



CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG



Công Ty TNHH MORINDA Việt Nam phân phối độc quyền sản phẩm Morinda® tại Việt Nam.

CÔNG TY TNHH MORINDA VIỆT NAM

Văn phòng tại
Địa chỉ:
Tel:
Fax:
Văn phòng tại.....
Địa chỉ:
Tel:
Fax:

Kèm theo GCN đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp số 034 /QLCT-GCN sửa đổi, bổ sung lần thứ 04 Ngày 28 tháng 12 năm 2017

Thông tin của nhà cung cấp sản phẩm Morinda®
MORINDA INC.

Trụ Sở
Địa chỉ:
Tel:
Fax:

ĐỊA CHỈ GỬI THƯ
.....
.....
.....

m

8

MỤC LỤC

PHẦN I. KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG	2
1. Thu Nhập Tức Thì.....	2
2. Thu Nhập Tăng Trưởng.....	2
3. Thu Nhập Làm Giàu	2
CHƯƠNG I. 10 ĐIỂM CHỦ YẾU CỦA KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG CỦA CÔNG TY	3
1. Chương Trình Năng Động (CAS Program).....	3
2. Nén Gọn Năng Động	4
3. Đánh Giá Điểm Nén Năng Động	5
4. Tiền Lãi Bán Lẻ.....	6
5. Tiền Giám Giá Cá Nhân (PRB)	7
6. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (FSB).....	7
7. Hoa Hồng Chuyên Nghiệp.....	9
7.1. Tư Vấn Viên Độc Lập	11
7.2. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hô	11
7.3. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hô Xuất Sắc	11
7.4. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích	12
7.5. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích Xuất Sắc	12
7.6. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai	12
7.7. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Xuất Sắc	12
7.8. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương	12
7.9. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	13
7.10. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Đôi	13
7.11. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Ba	14
7.12. Vị Trí Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim.....	14
8. Khoản Thưởng Toàn Cầu (quỹ thưởng 2%).....	15
8.1. Cách tính thứ nhất	15
8.1.1. Khoản thưởng Phong cách Điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle), Hoạt động tích cực	15
8.1.1.1. Khoản thưởng Phong cách Điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle)	15
8.1.1.2. Khoản thưởng Hoạt động tích cực (TPB).....	16
8.1.2. Khoản Thưởng Vô Tận (IB – quỹ thưởng 3%)	16
8.1.3. Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen (BPB – quỹ thưởng 3%).....	17
8.2. Cách tính thứ hai	18
8.2.1. Người Phát Triển Thị Trường (NPTTT)	18
8.2.2. Người phát Triển Thương Hiệu (NPTTH)	23
CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE	26
CHƯƠNG III. KHOẢN THƯỞNG CHO CÁC CÂU LẠC BỘ	27
CHƯƠNG IV. CÁC DANH HIỆU ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ DỰA VÀO THU NHẬP	28
1. Chủ doanh nghiệp (MBO)	29
2. Hệ thống kinh doanh Morinda (MSO)	29
3. Điều hành khu vực Morinda (MRE).....	29
CHƯƠNG VI. CHƯƠNG TRÌNH “CUỘC SỐNG MORINDA”	29
PHẦN II. THANH TOÁN HOA HỒNG	32
PHẦN III. GIẢI THÍCH TỬ NGỮ	33

PHẦN I - KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG

Công ty TNHH Morinda Việt Nam (sau đây được gọi là Công ty) xin được giới thiệu đến các bạn kế hoạch thanh toán hoa hồng độc đáo nhất trong nền công nghiệp này. Kế hoạch này hoàn toàn tương thưởng cho các Tư Vấn Viên từng bước trên con đường phát triển kinh doanh thuận lợi của họ cùng với Công ty. Kế hoạch thanh toán hoa hồng của chúng tôi sẽ đặt ra một tiêu chuẩn cho những công ty khác trong nền công nghiệp kinh doanh theo mạng vào những năm tiếp theo – không thổi phồng, không hứa suôn, và không có những ước mơ không thể thực hiện được.

Mặc dù kế hoạch thanh toán hoa hồng rất hào phóng và đơn giản để thực hiện, tất cả những khoản hoa hồng, những phần thưởng, những thu nhập được đặt dưới điều kiện các Tư Vấn Viên phải thể hiện tình trạng hoạt động tốt cũng như việc tuân thủ những quy tắc trong quyền Quy tắc hoạt động của Công ty và luật pháp quốc gia tại nơi Tư Vấn Viên ký hợp đồng.

Kế hoạch thanh toán hoa hồng được Công ty phân thành ba mức độ phù hợp về tài chính và thành quả cá nhân cho các Tư Vấn Viên năng động, như sau:

1. THU NHẬP TỨC THÌ

Một lý do để Công ty phát triển nhanh chóng là tất cả những Tư Vấn Viên năng động mới được thưởng nhanh nhất với chương trình **Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh**. Kế hoạch thanh toán hoa hồng được thiết lập để Tư Vấn Viên năng động mới có thể nhận được thu nhập một cách nhanh chóng – và điều này thật sự hiệu quả.

2. THU NHẬP TĂNG TRƯỞNG

Hoa Hồng Chuyên Nghiệp được xây dựng để chi trả cho Tư Vấn Viên năng động qua tám tầng trong hệ thống của họ tùy theo từng danh hiệu họ đạt được. Công ty áp dụng nén gọn năng động trên tất cả doanh số cho đến tầng vô tận, và hoa hồng tối đa được tính trên tất cả doanh số được nên đó. Không có sự giới hạn về chiều rộng, và đặc điểm của việc chỉ định cho phép các Tư Vấn Viên xây dựng những đơn vị hỗ trợ.

3. THU NHẬP LÀM GIÀU

Một bí quyết để tạo dựng sự giàu có là khi ta kích nhẹ vào chiếc xe tăng trưởng; một tỷ lệ phần trăm nhỏ của hàng hóa tăng trưởng khổng lồ có nghĩa là tạo dựng được một sự giàu có đáng kể. Thu Nhập Làm Giàu là một khoản thưởng ngoài khoản hoa hồng thông thường.

Thỏa mãn được điều kiện để chi trả khoản thưởng này của Công ty, Tư Vấn Viên có thể tạo ra thu nhập thêm trên doanh số được tính hoa hồng mà Tư Vấn Viên đạt được. Những khoản thưởng này bao gồm: **Khoản thưởng Hoạt động tích cực (TPB)** và **Khoản thưởng Phong Cách điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle)**; **Khoản Thưởng Vô Tận (IB)**; **Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen (BPB)**.

Ngoài ba mức độ nêu trên, kế hoạch thanh toán hoa hồng của Công ty còn có thêm hai đặc điểm như dưới đây làm cho Chương trình trả thưởng của Công ty trở nên iru việt hơn, đó là:

TỰ DO CHỈ ĐỊNH

Công ty cho phép các Tư Vấn Viên đạt danh hiệu từ Ngọc Trai trở lên có thể sắp xếp hệ thống của mình bằng cách: khi bảo trợ những Tư Vấn Viên mới, bạn có thể lựa chọn bảo trợ trực tiếp những người này dưới tầng một của mình hoặc chỉ định họ vào bất kỳ nơi đâu trong hệ thống Tư Vấn Viên của bạn nhưng vẫn không mất đi mối quan hệ bảo trợ cá nhân của bạn.

KHÔNG GIỚI HẠN VỀ ĐỊA LÝ

Hệ thống kinh doanh của Công ty không bị giới hạn về địa lý. Có nghĩa rằng một Tư Vấn Viên có thể có khả năng xây dựng hệ thống Tư Vấn Viên trên khắp thế giới, nơi mà Morinda chính thức mở văn phòng – Tư Vấn Viên có thể bảo trợ Tư Vấn Viên ở những quốc gia khác nơi có trụ sở của Công ty và tuân theo quy định của Morinda/ Công ty tại từng quốc gia đấy. Tư Vấn Viên và hệ thống quốc tế của Tư Vấn Viên sẽ được thanh toán căn cứ theo chính sách trả hoa hồng của quốc gia, nơi Tư Vấn Viên phát triển hệ thống. Tuy nhiên, doanh số của hệ thống sẽ không bị giới hạn. Kết quả sẽ được thống nhất bởi hệ thống tính hoa hồng chung trên toàn cầu của Morinda.

Khi mở rộng việc kinh doanh của mình trên toàn cầu, các Tư Vấn Viên nên lưu ý như sau:

- Các Tư Vấn Viên nên tham khảo Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng, luật pháp quốc gia đang được áp dụng.
- Vì lý do kinh doanh đặc thù và những điều kiện pháp lý, Kế hoạch thanh toán hoa hồng áp dụng tại Trung Quốc và Hàn Quốc được quy định riêng cho những quốc gia này.

Morinda không bảo đảm rằng hoạt động kinh doanh của công ty sẽ luôn luôn tồn tại ở những quốc gia hiện Morinda đang hoạt động. Nếu Morinda quyết định dừng hoạt động kinh doanh tại bất kỳ quốc gia nào, sau khi hoàn thành các nghĩa vụ thanh toán các khoản hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác đã phát sinh và các nghĩa vụ khác theo hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và các quy định khác của pháp luật, Morinda sẽ không tiếp tục có nghĩa vụ đối với những Tư Vấn Viên tại những quốc gia đó, bao gồm những tổn thất về hoa hồng, các khoản thưởng hoặc những tương đương khác phát sinh do việc ngừng hoạt động kinh doanh này.

Kế hoạch thanh toán hoa hồng của Morinda được thiết kế với những đặc điểm đặc biệt để gắn gũi với những Tư Vấn Viên, tương xứng xứng đáng cho những người xây dựng hệ thống và công bằng cho tất cả mọi người.

CHƯƠNG I. 10 ĐIỂM CHỦ YẾU CỦA KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG CỦA CÔNG TY

Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng là nội dung chủ yếu và quan trọng nhất trong Chương trình trả thưởng của Công ty.

Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng Tổng số hoa hồng Công ty chi trả cho Tư Vấn Viên sẽ không vượt quá 40% doanh số quốc gia tính theo VNĐ của Công ty.

Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng của Công ty có mười điểm chủ yếu. Mỗi điểm được lập ra để bổ sung và liên kết với những điểm khác để giúp bạn xây dựng việc kinh doanh với Công ty vững vàng và thuận lợi.

1. CHƯƠNG TRÌNH NĂNG ĐỘNG (CAS PROGRAM)

Chương trình năng động là điểm cốt lõi trong Chương trình trả thưởng của Công ty.

- Chương trình năng động nhằm đánh giá Tư Vấn Viên có đủ điều kiện để tham gia vào Kế hoạch thanh toán hoa hồng hay không. Một tư Vấn Viên không tham gia chương trình năng động sẽ không được nhận tất cả các quyền lợi trong Kế hoạch thanh toán hoa hồng, các quyền lợi cụ thể như sau:
- Được mua hàng với giá CAS
- Cơ hội nhận được thu nhập nhanh chóng với Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh.
- Cơ hội nhận các khoản hoa hồng thanh toán thêm và các khoản thưởng khác trong kế hoạch thanh toán hoa hồng của Công ty.

- Cơ hội nhận hoa hồng chuyên nghiệp, tăng danh hiệu, và các khoản thưởng.
- Cơ hội được đánh giá cho khoản tiền Giảm Giá Cá Nhân 20%.
- Cơ hội nhận được các quyền lợi của Chương trình Cuộc sống Morinda (được quy định cụ thể trong Chương trình trả thưởng này).
- Có thể truy cập vào trang web Morinda.com.

a. **Điều kiện tham gia:** Sau khi Tư Vấn Viên đạt doanh số đủ 120 QPV trong một tháng thì sẽ được tự động tham gia vào Chương trình năng động (nếu Tư Vấn Viên không muốn tham gia Chương trình năng động thì phải báo với nhân viên bán hàng để bỏ Chương trình này).

b. **Duy trì chương trình năng động:** hàng tháng Tư Vấn Viên duy trì doanh số đạt tối thiểu 120 QPV. Nếu Tư Vấn Viên không duy trì đủ 120 QPV/ tháng trong 03 tháng liên tục sẽ bị hủy Chương trình năng động.

c. **Phục hồi Chương trình năng động:** Tư Vấn Viên làm đơn yêu cầu phục hồi Chương trình năng động sau khi mua hàng đủ 120 QPV.

* **Điểm thưởng năng động:** Tư Vấn Viên tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV sẽ nhận được điểm thưởng năng động như sau:

- Mỗi 240 QPV sẽ được tặng thêm 60 QPV, tối đa là 04 (bốn) lần trong một tháng và tùy theo số lượng hàng hóa được mua và được quy định tại từng thời điểm.
- Duy nhất 240 QPV đầu tiên trong tháng sẽ được tặng thêm 80 ASQV4.

* **Lợi ích của điểm thưởng năng động:**

Được cộng dồn vào doanh số của hệ thống để đánh giá cho các danh hiệu và các khoản thưởng. Tuy nhiên, điểm thưởng không được thanh toán hoa hồng.

Ví dụ: TVV mua 480 QV trong tháng. Điểm thưởng được cộng thêm là 120 QV và 80 ASQV.

Tổng số điểm trong tháng là 600 QV. 600 QV là doanh số sẽ được cộng vào doanh số của hệ thống để đánh giá tiêu chuẩn cho các danh hiệu. Tuy nhiên hoa hồng chỉ được thanh toán trên doanh số 480 QV mà thôi.

2. NÉN GỌN NĂNG ĐỘNG

Kế hoạch thanh toán hoa hồng được thanh toán cũng quan trọng như việc làm thế nào để được thanh toán nó. Kế hoạch thanh toán của một công ty khác có thể có vẻ rất rộng rãi nhưng thật ra là trả toàn bộ cho người tham gia ít hơn nhiều khi thanh toán tiền hoa hồng.

Không có sự gián đoạn trong kế hoạch thanh toán tiền hoa hồng của Công ty Morinda. Hình thức nén gọn năng động của Công ty tiếp tục tìm kiếm các cấp của hệ thống cấp trên cho đến khi số lượng dành cho Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (Hoa hồng nhanh) hoặc tiền hoa hồng thanh toán cho Hoạt động chuyên nghiệp (Hoa hồng chuyên nghiệp) được chia phần và được thanh toán để đánh giá các Tư Vấn Viên cấp trên. Kế hoạch thanh toán hoa hồng sẽ tìm kiếm hệ thống cấp trên để phân phát hết 45% tiền hoa hồng, thanh toán cho các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

Nén gọn năng động				
Thanh toán theo danh hiệu	Cấp chỉ định*	Tầng nén gọn**	% hoa hồng thanh toán	
Ngọc Trai Kim Cương	12	R8	8%	

Ngọc Trai	11		Ngọc Trai chỉ được đánh giá qua 7 cấp
Ngọc Trai	10	R7	7%	
Ngọc Bích	9	R6	7%	
TVV không mua hàng	8		TVV không duy trì năng động không nhận hoa hồng
Ngọc Bích	7	R5	6%	
San Hồ	6		San Hồ chỉ được đánh giá qua 4 cấp
Ngọc Trai Kim Cương	5	R4	6%	
TVV không năng động	4		TVV không duy trì năng động không nhận hoa hồng
San Hồ	3	R3	5%	
TVV năng động	2	R2	5%	
TVV năng động	1	R1	1%	
TVV mua hàng			45%	

***Cấp chỉ định:** là các cấp trên đã được sắp xếp trong hệ thống theo mối quan hệ cá nhân hay chỉ định. Xem “Bảo trợ chỉ định” trong phần Giải thích từ ngữ ở sau.

****Tầng nén gọn:** các tầng đã được đánh giá cho điểm nén gọn năng động để thanh toán hoa hồng.

Ví dụ: Trong bảng tóm tắt về Nén gọn năng động bên trên, Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ tư của Tư Vấn Viên mua hàng trong hệ thống không năng động, vì vậy doanh số sẽ được nén lên cho Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ năm và Tư Vấn Viên mua hàng được nén thành tầng thứ tư của các Tư Vấn Viên cấp trên.

Ta thấy cấp trên thứ sáu của Tư Vấn Viên mua hàng chỉ đạt được danh hiệu San Hồ. Danh hiệu San Hồ chỉ được thanh toán qua 04 tầng cấp dưới. Nhưng hiện tại Tư Vấn Viên cấp trên thứ sáu này đang ở tầng thanh toán thứ năm của Tư Vấn Viên mua hàng, cho nên không được thanh toán. Sơ đồ thanh toán sẽ tiếp tục tìm kiếm người bảo trợ cấp trên nữa đạt tiêu chuẩn nhận được hoa hồng của tầng thứ năm để thanh toán.

Ngược lại, Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ 9 đạt được danh hiệu Ngọc Bích. Danh hiệu Ngọc Bích chỉ được thanh toán qua 06 tầng cấp dưới. Bình thường doanh số của Tư Vấn Viên mua hàng sẽ không thanh toán cho Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ 9 này. Nhưng do có nén gọn, Tư Vấn Viên mua hàng được nén thành tầng thanh toán hoa hồng thứ sáu. Danh hiệu Ngọc Bích được thanh toán hoa hồng 06 tầng nên Tư Vấn Viên cấp trên thứ 9 của Tư Vấn Viên mua hàng được thanh toán hoa hồng trên doanh số của Tư Vấn Viên này.

3. ĐÁNH GIÁ ĐIỂM NÉN NĂNG ĐỘNG

Điểm nén năng động là một thành phần tiêu chuẩn của kế hoạch hoa hồng của Công ty từ lúc khởi đầu, và Tư Vấn Viên không cần phải làm gì để được đánh giá.

Đánh giá điểm nén năng động giúp Tư Vấn Viên đạt được hoặc duy trì danh hiệu bằng doanh số được nén lên từ hệ thống của những Tư Vấn Viên không năng động.

Vì thế, việc có các Tư Vấn Viên không năng động trong hệ thống không làm cho bạn bị phạt như một số công ty khác. Nó không bao giờ làm mất doanh số của bạn, nhưng rất khó theo dõi trong tháng khi bạn có một hệ thống cấp dưới to lớn. Điểm nén gọn năng động sẽ thực hiện sau khi tháng đã hết, lúc đó hệ thống mới đánh giá được sự năng động của các Tư Vấn Viên cấp dưới của bạn. Điều này áp đặt trách nhiệm lên bạn, để đảm bảo là bạn đạt được doanh số tiêu chuẩn đánh giá thích hợp không tính đến điểm nén gọn bù lại sự thâm hụt, bằng không bạn phải tự tính toán được doanh số sẽ được nén lên. Vào thời điểm tác dụng của nén gọn được biết đến, sau khi tháng đó đã hết và sự tính toán đã được thực hiện. Sẽ không có một điều chỉnh hay thay đổi nào xảy ra (doanh số đã được tính toán, nếu doanh số không đạt được thì không thể có bất kỳ điều chỉnh nào để bù vào khoản thâm hụt được).

Ví dụ: Để đạt được danh hiệu Ngọc Bích, doanh số yêu cầu tối thiểu là 4.800 QV6 trong tháng đó. Để đảm bảo bạn đạt được danh hiệu Ngọc Bích, bạn phải đạt tối thiểu đủ 4.800 QV6, nếu hệ thống bạn có nén gọn năng động, số điểm của bạn sẽ hơn 4.800 QV6. Tất cả doanh số bạn đạt được sau khi nén gọn đều được thanh toán hoa hồng theo số tầng được thanh toán (trừ điểm thưởng nếu có).

Ngược lại, giả sử bạn tính toán số điểm nén gọn năng động của tháng sẽ là 500 QV. Bạn chỉ mua hàng sao cho doanh số đạt 4.300 QV6 thôi vì bạn hy vọng sẽ được nén gọn lên thêm 500 QV nữa là đạt được 4.800 QV6. Nhưng bạn không biết rằng Tư Vấn Viên cấp dưới của bạn đã không năng động lại phục hồi năng động trở lại, vì thế doanh số ở các tầng dưới không được nén gọn lên cho bạn dẫn đến doanh số của bạn bị thâm hụt và không đủ tiêu chuẩn để đánh giá cho danh hiệu Ngọc Bích. Điều này sau khi tháng đó đã kết thúc bạn mới biết được, vì vậy không có cách nào để điều chỉnh lại doanh số của bạn để đạt đủ 4.800 QV6 được nữa.

Sau đây là sơ đồ minh họa cho việc đánh giá điểm nén năng động.

Đánh giá điểm nén năng động			
Cây hệ thống cấp dưới	QPV	Không có nén gọn năng động*	Có nén gọn năng động**
Bạn	120	↑	↑
Tư vấn viên tầng 1	120		
Tư vấn viên tầng 2	120		
Tư vấn viên tầng 3	0		
Tư vấn viên tầng 4	120		
Tư vấn viên tầng 5	0		
Tư vấn viên tầng 6	30 và Không năng động		
Tư vấn viên tầng 7	120		

* Không có đánh giá điểm nén năng động QV6 của bạn là 510 QV
 ** Có đánh giá điểm nén năng động, TVV không năng động không được tính như là một cấp, vì vậy QPV của TVV#7 nén lên để QV6 của bạn bằng 630 QV.

4. TIỀN LỜI BÁN LẺ

Tiền lời bán lẻ là chênh lệch giữa giá CAS và giá NONCAS. Tư vấn viên mua hàng từ Công ty với giá CAS và bán cho người tiêu dùng với giá NONCAS để được nhận phần chênh lệch.

Tư vấn viên tự chịu trách nhiệm đóng các khoản thuế phát sinh từ tiền lời bán lẻ này theo quy định pháp luật.

5. TIỀN GIẢM GIÁ CÁ NHÂN (PRB)

- Điều kiện: Tham gia Chương trình năng động và mua hàng đạt hơn 120 QPV đầu tiên trong tháng.
- Thanh toán: 20% trên CV của sản phẩm được mua vượt 120 QPV đầu tiên trong tháng.

Khoản giảm giá cá nhân có thể được thanh toán theo đợt hoa hồng nhanh hay hoa hồng chuyên nghiệp tùy vào thời gian mua hàng của bạn. Đơn hàng mua trong 60 ngày đầu tiên, hoa hồng giảm giá cá nhân được tính chung với đợt thanh toán hoa hồng nhanh. Đơn hàng được mua từ ngày 61 trở đi, hoa hồng giảm giá cá nhân được thanh toán chung đợt với hoa hồng chuyên nghiệp (xem chi tiết tại Phần III – Thanh toán hoa hồng trong Chương trình trả thưởng này).

6. KHOẢN THƯỞNG NHẬP CUỘC NHANH (FSB)

Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh của Công ty được đặt ra để mang thu nhập đến cho các Tư Vấn Viên một cách nhanh chóng. Công ty sẽ thanh toán cho tất cả các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá khoản thưởng nhập cuộc nhanh trên tất cả doanh số tính hoa hồng (CV) của những Tư Vấn Viên mới được họ bảo trợ cá nhân trong 60 ngày đầu tiên.

Bắt đầu từ lần mua hàng có tính hoa hồng đầu tiên. Giai đoạn 60 ngày này được gọi là giai đoạn Khởi Động Nhanh, và tiền hoa hồng nhận được là Hoa Hồng Nhập Cuộc Nhanh (hay gọi tắt là Hoa hồng nhanh). Trong giai đoạn Khởi động nhanh không có Hoa hồng chuyên nghiệp.

- Điều kiện nhận được hoa hồng nhập cuộc nhanh:

- o Tham gia Chương trình năng động.
- o Mua hàng tối thiểu 120 QPV/ tháng.

- Thanh toán Khoản thưởng Nhập cuộc nhanh (Hoa hồng nhanh):

Khoản thưởng nhập cuộc nhanh không chỉ trả theo danh hiệu và được tính toán trong năm tầng cấp dưới được họ bảo trợ theo sơ đồ thanh toán cho Khoản thưởng Nhập cuộc nhanh ở bên.

- Để duy trì Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh, Tư Vấn Viên chỉ cần mua hàng và duy trì Chương trình năng động. Người bảo trợ trực tiếp của Tư Vấn Viên trong giai đoạn khởi động nhanh (60 ngày đầu tiên) không tham gia Chương trình năng động, hoa hồng sẽ được tính cho cấp bảo trợ tiếp theo đạt tiêu chuẩn và theo kế hoạch thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp.

Sơ Đồ Thanh Toán Hoa Hồng Nhanh

Bảo Trợ Cấp Trên	Thanh Toán Hoa Hồng
Tầng thứ 5	10%
Tầng thứ 4	5%
Tầng thứ 3	5%
Tầng thứ 2	5%
Tầng thứ 1	20%
Tư Vấn Viên mua hàng	120 QPV chưa có hoa hồng
Tổng cộng hoa hồng được thanh toán	45%

được thanh toán cho những Tư Vấn Viên cấp trên đạt tiêu chuẩn đánh giá điểm nén năng động từ tầng một đến bốn. Xem sơ đồ thanh toán và ví dụ bên dưới.

Thanh toán hoa hồng Nhập cuộc nhanh (FSB) có và không có giảm giá cá nhân (GGCN) (có nén gọn năng động)				
Bảo trợ cấp trên	Không có giảm giá cá nhân		Có giảm giá cá nhân	
	Tầng nén gọn năng động	% thanh toán cho CV thông thường	Tầng nén gọn năng động	% thanh toán cho CV thông thường
Tầng 6 (năng động)	FS5	10%
Tầng 5 (năng động)	FS4	5%	FS5	10%
Tầng 4 (không năng động)	0
Tầng 3 (năng động)	FS3	5%	FS4	5%
Tầng 2 (năng động)	FS2	5%	FS3	5%
Tầng 1 (năng động)	FS1	20%	FS2	5%
TVV (năng động) mua hàng	0	FS1	20%
Tổng cộng % thanh toán		45%		45%

Giả sử Tư Vấn Viên bảo trợ cá nhân cấp trên thứ tư của B không tham gia hoặc duy trì Chương trình năng động, Chương trình sẽ tìm kiếm tiếp những người bảo trợ cấp trên đạt yêu cầu để thanh toán đủ năm tầng. Bảo trợ cá nhân cấp trên thứ năm sẽ được thanh toán mức tỷ lệ của tầng thứ tư và được nén dần lên cho đến khi đủ năm tầng.

Ví dụ 3: TVV B mua hàng đạt 240 QPV/ tháng và trong giai đoạn 60 ngày đầu tiên kể từ ngày tham gia Chương trình năng động. Hoa hồng nhập cuộc nhanh được tính toán như sau:

- 120 QPV đầu tiên của TVV B được tính toán như ví dụ 1.
- 120 QPV thứ hai được tính như sau:
 - o Cá nhân Tư Vấn Viên B (FS1): 20% trên CV của sản phẩm.
 - o Bảo trợ cá nhân trực tiếp ở tầng 1 của B (FS2): 5% trên CV của sản phẩm.
 - o Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 2 của B (FS3): 5% trên CV của sản phẩm.
 - o Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 3 của B (FS4): 5% trên CV của sản phẩm.
 - o Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 4 của B (FS5): 10% trên CV của sản phẩm.

7. HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP

Kế hoạch thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp của Công ty được thiết lập để cung cấp những khoản thưởng lớn hơn số lượng một Tư Vấn Viên có thể nhận từ Tiền lời bán lẻ. Kế hoạch này gia tăng tiền hoa hồng từ cấp này qua cấp khác cho phép Tư Vấn Viên năng động nhận một phần lớn hơn của giá trị tính hoa hồng của anh hay cô ta trong hệ thống cấp dưới sau giai đoạn Nhập cuộc nhanh.

Hoa hồng chuyên nghiệp thanh toán dựa trên mối quan hệ chi định của hệ thống Tư Vấn Viên và thanh toán tổng cộng 45% trên CV của sản phẩm được mua từ ngày thứ 61 trở đi theo sơ đồ

sau:

Sơ Đồ Thanh Toán hoa Hồng Chuyên Nghiệp	
Bảo trợ cấp trên	Thanh toán hoa hồng
Tầng thứ 8	8%
Tầng thứ 7	7%
Tầng thứ 6	7%
Tầng thứ 5	6%
Tầng thứ 4	6%
Tầng thứ 3	5%
Tầng thứ 2	5%
Tầng thứ 1	1%
TVV mua hàng	120 QPV đầu tiên chưa có hoa hồng
Tổng cộng hoa hồng được thanh toán	45%

Hoa hồng chuyên nghiệp được thanh toán dựa vào các Vị trí thủ lĩnh mà Tư Vấn Viên đạt được theo các điều kiện đánh giá bên dưới. Để có thể nhận được hoa hồng chuyên nghiệp đầy đủ tám tầng đòi hỏi Tư Vấn Viên phải đạt danh hiệu từ Ngọc Trai Kim Cương trở lên.

Nếu trong hệ thống cấp dưới vừa có người mới vừa có người cũ thì Tư Vấn Viên vừa được nhận Khoản thưởng nhập cuộc nhanh dựa vào doanh số của người mới, vừa nhận được hoa hồng chuyên nghiệp dựa vào doanh số của người cũ và tùy vào vị trí thủ lĩnh mà mình đạt được. Doanh số được thanh toán Khoản thưởng nhập cuộc nhanh sẽ không được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp nhưng doanh số này sẽ giúp Tư Vấn Viên đạt được danh hiệu để nhận hoa hồng chuyên nghiệp từ doanh số của những người cũ (nếu có).

Tiêu chuẩn đánh giá tối thiểu ban đầu (Thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp theo danh hiệu)				
Thanh toán theo danh hiệu	QPV	Số lượng đánh giá (Điểm hệ thống)	Bảo trợ cá nhân	Số tầng được thanh toán
Tư Vấn Viên	120	Không A/D	Không A/D	3
San Hồ	120	480 ASQV4	Không A/D	4
San Hồ Xuất Sắc	120	480 ASQV4	03 TVV mua hàng năng động	4
Ngọc Bích	120	480 ASQV4 + 4.800 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hồ	6
Ngọc Bích Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 12.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hồ	6
Ngọc Trai	120	480 ASQV4 + 24.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích	7
Ngọc Trai Xuất Sắc	120	480 ASQV4 +	03 TVV được thanh toán	7

		36.000 QV6	theo danh hiệu Ngọc Bích	
Ngọc Trai Kim Cương	120	480 ASQV4 + 24.000 QV6 + 42.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 72.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Đôi	120	480 ASQV4 + 96.000 QV8	04 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Ba	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	05 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	06 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8

7.1. TƯ VẤN VIÊN ĐỘC LẬP

Tư Vấn Viên độc lập (gọi tắt là Tư Vấn Viên) tham gia Chương trình năng động mới có đủ tiêu chuẩn để hưởng các quyền lợi trong Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng này.

Tư Vấn Viên độc lập không tham gia Chương trình năng động được xem như một Khách hàng tiêu dùng, nên không được đánh giá cho các khoản Hoa hồng, Khoản thưởng và các lợi ích kinh tế khác.

Khi Tư Vấn Viên độc lập chưa phát triển được hệ thống, Tư Vấn Viên có thể có được tiền lời bán lẻ hoặc có thể nhận được khoản Giảm giá cá nhân được nêu tại mục 4 và 5 trong 10 điểm chủ yếu của Kế hoạch thanh toán hoa hồng này.

Tư Vấn Viên độc lập là vị trí đầu tiên được đánh giá để thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp.

- **Tiêu chuẩn:** Tham gia và duy trì Chương trình năng động tối thiểu 120 QPV hàng tháng.
- **Quyền lợi:** được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: ba tầng.

7.2. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HỒ

Đây là vị trí thủ lĩnh đầu tiên.

Tiêu chuẩn:

* **Đánh giá lần đầu:**

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV và 480 ASQV4.

* **Duy trì danh hiệu:** Tương tự như đánh giá lần đầu.

* **Quyền lợi:** Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bốn tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

7.3. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HỒ XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* **Đánh giá lần đầu:**

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: Tương tự như điều kiện đạt danh hiệu.

* **Duy trì danh hiệu:** Tương tự như đánh giá lần đầu.

* **Quyền lợi:** Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bốn tầng + có thể có khoản thưởng

Hoạt động tích cực.

7.4. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC BÍCH

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu San Hồ, và 4.800 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu San Hồ, 4.800 QV6 cá nhân.

* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, và 4.800 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, 4.800 QV6 cá nhân, và 480 ASQV4.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: sáu tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

7.5. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC BÍCH XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu San Hồ, và 12.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu San Hồ, 12.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, và 12.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, 12.000 QV6 cá nhân, và 480 ASQV4.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: sáu tầng + Có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực.

7.6. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, và 24.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, 24.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV và 24.000 QV6 hoặc 120 QPV và 30.000 QV7.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, 24.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4; hoặc 120 QPV, 30.000 QV7 cá nhân và 480 ASQV4.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bảy tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.7. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, và 36.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Bích, 36.000 QV6 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: bảy tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.8. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 24.000 QV6.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: Tương tự như điều kiện để đạt danh hiệu, 42.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, 24.000 QV6 hoặc 42.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, 42.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.9. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 72.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 người được bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, 72.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.10. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG ĐÔI

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 04 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 96.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 04 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, 96.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.11. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BA

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 05 người được bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 120.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 05 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, 120.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu: Như đánh giá lần đầu.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.12. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BẠCH KIM

Tiêu chuẩn:

Đây là vị trí cao nhất trong Quỹ thưởng Vô Tận.

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có tối thiểu 06 người bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 120.000 QV8.
- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 06 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động đạt danh hiệu Ngọc Trai, 120.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.

* Duy trì danh hiệu: Như đánh giá lần đầu.

* Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động Tích cực + Khoản thưởng Chia sẻ thành công Ngọc Trai Đen.

CHÚ Ý:

TẤT CẢ NHỮNG ĐÁNH GIÁ TỐI THIỂU CỦA TỪNG DANH HIỆU PHẢI THỰC HIỆN VÀO MỖI THÁNG. TƯ VẤN VIÊN KHÔNG NĂNG ĐỘNG SẼ KHÔNG ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ DANH HIỆU, VÌ THẾ CŨNG KHÔNG ĐƯỢC THANH TOÁN HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP HOẶC BẤT KỲ KHOẢN THƯỞNG NÀO.

ĐỂ ĐƯỢC THANH TOÁN HOA HỒNG DỰA TRÊN DOANH SỐ CỦA HỆ THỐNG CHỈ ĐỊNH, TƯ VẤN VIÊN PHẢI ĐẠT ĐƯỢC DANH HIỆU CHỈ ĐỊNH VÀ ĐƯỢC THANH TOÁN CÁ NHÂN THEO DANH HIỆU ĐƯỢC QUY ĐỊNH CHO TỪNG VỊ TRÍ THỦ LĨNH NHƯ TRÊN.

THANH TOÁN HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP CÓ VÀ KHÔNG CÓ GIẢM GIÁ CÁ NHÂN

Khi giảm giá cá nhân được tính trên bất cứ giá trị tính hoa hồng (CV) nào, nó trích 20% của 45% mà Công ty thanh toán. Như thế sẽ còn lại 55,56% ($25\% \div 45\%$) của số 45% gốc ban đầu để thanh toán cho tám tầng thông thường.

Vì chúng tôi thanh toán 20% cho tiền giảm giá cá nhân, chúng ta còn 25% của 45% gốc ban đầu để thanh toán phần còn lại của khoản hoa hồng chuyên nghiệp. Chúng ta tính toán để thanh toán số tiền còn lại bằng cách tìm giá trị tính hoa hồng còn lại của chúng ta để thanh toán trên ($25\% \div 45\%$), rồi nhân giá trị tính hoa hồng trên tiền giảm giá cá nhân (CV đã được trừ đi số tiền Giảm giá cá nhân và được gọi tắt là PRCV).

Thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp có và không có Giảm giá cá nhân		
Nhóm bảo trợ chỉ định	Không có Giảm giá cá nhân % trả cho CV thông thường	Có Giảm giá cá nhân % trả cho PRCV
Cấp trên #8	8%	8% PRCV
Cấp trên #7	7%	7% PRCV
Cấp trên #6	7%	7% PRCV
Cấp trên #5	6%	6% PRCV
Cấp trên #4	6%	6% PRCV
Cấp trên #3	5%	5% PRCV
Cấp trên #2	5%	5% PRCV
Cấp trên #1	1%	1% PRCV
TVV mua hàng	0%	20% CV thông thường
Tổng Cộng	45%	45%

Ví dụ: Tư Vấn Viên mua hai thùng sản phẩm có thể thanh toán một thùng với CV thường và một với CV có giảm giá cá nhân. Hai thùng TPBS Tahitian Noni® có tổng cộng là 240 QV và 5.040.000 CV, điều này có nghĩa là 120 QV đầu tiên được tính hoa hồng bình thường và 120 QV sau sẽ được tính trên giá trị có giảm giá cá nhân (PRCV). PRCV được giảm giá sẽ là $(120 \times 55,56\%) = 66,67$.

- Với 120 QV đầu tiên, TVV chưa được nhận giảm giá cá nhân. 45% hoa hồng chuyên nghiệp được chia theo tỉ lệ cho 8 tầng phía trên.
- Bắt đầu từ 120 QV thứ 2, TVV được nhận giảm giá cá nhân, được tính cụ thể như sau:
 Tổng số tiền sẽ được tính cho giảm giá cá nhân và hoa hồng chuyên nghiệp tính trên 120 QV là : $45\% \times 2.520.000 = 1.134.000 \text{ VNĐ}$
 Tư vấn viên nhận được 20% CV giảm giá cá nhân: $20\% \times 2.520.000 = 504.000 \text{ VNĐ}$
 Sau khi trừ đi giảm giá cá nhân, PRCV là $1.134.000 - 504.000 \text{ VNĐ} = 630.000 \text{ VNĐ}$ sẽ được chia tiếp cho 8 tầng trên theo tỉ lệ.

Chúng tôi thanh toán một khoản Hoa hồng chuyên nghiệp có giảm giá cá nhân tương tự như khi chúng tôi thanh toán theo kế hoạch thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp.

8. KHOẢN THƯỞNG 2% (tối đa 2% doanh số quốc gia tính theo VNĐ)

Công ty trích đổi đa 2% doanh số quốc gia tính theo VNĐ để chi trả cho cả 2 cách tính thưởng nêu tại mục 8.1 và 8.2. Nhà phân phối đạt điều kiện có thể lựa chọn cách tính nào có lợi cho mình hơn. Trường hợp tổng giá trị các khoản thưởng nêu tại mục 8.1 và 8.2 lớn hơn 2% doanh số quốc gia tính theo VNĐ, Công ty sẽ điều chỉnh theo nguyên tắc nêu tại mục 8.3.

8.1. CÁCH TÍNH THỨ NHẤT

Cách tính thứ nhất bao gồm Khoản thưởng phong cách điều hành khu vực, khoản thưởng hoạt động tích cực, khoản thưởng vô tận, khoản thưởng quỹ thưởng ngọc trai đen.

8.1.1. KHOẢN THƯỞNG PHONG CÁCH ĐIỀU HÀNH KHU VỰC, HOẠT ĐỘNG TÍCH CỰC

Công ty Morinda Việt Nam sẽ trích ra một khoản tương đương với 2% CCV doanh số toàn cầu để chi trả cho 2 khoản thưởng này.

8.1.1.1. KHOẢN THƯỞNG PHONG CÁCH ĐIỀU HÀNH KHU VỰC MORINDA (MRE

LIFESTYLE – gọi tắt là Khoản thưởng MRE)

- **Điều kiện:** Tham gia và hoạt động Cộng đồng chuyên nghiệp. Đạt danh hiệu Điều hành khu vực Morinda (MRE). Xem tiêu chuẩn đạt danh hiệu tại mục 3, Chương IV về Các danh hiệu được đánh giá dựa vào thu nhập trong Chương trình trả thưởng này.
- **Khoản thưởng tiền mặt:** 21.000.000 VNĐ. Thanh toán một lần cùng hoa hồng chuyên nghiệp.
Nếu tổng số tiền thưởng chi trả dự kiến vượt quá 2% CCV doanh số toàn cầu, Công ty sẽ điều chỉnh khoản thưởng của các thành viên theo tỉ lệ chi trả.

8.1.1.2. KHOẢN THƯỞNG HOẠT ĐỘNG TÍCH CỰC (TruPerform Bonus, viết tắt là TPB)

Sau khi chi trả khoản thưởng MRE, Công ty sẽ chi trả khoản thưởng hoạt động tích cực trên số tiền còn lại.

- **Điều kiện:** Tăng 35% ASQV4 so với tiêu chuẩn đạt được trước đó. Mốc tiêu chuẩn thấp nhất sẽ là 741 ASQV. Một khi đã vượt 35% và đạt được khoản thưởng Hoạt động tích cực thì ASQV4 lần này sẽ là mốc tiêu chuẩn tiếp theo để đánh giá cho khoản thưởng.
- **Quyền lợi:** Số tiền thưởng sẽ được chia dựa trên tỷ lệ tổng ASQV của tầng thứ tư của Tư Vấn Viên được đánh giá và sau khi đã trừ đi số lượng đã thanh toán cho Khoản thưởng Phong cách điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle). Thanh toán một lần cùng hoa hồng chuyên nghiệp.

Ví dụ 4: Sau khi xác định quỹ thưởng toàn cầu 2% và tổng số lượng người đạt Khoản thưởng MRE cũng như số lượng người đạt Khoản thưởng hoạt động tích cực. Quỹ thưởng được chia như sau:

- **Quỹ thưởng – tổng số lượng của Khoản thưởng MRE = A.**
- **A là số tiền còn lại của quỹ thưởng và tiếp tục chia cho Khoản thưởng Hoạt động tích cực dựa theo tỷ lệ ASQV tầng thứ tư của người đạt tiêu chuẩn như sau:**

Giả sử có 1.000 người với tổng số ASQV của tầng thứ tư là 500.000 ASQV. Tỷ lệ được xác định như sau:

- $A : 500.000 \text{ (ASQV)} = X \text{ đồng/ ASQV}$ (X là số lượng tiền trên 1 ASQV)
- **TVV1 có 10.000 ASQV tầng thứ tư = 10.000 x X.**
- **TVV2 có 50.000 ASQV tầng thứ tư = 50.000 x X.**
- **TVV3 không có ASQV tầng thứ tư = 0 x X = 0 (không có khoản thưởng).**
- **Tương tự xác định số tiền trên ASQV tầng thứ tư của các TVV còn lại đạt tiêu chuẩn.**

Lưu ý: Không có một số tiền cố định nào được quy định cho khoản thưởng Hoạt động tích cực, khoản thưởng này tùy thuộc vào số người đạt tiêu chuẩn (số tiền X sẽ thay đổi tùy vào số lượng người đạt tiêu chuẩn và tổng số lượng ASQV tầng bốn của những người đạt được).

8.1.2. KHOẢN THƯỞNG VÔ TẬN (IB)

Công ty đã sát nhập quỹ Khoản Thưởng Vô Tận (IB) vào kế hoạch thanh toán hoa hồng như là một khoản thanh toán thêm cho những Tư Vấn Viên nào xuất sắc trong việc xây dựng hệ thống cấp dưới vững mạnh vượt xa hơn tám cấp. Trong tháng đủ điều kiện, khoản thưởng này được tính trên doanh số từ cấp thứ 10 đến vô tận.

* **Điều kiện:** Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc, Ngọc Trai Kim Cương Đôi, Ngọc Trai Kim Cương Ba và Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim có thể tham gia quỹ được chia này. Quỹ này được thanh toán hàng tháng và được chia theo tỉ lệ CAS20 trong số các Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

* Quyền lợi: Quỹ này được thanh toán hàng tháng cùng hoa hồng chuyên nghiệp và chia theo tỷ lệ CAS20/tháng đạt tiêu chuẩn, cụ thể như dưới đây:

- Ngọc Trai Kim Cương xuất sắc: 25% CAS20
- Ngọc Trai Kim Cương Đôi: 50% CAS20
- Ngọc Trai Kim Cương Ba: 100% CAS20
- Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim: 150% CAS20
- Bảo trợ cá nhân từ 07 (bảy) Ngọc Trai trở lên, mỗi một Ngọc Trai sẽ được thưởng thêm 50% CAS20.

Ví dụ 5: Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim bảo trợ cá nhân 07 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai trong tháng đánh giá sẽ được thanh toán: 200% CAS20. Bảo trợ 08 (tám) TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai sẽ được thanh toán 250 % CAS20.

Không có một số tiền cố định nào quy định cho khoản thưởng này. Khoản thưởng này tùy thuộc vào số người đạt tiêu chuẩn.

Khoản thưởng này không giới hạn với số Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá.

8.1.3. KHOẢN THƯỞNG CHIA SẼ THÀNH CÔNG NGỌC TRAI ĐEN

Công ty sẽ trích một khoản thưởng tương đương với 3% CCV doanh thu toàn cầu nhằm sát nhập Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen vào kế hoạch thanh toán hoa hồng như là một khoản tiền trả thêm cho các Tư Vấn Viên thông qua nỗ lực xây dựng đội ngũ, lập nên một hệ thống Tư Vấn Viên cấp dưới suốt tám cấp. Không có giới hạn cố định cho số lượng tiền được thanh toán của quỹ hoa hồng này, quỹ được phân phát theo quý.

Điều kiện:

Khi một Tư Vấn Viên năng động bảo trợ được 3 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương 3 tháng liên tục trong 1 quý (Quý đánh giá) thì TVV đó và các TVV Ngọc trai kim cương và TVV Ngọc trai tuyển dưới bắt đầu được hưởng khoản thưởng chia sẻ thành công ngọc trai đen theo tỉ lệ.

- Sau 4 quý đánh giá (không cần liên tục), để tiếp tục được nhận khoản thưởng, TVV Ngọc trai đen cần bảo trợ thêm được ít nhất 1 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc trai Kim cương hoặc cao hơn.
- Sau 16 quý đánh giá (không cần liên tục), TVV Ngọc trai đen năng động duy trì bảo trợ được 07 TVV được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc trai Kim cương mỗi tháng, TVV sẽ trở thành một thành viên thường trực của câu lạc bộ Ngọc trai đen.

Khi Tư Vấn Viên đạt được khoản thưởng Ngọc trai đen, thì Tư Vấn Viên và các tuyển dưới đạt điều kiện sẽ được chia quỹ thưởng Ngọc trai đen.

Quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia làm ba phần như sau:

1. Phần Ngọc Trai Đen: 60% quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia trên cơ sở tỷ lệ giữa những Tư Vấn Viên đang đạt tiêu chuẩn đánh giá với danh hiệu Ngọc Trai Đen. Các phần chia theo tỷ lệ được xác định bằng cách sử dụng CAS8.

Quý Đạt Tiêu Chuẩn	Số người được Bảo Trợ Cá Nhân, được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương theo yêu cầu mỗi tháng
1 - 4	3
5 - 8	4
9 - 12	5
3 - 16	6
17 - Vô hạn	7

2. **Phần Ngọc Trai Kim Cương**: 24% của quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia theo tỷ lệ giữa các Tư Vấn Viên được Ngọc Trai Đen bảo trợ cá nhân đạt tiêu chuẩn đánh giá với danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương. Các phần chia theo tỷ lệ được phân chia cho các Tư Vấn Viên Ngọc Trai Kim Cương đạt tiêu chuẩn được xác định bằng cách sử dụng CAS8.
3. **Phần Ngọc Trai**: 16% còn lại của quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia theo tỷ lệ giữa các Ngọc Trai được các người đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương bảo trợ cá nhân. Phần chia theo tỷ lệ được phân chia cho các Ngọc Trai của các Ngọc Trai Kim Cương được xác định bằng cách sử dụng CAS6.

Duy trì: Công ty sát nhập một điểm duy trì đặc biệt để cho phép Tư Vấn Viên nào giữ được 3,4,5 hoặc 6 người được bảo trợ cá nhân được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương để nhận phần chia của khoản thưởng Ngọc Trai Đen và cho phép Tư Vấn Viên duy trì bảy Ngọc Trai Kim Cương hoặc hơn để tăng phần chia của quỹ thưởng này.

Đạt tiêu chuẩn bắt đầu từ quý thứ 5 trở đi, Tư Vấn Viên duy trì tiêu chuẩn sẽ được chia quỹ thưởng dựa vào tỷ lệ CAS8 và được thanh toán hàng quý như sau:

Cấp độ Ngọc Trai Đen	Trong 04 (bốn) quý đầu đạt tiêu chuẩn	Từ quý thứ 05 (năm) trở đi
Bảo trợ 03 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	25% CAS8
Bảo trợ 04 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	40% CAS8
Bảo trợ 05 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	60% CAS8
Bảo trợ 06 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	75% CAS8
Bảo trợ 07 Ngọc Trai Kim Cương	100% CAS8	100% CAS8
Bảo trợ 08 Ngọc Trai Kim Cương	125% CAS8	125% CAS8
Bảo trợ 09 Ngọc Trai Kim Cương	Tăng thêm 25% cho mỗi Ngọc Trai Kim Cương được bảo trợ cá nhân	

8.2. CÁCH TÍNH THỨ HAI

8.2.1. Người phát triển thị trường (NPTTT):

Kể từ ngày 01/04/2016, Chương trình Người phát triển thị trường trở thành một phần vĩnh viễn trong Chương trình trả thưởng của Công ty. Kể từ ngày 01/04/2016, các điều kiện sau đây thay thế cho Chương trình Người phát triển thị trường được công bố trước đây.

1. Điều kiện tham gia:

- Là Tư Vấn Viên tích cực và không vướng bất kỳ vấn đề pháp lý nào tại Morinda và không vi phạm vào Quy tắc hoạt động của Công ty.
- Là Tư Vấn Viên tham gia Chương trình năng động.
- Tất cả các điều kiện đánh giá dựa trên sự gia tăng doanh số. Morinda sẽ xác định mức khởi đầu cho mỗi Tư Vấn Viên tham gia Chương trình này như sau:

a. Mốc tiêu chuẩn và Doanh số vượt mốc

Tư Vấn Viên sẽ phải kiểm soát hai mốc tiêu chuẩn để xác định sự tăng trưởng:

- Mốc tiêu chuẩn toàn cầu.
- Mốc tiêu chuẩn lãnh thổ.

Hai mốc tiêu chuẩn này được xác định bằng cách chia trung bình các điểm số cá nhân cho mỗi QV6, QV7, QV8 và ASQV4 từ tháng 01 đến tháng 12 năm 2015. Những Tư Vấn Viên

ký hợp đồng sau thời gian này thì mốc tiêu chuẩn bằng 0.

Sau khi đã xác định được mốc tiêu chuẩn, Chương trình NPTTT sẽ được đánh giá dựa trên doanh số vượt mốc hoặc số lượng vượt mốc tiêu chuẩn được xác định cho thị trường đã được chỉ định. Tuy nhiên, để đạt được danh hiệu, Tư Vấn Viên phải duy trì hoặc vượt mốc tiêu chuẩn toàn cầu trong giai đoạn đánh giá.

- b. **Thị trường được quy định:** hiện tại thị trường được quy định tại TP. Hà Nội, Việt Nam. Thị trường sẽ được thay đổi hàng năm, Công ty sẽ thông báo cụ thể thị trường để đánh giá cho mỗi năm.

2. Điều kiện và quyền lợi của khoản thưởng:

Chi tiết của khoản thưởng NPTTT được phác thảo bên dưới.

NPTTT (AD)	Điều kiện	Quyền Lợi
Cấp độ 1	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai (03 danh hiệu Ngọc Bích được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên). Duy trì tiêu chuẩn 03 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới.
Cấp độ 2	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai (03 danh hiệu Ngọc Bích được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên); + 10.000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 03 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản Thưởng Hoạt Động Tích Cực mỗi tháng đạt tiêu chuẩn đánh giá (Theo tỉ lệ tính dựa trên ASQV Tầng 4)
NPTTT Cấp Cao (EAD)	Điều kiện	Quyền Lợi
Cấp độ 1	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 15,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực Khoản Thưởng Vô Tận (25% CAS20).
Cấp độ 2	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu	- Xem “Khoản thưởng tiền

	Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 20,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	<p>mặt” bên dưới.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (50% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (25% CAS8)
Cấp độ 3	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 25,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (40% CAS8)
Cấp độ 4	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 30,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (60% CAS8)
Cấp độ 5	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”.

	tiền) + 42,000 QV8; + 40,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (75% CAS8).
Cấp độ 6	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 50,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (100% CAS8).

3. Các khoản thưởng:

Mặc dù không có giới hạn về giai đoạn đánh giá, nhưng Tư Vấn Viên có thể đạt được một số khoản thưởng đặc biệt bằng cách thể hiện khả năng của mình trong giai đoạn đánh giá nhanh. Khoản thưởng trong giai đoạn đánh giá nhanh như sau:

3.1. Khoản thưởng Thanh toán cá nhân theo danh hiệu khu vực (từ khi thị trường được mở cho đến 31/03/2018 và dựa vào việc hoàn thành một lần tại khu vực, phải vượt mốc toàn cầu). Những khoản thưởng này đòi hỏi phải đạt được danh hiệu theo quy định, cũng như yêu cầu bảo trợ cá nhân đối với doanh số vượt mốc từ các vùng lãnh thổ chỉ định và duy trì doanh số toàn cầu.

DANH HIỆU ĐẠT ĐƯỢC	KHOẢN THƯỞNG
Ngọc Bích	1.050.000đ/ tháng (áp dụng cho mỗi tháng duy trì được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích).
Ngọc Trai Kim Cương Đôi	210.000.000 đ
Ngọc Trai Kim Cương Ba	420.000.000 đ
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	525.000.000 đ
Ngọc Trai Đen	1.050.000.000 đ

Các khoản thưởng trên được thanh toán khấu trừ dần cho mỗi danh hiệu đạt được từ thấp đến cao. Riêng Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích được nhận thưởng cho mỗi tháng duy trì doanh số vượt mốc từ vùng lãnh thổ chỉ định.

Ví dụ: Tư Vấn Viên B đạt được danh hiệu Ngọc Bích tại thị trường X và duy trì trong 12 tháng, TVV B sẽ nhận được khoản thưởng này tổng cộng là $1.050.000đ \times 12 \text{ tháng} = 12.600.000 đ$. Năm tiếp theo (trong giai đoạn đánh giá), TVV B đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương Đới trên cùng thị trường X nên TVV B đạt được khoản thưởng của Danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương Đới. Tuy nhiên, TVV B sẽ nhận được khoản thưởng là $210.000.000 đ - 12.600.000 đ = 197.400.000 đ$.

Khoản thưởng này được thanh toán thay cho cách tính toán bình thường của một số vị trí thủ lĩnh được quy định cho khoản Hoa hồng chuyên nghiệp được nêu tại mục 7, chương I, Phần II trong Chương trình trả thưởng này.

VD: Với cách tính bình thường, danh hiệu Ngọc Trai được thanh toán hoa hồng 7 tầng khi đạt được 24.000 QV6 cá nhân, 480ASQV4, bảo trợ 03 Ngọc Bích. Nhưng khi đạt NPTTT thì được thanh toán theo bảng nêu trên.

3.2. Khoản thưởng tiền mặt:

Trong thời gian 18 tháng (01/04/2016 đến 31/03/2018), Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn NPTTT sẽ nhận được khoản thưởng tiền mặt tương ứng như sau:

a. Đạt tiêu chuẩn NPTT (AD): Khoản thưởng sẽ là 105.000.000 đ.

Nếu đã đạt NPTT một tháng trong giai đoạn đánh giá nhanh, thì sau đấy Tư Vấn Viên chỉ cần đạt thêm 02 tháng nữa trong giai đoạn đánh giá để đạt danh hiệu NPTTT. Khoản thưởng sẽ được thanh toán như sau: $105.000.000 đ - 52.500.000 đ = 52.500.000 đ$.

b. Đạt tiêu chuẩn NPTTT cấp cao (EAD): Khoản thưởng sẽ là 525.000.000 đ

Tổng số tiền cho những khoản thưởng này là 525.000.000đ. Nếu đạt tiêu chuẩn NPTTT (AD) và được nhận 105.000.000đ thì khi đạt tiêu chuẩn NPTTT cấp cao (EAD) sẽ được nhận thêm số tiền là $525.000.000đ - 105.000.000đ = 420.000.000đ$.

3.3. Khoản thưởng Người phát triển lãnh thổ:

Điều kiện: Trong thời gian 18 tháng (từ 01/04/2016 đến 31/03/2018) Tư Vấn Viên đạt được danh hiệu Người phát triển thị trường cấp cao (EAD) sẽ được công nhận danh hiệu Người phát triển lãnh thổ. Danh hiệu Người phát triển lãnh thổ là vĩnh viễn.

Lưu ý: Người phát triển lãnh thổ bắt buộc phải có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân và được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai, đồng thời 03 Ngọc Trai này duy trì bảo trợ cá nhân 03 Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích và nằm ở tầng hai của Người phát triển lãnh thổ.

Quyền lợi: Morinda dành 8% CV của doanh số vượt mốc của lãnh thổ đã được thông báo và chi trả 100% cho tất cả Tư Vấn Viên nào ở lãnh thổ đó đạt được danh hiệu Người phát triển lãnh thổ.

Ví dụ: Tư Vấn Viên B đạt danh hiệu Người phát triển lãnh thổ của lãnh thổ Việt Nam – TP. Hà Nội, nếu TVV B là người duy nhất đạt được danh hiệu này thì TVV B sẽ nhận được toàn bộ 8% này. Tuy nhiên, nếu có nhiều người cùng đạt danh hiệu Người phát triển lãnh thổ thì tất cả sẽ

được chia theo tỷ lệ ASQV4 vượt mốc của họ dựa vào ASQV4 vượt mốc trong lãnh thổ đó.

Đặc biệt, khi có nhiều lãnh thổ mà trong đó có ít nhất một người đạt danh hiệu Người phát triển lãnh thổ, thì doanh số vượt mốc của các lãnh thổ sẽ được kết hợp lại thành một quỹ chung và được chia cho tất cả những người đạt danh hiệu trong các lãnh thổ đó dựa theo tỷ lệ ASQV4 vượt mốc của họ.

Nếu lãnh thổ nào không có bất kỳ người nào đạt tiêu chuẩn thì đương nhiên sẽ không có doanh số vượt mốc của lãnh thổ đó.

8.2.2. Người phát triển thương hiệu (NPTTH)

Kể từ tháng/2017, song song với khoản thưởng Người phát triển thị trường (NPTTT) công ty thiết kế thêm khoản thưởng Người phát triển thương hiệu (NPTTH). Khoản thưởng NPTTH nhằm tưởng thưởng cho những Tư Vấn Viên đóng góp cùng công ty trong việc phát triển thêm nhãn hiệu hàng hóa. Hiện nay, tại Việt Nam khoản thưởng NPTTH được áp dụng cho nhãn hiệu hàng hóa sắp được ra mắt và sẽ phát triển tại Việt Nam là sản phẩm mỹ phẩm thương hiệu **TeMana**.

Tương lai, nếu công ty phát triển thêm thương hiệu hàng hóa mới sẽ thông báo sau.

Doanh số của hàng hóa thương hiệu mới có thể đạt điều kiện cho khoản thưởng NPTTT. Tuy nhiên, Tư Vấn Viên chỉ được thanh toán một trong hai khoản thưởng này mà thôi. Có nghĩa là một số lượng doanh số thương hiệu nhất định sẽ không song song đạt được điều kiện của hai khoản thưởng NPTTT và NPTTH.

1. Điều kiện tham gia:

- Là Tư Vấn Viên tích cực và không vướng bất kỳ vấn đề pháp lý nào tại Morinda và không vi phạm vào Quy tắc hoạt động của Công ty.
- Là Tư Vấn Viên tham gia Chương trình năng động 120 QV.
- Tất cả các điều kiện đánh giá dựa trên doanh số của sản phẩm thương hiệu mới. Hiện nay, áp dụng cho thương hiệu TeMana.
- Morinda sẽ xác định mức khởi đầu cho mỗi Tư Vấn Viên tham gia Chương trình NPTTH này như sau:

a. Mốc thương hiệu

Mốc thương hiệu áp dụng cho bất kỳ Tư Vấn Viên, bất kể Tư Vấn Viên cũ hoặc danh hiệu đã đạt trước đó, mốc thương hiệu sẽ bằng "0".

b. Mốc toàn cầu:

Mốc toàn cầu được xác định bằng cách tính trung bình của doanh số cá nhân từ tất cả các thương hiệu sản phẩm khác của Morinda từ tháng 01 đến tháng 12/2016. Khi mốc toàn cầu được xác định, doanh số toàn cầu phải vượt mốc toàn cầu và đủ điểm để được thanh toán cá nhân theo danh hiệu cần đạt được.

Ví dụ: TVV A có mốc toàn cầu = 2.000 QV6. Như vậy TVV A cần phải đạt được doanh số: $2.000 + 24.000 = 26.000$ QV6 cá nhân thương hiệu mới đáp ứng được điều kiện QV6 để được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai thương hiệu.

Khi đạt được điều kiện của hai mốc Thương hiệu và Toàn cầu, Tư Vấn Viên cần phải đạt thêm các điều kiện như dưới đây.

2. Điều kiện và quyền lợi của khoản thưởng:

NPTTH (BD)	TIÊU CHUẨN	KHOẢN THƯỞNG
Mức 1	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Bích thương hiệu). Trong 03 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Xem chi tiết khoản thưởng bên dưới
Mức 2	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Bích thương hiệu) + 10.000 ASQV4. Trong 03 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng hoạt động tích cực
NPTTH CẤP CAO (EBD)	TIÊU CHUẨN	KHOẢN THƯỞNG
Mức 1	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Trai thương hiệu) + 42.000 QV8 + 15.000 ASQV4. Trong 04 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận (25% CAS20). Xem chi tiết khoản thưởng bên dưới
Mức 2	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Trai thương hiệu) + 42.000 QV8 + 20.000 ASQV4. Trong 04 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận (50% CAS20). Khoản thưởng Ngọc Trai Đen (25% CAS8)
Mức 3	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Trai thương hiệu) + 42.000 QV8 + 25.000 ASQV4. Trong 04 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận (100% CAS20). Khoản thưởng Ngọc Trai Đen (40% CAS8)
Mức 4	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Trai thương hiệu) + 42.000 QV8 + 30.000 ASQV4. Trong 04 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận (100% CAS20). Khoản thưởng Ngọc Trai Đen (60% CAS8)
Mức 5	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (bảo trợ cá nhân	Khoản thưởng hoạt động tích cực.

	03 Ngọc Trai thương hiệu) + 42.000 QV8 + 40.000 ASQV4. Trong 04 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng vô tận (100% CAS20). Khoản thưởng Ngọc Trai Đen (75% CAS8)
Mức 6	Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (bảo trợ cá nhân 03 Ngọc Trai thương hiệu) + 42.000 QV8 + 50.000 ASQV4. Trong 04 tháng (liên tục hoặc không liên tục)	Khoản thưởng hoạt động tích cực. Khoản thưởng vô tận (100% CAS20). Khoản thưởng Ngọc Trai Đen (100% CAS8)

Giải thích: Ngọc Bích, Ngọc Trai và Ngọc Trai Kim Cương thương hiệu là những danh hiệu được đánh giá dựa trên doanh số từ sản phẩm thương hiệu. Những doanh số từ các sản phẩm không được quy định là sản phẩm thương hiệu sẽ không được tính cho khoản thưởng này.

Khoản thưởng Người phát triển thương hiệu và Người phát triển thương hiệu cấp cao không có giới hạn thời gian. Tuy nhiên, nếu đạt được khoản thưởng này trong thời hạn 11 tháng kể từ khi thị trường bắt đầu thực hiện sẽ có cơ hội nhận được các khoản thưởng nhanh của Chương trình.

3. Các khoản thưởng

3.1. Những khoản thưởng Thanh toán cá nhân theo danh hiệu (áp dụng trong thời gian 11 tháng kể từ khi thị trường bắt đầu thực hiện khoản thưởng NPTTH).

Những khoản thưởng này yêu cầu phải đạt được những danh hiệu được chỉ định như bên dưới, cũng như yêu cầu những Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân với việc vượt mốc thương hiệu và duy trì mốc toàn cầu.

DANH HIỆU	PHẦN THƯỞNG
Ngọc Bích	1.050.000 VNĐ (mỗi tháng duy trì được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích).
Ngọc Trai Kim Cương Đôi	210.000.000 VNĐ
Ngọc Trai Kim Cương Ba	420.000.000 VNĐ
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	525.000.000 VNĐ
Ngọc Trai Đen	1.050.000.000 VNĐ

Lưu ý: Những khoản thưởng này được thanh toán khấu trừ dần cho mỗi danh hiệu đạt được từ thấp đến cao.

Ví dụ: SAM được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích thương hiệu liên tục 02 tháng, sau đó SAM được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương Đôi thương hiệu, SAM sẽ được nhận phần thưởng này như sau: $210.000.000 - 2.100.000 = 207.900.000$ VNĐ.

3.2. Tiền thưởng nhanh Đạt được NPTTH 01 (một) trong 03 tháng đầu tiên kể từ ngày Chương trình NPTTH bắt đầu. Phần thưởng là 52.500.000 VNĐ.

3.3. Tiền thưởng cơ bản

- Đạt tiêu chuẩn đầy đủ của khoản thưởng NPTTH trong vòng 11 tháng kể từ ngày Chương trình bắt đầu. Phần thưởng sẽ là 105.000.000 VNĐ.
- Đạt tiêu chuẩn đầy đủ của khoản thưởng NPTTH cấp cao trong vòng 11 tháng kể từ ngày Chương trình bắt đầu. Phần thưởng sẽ là 525.000.000 VNĐ.

Lưu ý:

- Tiền thưởng chưa bao gồm thuế thu nhập cá nhân.
- Các phần thưởng được thanh toán khấu trừ dần theo danh hiệu từ thấp đến cao. Khoản thưởng cao nhất và tối đa là 525.000.000 VNĐ.

Ví dụ: SAM đạt khoản thưởng NPTTH đã được nhận 105.000.000 VNĐ. Sau đó SAM đạt được khoản thưởng NPTTH cấp cao. SAM sẽ nhận được phần thưởng là 525.000.000 – 105.000.000 = 420.000.000 VNĐ.

8.3. Điều chỉnh khoản thưởng 2% doanh số toàn quốc

Cuối kỳ tính thưởng, tính cả trên 2 cách tính thưởng nói trên, nếu số tiền thưởng cho NPP vượt quá mức chi trả tối đa thì NPP sẽ được hưởng số tiền hoa hồng theo tỉ lệ chi trả tính trên 2% doanh thu trước thuế của Công ty.

Ví dụ:

Trong tháng 5, tổng doanh số của Công ty là 3 tỷ đồng. Trong đó có 6 người được hưởng khoản thưởng nằm trong khoản thưởng 2% doanh số toàn quốc, lần lượt là A: 40tr, B: 40 triệu, 2 người C và D nhận khoản thưởng Người PTTT là 1.050.000 đồng. Như vậy tổng các khoản thưởng là 80.000.000 + 2 người x 1.050.000 đồng = 82.100.000 đồng. Tuy nhiên tổng khoản thưởng tối đa cho tháng 5 là 2% x 120.000.000 đồng = 60.000.000 đồng. Như vậy, khoản thưởng chi trả thực tế sẽ phải điều chỉnh lại theo Bảng như sau:

NPP	Khoản thưởng dự kiến chi trả	Loại khoản thưởng	Tỉ lệ chi trả đối với từng NPP	Tổng tối đa khoản thưởng được phép chi trả (2% doanh số toàn quốc trước thuế tính theo VNĐ)	Khoản thưởng cho từng NPP sau khi điều chỉnh
A	40,000,000	Thưởng vô tận	0.487210719	60,000,000.00	29,232,643.12
B	40,000,000	Thưởng chia sẻ ngọc trai đen	0.487210719		29,232,643.12
C	1,050,000	Người phát triển thị trường	0.012789281		767,356.88
D	1,050,000	Người phát triển thị trường	0.012789281		767,356.88
Tổng	82,100,000				60,000,000.00

CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỜNG TRUAGE

Khoản thường TruAge được thiết kế riêng và được tính toán trên bộ sản phẩm TruAge Core (mã hàng 9818, 9810, 9816, 9814) hoặc bộ sản phẩm trải nghiệm TruAge (mã hàng 9632). Gọi tắt là Bộ sản phẩm TruAge.

Khi Tư Vấn Viên mua hoặc tặng một của Tư Vấn Viên mua bộ sản phẩm TruAge với tổng số lượng dưới 05 bộ sản phẩm TruAge. Hoa hồng sẽ được thanh toán cho Khoản thường nhập cuộc nhanh (hoa hồng nhanh) hoặc Hoạt động chuyên nghiệp (hoa hồng chuyên nghiệp) theo Kế hoạch thanh toán hoa hồng bình thường được quy định tại Chương I trong Chương trình trả thưởng này.

Khi Tư Vấn Viên mua hoặc tặng một của Tư Vấn Viên mua bộ sản phẩm TruAge với tổng số lượng từ 05 bộ trở lên, Khoản thường TruAge sẽ được thanh toán như sau:

Số lượng bộ sản phẩm TruAge trong một tháng	Thanh toán
Từ 05 – 14 bộ sản phẩm TruAge	25% CV mỗi bộ
Từ 15 – 24 bộ sản phẩm TruAge	30% CV mỗi bộ
Từ bộ sản phẩm TruAge thứ 25 trở đi	35% CV mỗi bộ

Giá trị tính hoa hồng còn lại trong tổng số 45% sẽ được thanh toán cho hoa hồng Nhập cuộc nhanh và Hoa hồng chuyên nghiệp.

Ví dụ 6: Tổng số bộ sản phẩm TruAge của Tư Vấn Viên A và của tặng một mua đạt khoản thường TruAge như sau:

- Từ 05 -14 bộ: bảo trợ trực tiếp của TVV A được thanh toán Khoản thường TruAge: 25% CV mỗi bộ.
- Từ 15 -24 bộ: bảo trợ trực tiếp của TVV A được thanh toán Khoản thường TruAge: 30% CV mỗi bộ.
- Từ 25 bộ trở lên: bảo trợ trực tiếp của TVV A được thanh toán Khoản thường TruAge: 35% CV mỗi bộ.
- Số còn lại (45% - 25% = 20%); (45% -30%=15%) và (45% - 35% = 10%) được thanh toán cho các cấp bảo trợ ở trên theo sơ đồ của hoa hồng nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp. Tương tự như thanh toán hoa hồng có Giảm giá cá nhân (tính trên PRCV).

Lưu ý:

- Bộ sản phẩm TruAge đầu tiên của Tư Vấn Viên mua được tính cho cá nhân Tư Vấn Viên và bảo trợ cá nhân trực tiếp để đạt 25 bộ TruAge . Tuy nhiên, hoa hồng của bộ sản phẩm đầu tiên này chỉ tính cho người bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp.
- Bộ sản phẩm TruAge Core 30 ngày (mã hàng 9814 hoặc 9816) được tính 1.75 bộ sản phẩm TruAge trong khoản thường TruAge này.
- Nếu trong một tháng, cá nhân Tư Vấn Viên mua hơn một bộ sản phẩm TruAge. Tư Vấn Viên sẽ được nhận 20% hoa hồng giảm giá cá nhân của bộ sản phẩm từ thứ 02 đến thứ 04. Nhưng khi tổng doanh số tặng một đạt từ bộ TruAge thứ 05 trở đi, hoa hồng sẽ thanh toán theo khoản thường TruAge được phác thảo bên trên thay cho khoản giảm giá cá nhân.
- Khi mua các sản phẩm khác cùng một đơn hàng với bộ sản phẩm TruAge, các sản phẩm đó sẽ được thanh toán khoản giảm giá cá nhân và được thanh toán hoa hồng theo Kế hoạch thanh toán hoa hồng được quy định tại Chương I trong Chương trình trả thưởng này.

CHƯƠNG III. KHOẢN THƯỞNG CHO CÁC CÂU LẠC BỘ

Nhằm tuân thủ quy định tại Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý bán hàng đa cấp, Công ty chỉ trích tối đa 40% doanh thu toàn quốc theo VNĐ để chi trả cho các khoản hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối. Do đó, vào cuối năm, sau khi chi trả các khoản hoa hồng tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, số tiền còn thừa trong quỹ 40% doanh thu quốc gia tính theo VNĐ sẽ được Công ty dùng để chi trả khoản thưởng cho các câu lạc bộ. Nếu như số còn thừa = 0 thì Công ty sẽ không chi trả khoản thưởng cho các câu lạc bộ nữa.

Khoản thưởng của các Câu lạc bộ dưới đây là phần thưởng bằng tiền mặt và thưởng thêm bên cạnh Kế hoạch thanh toán hoa hồng được phác thảo bên trên (nếu như tổng số tiền chi trả hoa hồng cho các khoản thưởng khác chưa vượt quá thấp hơn 40% tổng doanh thu quốc gia tính theo VNĐ).

1. Câu lạc bộ Marquesas

- **Điều kiện:** Bảo trợ cá nhân 07 (bảy) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, và đạt tối thiểu 250.000 ASQV4 mới trong 12 tháng liên tiếp.
- **Quyền lợi:** thưởng 04 tỷ 625 triệu đồng được thanh toán hàng quý và trong 05 (năm) quý liên tiếp kể từ sau quý đạt tiêu chuẩn.

Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 925 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp kể từ sau quý đạt tiêu chuẩn.

2. Câu lạc bộ Nuka Hiva

- **Điều kiện:** Bảo trợ cá nhân 04 (bốn) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 04 quý; đồng thời đạt tiêu chuẩn của Câu lạc bộ Marquesas.
- **Quyền lợi:** thưởng 09 tỷ 250 triệu VNĐ và được thanh toán trong 04 (bốn) quý liên tiếp bắt đầu từ quý đạt chuẩn thứ 04.

Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 01 tỷ 850 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp.

3. Câu lạc bộ Bora Bora

- **Điều kiện:** Bảo trợ cá nhân 07 (bảy) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 04 quý.
- **Quyền lợi:** thưởng 18 tỷ 500 triệu VNĐ và được thanh toán trong 04 (bốn) quý liên tiếp, bắt đầu từ quý đạt chuẩn thứ 04.

Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 04 tỷ 625 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp.

Ghi chú: Nếu như tổng số tiền thưởng cho các câu lạc bộ dự kiến chi trả vượt quá tổng số dư còn lại của Quỹ thưởng 40% doanh số quốc gia tính theo VNĐ thì tiền thưởng câu lạc bộ của NPP sẽ bị giảm đi tương ứng theo tỉ lệ giảm của tổng quỹ thưởng.

Ví dụ:

Cuối năm, sau khi tính toán các tư vấn viên đạt điều kiện nhận thưởng câu lạc bộ, thì tổng số tiền thưởng câu lạc bộ dự kiến phải trả là 100 tỷ đồng.

Tuy nhiên, sau khi trừ đi các khoản hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế khác, Quỹ thưởng 40% doanh số toàn quốc tính theo VNĐ chỉ còn lại 50 tỷ đồng để chi trả khoản thưởng câu lạc bộ.

Khi đó, Công ty sẽ chỉ dùng 50 tỷ còn lại để chi trả khoản thưởng câu lạc bộ. Khoản thưởng của NPP thực tế chi trả sẽ bị giảm xuống theo tỷ lệ 50 tỷ đồng/100 tỷ đồng = 1/2

CHƯƠNG IV. CÁC DANH HIỆU ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ DỰA VÀO THU NHẬP

Các danh hiệu này không có khoản thưởng kèm theo. Riêng danh hiệu Điều hành Khu vực Morinda hiện đang liên quan đến việc đánh giá cho khoản thưởng Phong cách điều hành khu vực Morinda (MRE lifestyle).

1. Chủ doanh nghiệp Morinda (MBO):

- Tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV.
- Áp dụng từ doanh số của tháng 03/2016.
- Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số từ tầng 0 (cá nhân Tư vấn Viên) đến tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 21.000.000 VNĐ.

2. Hệ thống kinh doanh Morinda (MSO):

- Tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV.
- Áp dụng từ doanh số của tháng 03/2016.
- Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số của tầng 2 (hai) đến tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 21.000.000 VNĐ.

3. Điều hành khu vực Morinda (MRE):

- Tham gia chương trình năng động tối thiểu 120 QV.
- Áp dụng từ doanh số của tháng 03/2016.
- Thu nhập nhanh được thanh toán từ doanh số của tầng 5 (năm) đạt tối thiểu 21.000.000 VNĐ.

Lưu ý:

- Chỉ có hoa hồng nhanh mới được tính để đánh giá cho các danh hiệu MBO, MSO và MRE.
- Các hoa hồng khác và các khoản thưởng không được tính để đánh giá cho các danh hiệu MBO, MSO, MRE.
- Các danh hiệu MBO, MSO và MRE chỉ đánh giá cho từng tháng đạt tiêu chuẩn.

CHƯƠNG V. CHƯƠNG TRÌNH “CUỘC SỐNG MORINDA”

Kể từ năm 2017, Chương trình Con đường thành công sẽ được thay thế bởi Chương trình “Cuộc sống Morinda”.

I. ĐIỂM THƯỜNG “CUỘC SỐNG MORINDA”:

Điểm thường Cuộc sống Morinda không nhằm mục đích tính toán tiền hoa hồng mà điểm thường “Cuộc sống Morinda” được sử dụng để đánh giá cho các Tư Vấn Viên quyền lợi được tham gia các Chương trình đào tạo chuyên sâu và sự kiện ở nước ngoài. Điểm thường Cuộc sống Morinda được tích lũy từ 01/01/2016.

Mốc tiêu chuẩn (baselines): Mốc tiêu chuẩn là điểm mấu chốt của điểm thường “Cuộc sống Morinda”.

Chương trình tập trung vào hai mốc tiêu chuẩn là ASQV4 và ASQV tầng 4; Tuy nhiên, để đạt được điểm thường, Tư Vấn Viên phải vượt mốc điểm ASQV4.

Ví dụ: Nếu điểm mốc ASQV4 của TVV A là 600, để đạt được điểm thưởng, đầu tiên TVV A phải vượt mốc 600 ASQV4 tối thiểu là 01 ASQV4. Tức là đạt tối thiểu 601 ASQV4 để đủ tiêu chuẩn đạt điểm thưởng.

Hai mốc tiêu chuẩn của chương trình này được tính bằng cách cộng dồn và chia trung bình điểm ASQV4 hoặc ASQV của tầng 4 từ tháng 01 đến tháng 12 năm 2015.

Mốc tiêu chuẩn thấp nhất là 480 áp dụng cho những Tư Vấn Viên mới ký hợp đồng từ năm 2016 và cho các Tư Vấn Viên có mức trung bình của ASQV4 thấp hơn 480. Khác với mốc tiêu chuẩn ASQV4, mốc tiêu chuẩn ASQV tầng 4 có thể bằng 0.

Một khi Tư Vấn Viên vượt mốc tiêu chuẩn ASQV4, Tư Vấn Viên có thể đạt điểm thưởng bằng một hoặc hơn trong các cách sau đây:

1. Tăng mức ASQV tầng 4 (vượt mốc tiêu chuẩn ASQV tầng 4):

Một khi đã vượt được mốc tiêu chuẩn ASQV4, điểm thưởng nhận được sẽ là số điểm vượt mốc tiêu chuẩn ASQV của tầng 4 trong tháng được đánh giá.

Ví dụ: Tư Vấn Viên A có mốc tiêu chuẩn ASQV4 = 480 và ASQV tầng 4 là 200, trong tháng 01/2016 đạt được ASQV4 = 600 và ASQV tầng 4 = 300, điểm thưởng mà TVV A nhận được sẽ là 100. Nếu TVV A chỉ đạt ASQV4=600 và ASQV tầng 4 = 200 thì TVV A chưa nhận được điểm thưởng.

2. Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu:

Một khi đã vượt mốc tiêu chuẩn ASQV4, điểm thưởng sẽ được nhận dựa theo danh hiệu được thanh toán cá nhân lần đầu tiên đạt được.

Những Tư Vấn Viên ký hợp đồng trước năm 2016, phải được thanh toán cá nhân theo danh hiệu cao hơn danh hiệu được thanh toán cá nhân cao nhất đạt được trước đó (cho đến tháng 12 năm 2015).

Lưu ý quan trọng: Điểm thưởng “cuộc sống Morinda” tích lũy từ việc được thanh toán cá nhân theo danh hiệu và không vượt quá 40.000 điểm/năm và được tích lũy bằng mức chênh lệch giữa danh hiệu thấp so với danh hiệu cao.

Ví dụ: Nếu tháng 03/2016 đạt được 500 điểm do lần đầu tiên đạt danh hiệu Ngọc Bích. Đến tháng 07/2016 lần đầu tiên đạt danh hiệu Ngọc Trai, thì điểm thưởng của tháng 07/2016 sẽ là 1.500 điểm (500 + 1.500 = 2.000 điểm vào cuối tháng 7).

Điểm thưởng dựa vào thanh toán cá nhân theo danh hiệu như sau:

ĐƯỢC THANH TOÁN CÁ NHÂN THEO DANH HIỆU	ĐIỂM THƯỞNG “CUỘC SỐNG MORINDA”
NGỌC BÍCH	500
NGỌC TRAI	15.000
NGỌC TRAI (duy trì)	1.000/ tháng đạt tiêu chuẩn
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG (duy trì)	2.000/ tháng đạt tiêu chuẩn
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG XUẤT SẮC	40.000

NGỌC TRAI KIM CƯƠNG ĐÔI	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BA	40.000
NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BẠCH KIM	40.000
NGỌC TRAI ĐEN TRỞ LÊN	40.000

3. Đạt danh hiệu Người phát triển thị trường:

Sau khi vượt mốc tiêu chuẩn ASQV4, Tư Vấn Viên đã đạt danh hiệu AD hoặc EAD theo chương trình đầu tiên trong tháng 01/2016 hoặc theo chương trình mới áp dụng từ tháng 04/2016, được nhận điểm thưởng như sau:

- AD – Người phát triển thị trường : 25.000 điểm.
- Tăng mỗi cấp độ NPTTT/ NPTTH mới: 40.000 điểm.
Ví dụ: AD cấp độ 1 tăng lên AD cấp độ 2.
- Duy trì NPTTT/ NPTTH cấp độ 2 hoặc cao hơn: 10.000 điểm/ tháng.

Kể từ năm 2017, điểm thưởng “Cuộc sống Morinda” rất quan trọng. Không có điểm thưởng, Tư Vấn Viên không được tham dự bất kỳ chương trình, sự kiện nào của tập đoàn Morinda ngoại trừ sự kiện “Hội Nghị Kinh Doanh Khu Vực – Regional Business Summits” có dành cho TVV không đạt tiêu chuẩn và phải tự trang trải chi phí.

Tuy nhiên, Tư Vấn Viên có thể được tham dự nhiều Chương trình, Sự kiện với cùng một số lượng điểm thưởng đã đạt.

Ví dụ: Tư Vấn Viên A đạt được 75.000 điểm thưởng, Tư Vấn Viên A có thể tham dự chương trình Hội Nghị Kinh Doanh Khu Vực, Hội Nghị Kinh Doanh Toàn Cầu, Du Thuyền Khám phá Thế Giới và được đài thọ toàn bộ theo tiêu chuẩn được đặt ra cho sự kiện đó.

Lưu ý quan trọng: Mỗi năm điểm thưởng “Cuộc sống Morinda” sẽ được tính lại từ đầu cho tất cả các Chương trình và Sự kiện trừ những Chương trình hay Sự Kiện yêu cầu đạt tiêu chuẩn trong hai năm.

II. TIÊU CHUẨN CHO CÁC CHƯƠNG TRÌNH, SỰ KIỆN

Các tiêu chuẩn cho các chương trình, sự kiện dưới đây được Công ty chi trả dựa vào quỹ 1% trên doanh số bán hàng hàng năm của Công ty tính theo VNĐ. **Nếu như tổng chi phí chi cho các chương trình, sự kiện dự kiến vượt quá 1% doanh số quốc gia của Công ty tính theo VNĐ, Công ty sẽ điều chỉnh lại các chi phí theo tỷ lệ chi trả.**

Công ty sẽ ước tính số tiền chi trả cho quỹ này mỗi năm hai lần vào cuối tháng 06 và tháng 12 hàng năm. Vì thế, số lượng người đăng ký tham gia có thể bị giới hạn và Công ty sẽ căn cứ vào thời điểm đăng ký của người tham gia để chốt số lượng tham dự sự kiện.

Điều kiện bắt buộc khi tham dự các chương trình, sự kiện dưới đây: sau khi Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn phải duy trì tình trạng năng động 120 QV và 480 ASQV4 hàng tháng.

1. Thành viên sáng lập – Founder’s Circle

- Thời gian đánh giá: không có.
- Tiêu chuẩn đánh giá: được mời.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: một lần trong năm (thường là vào tháng 01).
- Địa điểm tổ chức: thay đổi hàng năm.

2. Hội Nghị Kinh Doanh Khu Vực – Regional Business Summit

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 06 và từ tháng 07 đến tháng 12 (06 tháng/ lần).
- Tiêu chuẩn đánh giá: 500 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: 02 đêm khách sạn và 02 bữa ăn do Công ty đài thọ
- Thời gian tổ chức: hàng năm.
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.

3. Hội Nghị Kinh Doanh Toàn Cầu – Global Business Summit

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện. Số lượng người tham dự sẽ được giới hạn tùy theo doanh số bán hàng của từng quốc gia.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 25.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: hàng năm.
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.

4. Du Thuyền Khám Phá Thế Giới – Discover The World Cruise

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện. Số lượng người tham dự sẽ được giới hạn tùy theo doanh số bán hàng của từng quốc gia.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 75.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: 01 lần/ 01 năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.

5. Du Thuyền Khám Phá Tahiti – Discover Tahiti Adventure

- Thời gian đánh giá: 02 năm (tháng 01 năm thứ nhất – tháng 12 năm thứ hai). Số lượng người tham dự sẽ được giới hạn tùy theo doanh số bán hàng của từng quốc gia.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 150.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: 01 lần/ 02 năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.
- Năm 2018 tổ chức tại: Tahiti.
- Đây là sự kiện giới hạn chỗ, chỉ những Tư Vấn Viên đầu tiên đạt tiêu chuẩn được bảo đảm có cabin. Những ai đạt tiêu chuẩn sau đó sẽ phải nằm trong danh sách chờ.

PHẦN II. THANH TOÁN HOA HỒNG

- Hoa hồng được thanh toán bằng chuyển khoản vào tài khoản ngân hàng của Tư Vấn Viên.
- Việc thanh toán hoa hồng của Công ty được thực hiện theo lịch trình sau đây:
 - o Hoa hồng Nhập cuộc nhanh (Hoa hồng nhanh): thanh toán vào thứ Sáu hàng tuần, hoa hồng phát sinh từ những đơn hàng được mua vào tháng trước đó. Những tháng có 05 ngày thứ Sáu thì đợt hoa hồng phát sinh đầu tiên trong tháng có thể sẽ được thanh toán vào ngày thứ Sáu cuối cùng của tháng đó.
 - o Hoa hồng chuyên nghiệp: thanh toán vào ngày 20 hàng tháng, hoa hồng phát sinh từ doanh số của tháng trước đó.

Mặc dù Kế hoạch thanh toán hoa hồng của Morinda rất hào phóng, tất cả những khoản hoa hồng, các khoản thưởng, và các lợi ích kinh tế khác đều được thanh toán cho Tư Vấn Viên với điều kiện các Tư Vấn Viên hoạt động trong điều kiện tốt, tuân thủ Quy tắc hoạt động, Chương trình trả thưởng, và Luật pháp quốc gia mà Tư Vấn Viên đang hoạt động.

Các khoản thưởng và hoa hồng trong kế hoạch thanh toán hoa hồng của công ty dùng để thanh toán

cho những Tư Vấn Viên thực sự xây dựng công việc kinh doanh tại Công ty và có khách hàng thực sự tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Công ty có quyền giữ lại hoa hồng của những Tư Vấn Viên khi có nghi ngờ rằng những người này có hoạt động bất hợp pháp tại Công ty. Hoạt động bất hợp pháp bao gồm, nhưng không giới hạn, như vi phạm vào Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng của Công ty liên quan đến Lợi ích đồng thời, địa chỉ và thông tin liên lạc, mã số thuế và các thủ tục có liên quan khác.

PHẦN III. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ

“Công ty” có nghĩa là Công ty TNHH Morinda Việt Nam và các chi nhánh của nó trên lãnh thổ Việt Nam.

“Bảo trợ cá nhân” hay “Bảo trợ chỉ định” là thể hiện mối quan hệ của người bảo trợ đối với Tư Vấn Viên trong hệ thống của họ.

Vi dụ: Khi nói Tư Vấn Viên A là người bảo trợ cá nhân của TVV B hay nói cách khác TVV B được bảo trợ cá nhân bởi TVV A, có nghĩa là dù TVV A sắp đặt TVV B ở bất kỳ vị trí nào trong hệ thống cấp dưới của mình thì TVV B luôn luôn ở tầng thứ nhất theo mỗi quan hệ bảo trợ cá nhân của TVV A.

Khi nói TVV C là bảo trợ chỉ định của TVV B có nghĩa là TVV C được TVV bảo trợ cấp trên (TVV A hoặc bất kỳ người bảo trợ cấp trên nào khác) chỉ định để bảo trợ cho TVV B, đặt TVV B dưới tầng một của TVV C. TVV B là tầng một cấp dưới của TVV A theo mỗi quan hệ bảo trợ cá nhân. Và là tầng 2 hoặc 3, 4 cấp dưới của TVV A theo mỗi quan hệ chỉ định tùy vào vị trí của TVV C trong hệ thống của TVV A.

“Sản phẩm có tính hoa hồng” là các sản phẩm quy định tại **Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.**

“Giá CAS” là giá bán cho Tư Vấn Viên và Khách hàng tiêu dùng năng động.

“Thời gian nhập cuộc nhanh” là thời gian trong vòng 60 (sáu mươi) ngày đầu tiên của một Tư Vấn Viên hay Khách hàng tiêu dùng mới, kể từ đơn hàng có tính hoa hồng đầu tiên.

“Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh - FSB” có nghĩa là Tiền Hoa Hồng mà các Tư Vấn Viên năng động của Hệ Thống Cấp Trên được hưởng dựa vào doanh số bán sản phẩm trong vòng sáu mươi ngày đầu tiên của một Tư Vấn Viên mới tham gia vào hệ thống bán hàng được Hệ Thống Cấp Trên này bảo trợ.

“Khoản Tiền Giảm Giá Cá Nhân” có nghĩa là khoản tiền giảm giá tương đương với 20% của số lượng sản phẩm tính Tiền Hoa Hồng (CV) đối với sản phẩm Morinda® được thanh toán cho Tư Vấn Viên khi mua hàng trong bất kỳ tháng nào có lượng sản phẩm vượt quá một thùng sản phẩm (120 QPV). Khoản tiền này được xem là Tiền Giảm Giá Cá Nhân. Khoản tiền này nằm trong tổng cộng 45% hoa hồng được tính toán cho hoa hồng nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp và trên số lượng tổng CV của từng sản phẩm.

“QV” có nghĩa là “Số lượng đánh giá”: mỗi sản phẩm được tính hoa hồng đều có một số lượng (điểm) đánh giá nhất định đó là “QV”. QV là tổng số điểm được đánh giá cho doanh số của cá nhân Tư Vấn Viên và tất cả doanh số của các Tư Vấn Viên trong hệ thống cấp dưới, như sau:

QV1 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ ở tầng 1.

QV2 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ từ tầng 1 đến tầng 2.

QV6 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ từ tầng 1 đến tầng 6.

QV8 là tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của tất cả những người được bảo trợ từ tầng 1 đến tầng 8.

“QPV” có nghĩa là “Số lượng đánh giá” của cá nhân Được thể hiện như là điểm cá nhân. Tổng số điểm của tất cả các lần mua hàng của Tư Vấn Viên trong một tháng là số lượng đánh giá của cá nhân đó.

“CV” có nghĩa là “Giá trị tính hoa hồng”: mỗi sản phẩm được tính hoa hồng đều có một giá trị nhất định để căn cứ tính hoa hồng. "CV" được quy đổi cố định theo tiền tệ của Việt Nam.

VD: Một thùng Max Concentrate có giá CAS là 3.200.000đ, 120 QV và CV = 2.220.000

Hoa hồng sẽ được tính toán 45% hay 53% trên 2.220.000.

“CCV” có nghĩa là “Giá trị tính hoa hồng” dựa vào đơn vị tiền tệ của từng quốc gia. $1CCV = 1CV$.

CCV thường nhắc đến khi đề cập đến các khoản thưởng được chia theo quỹ thưởng của toàn cầu. Các quỹ thưởng này được tính toán bằng tiền đôla, sau đó được chuyển đổi theo tiền tệ của từng quốc gia.

“PRCV” có nghĩa là Giá trị tính hoa hồng sau khi trừ khoản giảm giá cá nhân.

“Tiền Hoa Hồng” có nghĩa là khoản tiền được Công ty trả cho Tư Vấn Viên tùy thuộc vào thành tích và kết quả kinh doanh của Tư Vấn Viên đó, và được quy định cụ thể tại Kế hoạch thanh toán hoa hồng của Công ty trong Chương trình trả thưởng của Công ty. Hoa hồng được thanh toán cho Tư Vấn Viên đến 53% trên tổng CV được đánh giá và không vượt quá 40% doanh thu quốc gia.

“ASQV4” là số lượng năng động của tổng cộng bốn tầng cấp dưới theo mối quan hệ cá nhân của một Tư Vấn Viên, bao gồm cả Tư Vấn Viên đó. ASQV4 tính trên 120 QPV năng động đầu tiên của Tư Vấn Viên hàng tháng. ASQV4 được áp dụng trong kế hoạch thanh toán hoa hồng, các chương trình đào tạo, sự kiện,

“CAS” là số lượng năng động tính trên số lượng đánh giá QPV. “CAS6, CAS8, hoặc CAS20” là số lượng năng động cho đến tầng 6, 8, hoặc 20 với sự liên kết chỉ định (hệ thống có sự chỉ định, giúp đỡ của người bảo trợ ở trên) và nén gọn trong hệ thống (trong hệ thống có tầng nào không hoạt động thì doanh số sẽ được nén tiếp tục từ dưới lên cho đủ số tầng được đánh giá).

Một Tư Vấn Viên tính CAS cho ít nhất là 120 QPV = 120 CAS và nhiều nhất là 360 QPV = 360 CAS. VD: Tư Vấn Viên mua dưới 120 QPV sẽ chưa được tính CAS và mua 480 QPV sẽ được tính tối đa 360 CAS.

“Nén gọn năng động” đảm bảo doanh số của Tư Vấn Viên không bị gián đoạn khi có ai đó trong hệ thống cấp dưới không hoạt động.

“Tầng” là hệ thống TVV được đặt dưới sự bảo trợ của một Tư Vấn Viên. Tầng thứ nhất được Tư Vấn Viên bảo trợ trực tiếp. Tầng thứ hai được bảo trợ bởi Tư Vấn Viên ở tầng thứ nhất. Tầng thứ ba được bảo trợ bởi Tư Vấn Viên ở tầng thứ hai, và v.v...

“Cấp” là các cấp Tư Vấn Viên được sắp đặt trong hệ thống, có ý nghĩa tương tự như “Tầng”. Cấp được nói đến khi chỉ những cấp bảo trợ ở trên đôi khi được chỉ đến các cấp ở dưới, còn tầng được nói đến khi chỉ những người được bảo trợ cấp dưới. Tư Vấn Viên cấp trên thứ nhất bảo trợ trực tiếp

Tư Vấn Viên, Tư Vấn Viên cấp trên hai bảo trợ Tư Vấn Viên cấp trên thứ nhất, v.v... Đây là những cấp trên mà Tư Vấn Viên yêu cầu được hướng dẫn, đào tạo và hỗ trợ trong công việc mở rộng kinh doanh với Morinda.

“**Cấp nén gọn**” là kết quả nén gọn của các cấp dưới được bảo trợ cá nhân trong hệ thống. Nó được sử dụng để tính hoa hồng nhập cuộc nhanh, và được ký hiệu như sau: FS1, FS2, FS3, FS4, FS5.

“**Tầng nén gọn**” là kết quả nén gọn của các tầng được bảo trợ trong hệ thống cấp dưới. Nó được sử dụng để tính hoa hồng chuyên nghiệp và được ký hiệu như sau: R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7 và R8.

“**Hàng Tháng**” là tháng dương lịch được tính từ ngày đầu tiên đến ngày cuối cùng của tháng (vd: từ ngày 01 đến 31 tháng 01 - hoặc từ 01 đến 28 hoặc 29 tháng 02).

“**Phí đổi ngoại tệ**” Morinda bắt buộc thanh toán hoa hồng bằng tiền tệ của quốc gia địa phương. Vì vậy, 0.5% sẽ là mức phí đổi ngoại tệ cho bất kỳ khoản hoa hồng nào tương đương với 2.000 đôla/tháng trở lên.

“**Chương trình năng động**” áp dụng cho tất cả các dạng khách hàng của Công ty khi duy trì điểm cá nhân tối thiểu hàng tháng. Tư Vấn Viên duy trì tối thiểu 120 QPV và KHTD duy trì tối thiểu 30 QPV hàng tháng.

“**Danh Hiệu**” là cách thức để đánh giá Tư Vấn Viên năng động để thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp. Việc đánh giá được thực hiện hàng tháng. Tư Vấn Viên năng động được đánh giá thông qua hệ thống Tư Vấn Viên cấp dưới mà anh ta xây dựng và thông qua việc Tư Vấn Viên đó sử dụng và bán sản phẩm một cách tích cực. Một danh hiệu được đánh giá thông qua việc Tư Vấn Viên đó được thanh toán hoa hồng qua nhiều tầng trong hệ thống cấp dưới của mình và cũng cho phép anh ta được hưởng những đặc quyền với tư cách là một Tư Vấn Viên năng động. Công ty cho phép một Tư Vấn Viên năng động giữ danh hiệu sau khi đã đạt được tiêu chuẩn đánh giá, tuy nhiên, Tư Vấn Viên năng động phải tích cực duy trì và đẩy mạnh hoạt động của Hệ Thống Cấp Dưới để tiếp tục được thanh toán theo danh hiệu cao nhất đã đạt được.

“**Duy trì danh hiệu**” một khi Tư Vấn Viên đạt được một danh hiệu trong kế hoạch thanh toán hoa hồng, Tư Vấn Viên phải duy trì danh hiệu và duy trì những tiêu chuẩn để có thể tiếp tục được thanh toán theo danh hiệu đó.

“**Danh Hiệu được đánh giá dựa vào thu nhập**” các danh hiệu này được áp dụng để đánh giá cho các trường thường khuyến khích (nếu có).

TUQ : NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT



NGUYỄN THỊ LIÊU

CÔNG TY TNHH MORINDA VIỆT NAM

PHỤ LỤC I: Danh hiệu và điều kiện đạt danh hiệu

(Đính kèm Chương trình trả thưởng của Công ty TNHH Morinda Việt Nam)



Điều kiện

Danh hiệu (cấp bậc)		Điều kiện	Bảo trợ cả nhân trực tiếp cấp dưới
	QPV	Doanh số cộng dồn từ hệ thống (QV) và ASQV4	
1	Tư Vấn Viên	120	Không áp dụng
2	San Hồ	120	Không áp dụng
3	San Hồ Xuất Sắc	120	03 TVV mua hàng năng động
4	Ngọc Bích	120	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hồ
5	Ngọc Bích Xuất Sắc	120	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hồ
6	Ngọc Trai	120	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích
7	Ngọc Trai Xuất Sắc	120	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích
8	Ngọc Trai Kim Cương	120	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai
9	Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	120	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai
10	Ngọc Trai Kim Cương Đôi	120	04 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai
11	Ngọc Trai Kim Cương Ba	120	05 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai
12	Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120	06 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai

Phụ lục II. TỔNG HỢP TỶ LỆ HOA HỒNG, TIỀN THƯỜNG VÀ CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC



HOA HỒNG, CÁC KHOẢN THƯỜNG VÀ CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC		TỶ LỆ TÍNH TRÊN CV	TỶ LỆ/DOANH THU TRƯỚC THUẾ
<ul style="list-style-type: none"> - Hoa hồng nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp - Khoản thường TruAge 		45%	36.9%
<ul style="list-style-type: none"> - Khoản thường phong cách Điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle). - Khoản thường hoạt động tích cực. 			
<ul style="list-style-type: none"> - Khoản thường vô tận 			
<ul style="list-style-type: none"> - Khoản thường Thành công Ngọc Trai Đen - Khoản thường Người phát triển thị trường - Khoản thường Người phát triển thương hiệu. 			2%
<p><u>Lợi ích kinh tế khác:</u> Chương trình cuộc sống Morinda</p> <p>Công ty dài thọ một số tiêu chuẩn về vé máy bay, khách sạn và một số bữa ăn trong chương trình tại các sự kiện, chương trình đào tạo chuyên sâu ở nước ngoài.</p>	<p>Tùy thuộc vào số người đạt được tiêu chuẩn và có đăng ký tham dự các sự kiện, chương trình đào tạo ở nước ngoài. Tuy nhiên khoản tiền này không vượt quá 1% doanh số quốc gia tính theo VNĐ</p>		1%
<p>Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng, tiền thường và lợi ích kinh tế khác</p>			39.9%
<p>Ghi chú</p>	<p>Tỷ lệ CV/doanh thu (Max): 82%</p>		

A

B