

**CÔNG TY TNHH
ORIFLAME VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: MAB BCM 2025

TP. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 02 năm 2025

THÔNG BÁO THỰC HIỆN KHUYẾN MẠI

Kính gửi: SỞ CÔNG THƯƠNG THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên thương nhân: Công ty TNHH Oriflame Việt Nam

Địa chỉ trụ sở chính: 100-102 đường Nguyễn Văn Trỗi, Phường 08, Quận Phú Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh

Mã số thuế: 0302934253

Điện thoại: 028 38451826

Người liên hệ: Lê Thị Minh Huyền

Điện thoại: 0904978349

Công ty TNHH Oriflame Việt Nam thông báo chương trình khuyến mại như sau:

1. Tên chương trình khuyến mại: Chương trình Tiền Thưởng Manager BCM 2025 (Manager Advance Bonus 2025)
2. Địa bàn (phạm vi) khuyến mại: TP. Hồ Chí Minh
3. Hình thức khuyến mại: Tổ chức chương trình khách hàng thường xuyên, theo đó việc tặng thưởng cho khách hàng căn cứ trên số lượng hoặc trị giá mua hàng hóa, dịch vụ mà khách hàng thực hiện được thể hiện dưới hình thức mã số khách hàng (còn được gọi là mã số Nhà phân phối) ghi nhận sự mua hàng hóa, đơn đặt hàng của khách hàng (Điều 14 Nghị định 81/2018/NĐ-CP)
4. Thời gian khuyến mại: 01/03/2025 - 31/12/2025
5. Hàng hóa, dịch vụ khuyến mại: Sản phẩm Oriflame (Nước hoa, Mỹ phẩm, Thực phẩm chức năng, Phụ kiện)
- Số lượng hàng hóa, dịch vụ (nếu có):
6. Hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại: Bằng tiền mặt thông qua chuyển khoản
7. Khách hàng của chương trình khuyến mại (đối tượng được hưởng khuyến mại): Khách hàng của công ty (Người tham gia bán hàng đa cấp (gọi tắt là Nhà phân phối))
8. Cơ cấu giải thưởng (nội dung giải thưởng, giá trị giải thưởng, số lượng giải thưởng): Không có
9. Tổng giá trị hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại: 4.800.000.000 VNĐ (Bốn tỷ tám trăm triệu đồng)
10. Nội dung chi tiết của chương trình khuyến mại:
 - Công ty cam kết thực hiện đúng hạn mức thực hiện khuyến mại được quy định tại Điều 6 Nghị định 81/2018/NĐ-CP được sửa đổi bổ sung bởi Nghị định 128/2024/NĐ-CP.
 - Công ty cam kết không vi phạm điểm h khoản 1 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP.
 - Công ty cam kết thực hiện khuyến mại theo Điều 14, Nghị định 81/2018/NĐ-CP "Tổ chức chương trình khách hàng thường xuyên, theo đó việc tặng thưởng cho khách hàng căn cứ trên số lượng hoặc trị giá mua hàng hóa, dịch vụ mà khách hàng thực hiện được thể hiện dưới hình thức mã số khách hàng (còn được gọi là mã số Nhà phân phối) ghi nhận sự mua hàng hóa, đơn đặt hàng của khách hàng".
 - Công ty cam kết tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại, trả cho người tham gia bán hàng đa cấp trong một năm quy đổi thành tiền không được vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.
 - Chương trình khuyến mại theo Khoản 1, Điều 4, Nghị định 81/2018/NĐ-CP: "thực hiện khuyến mại theo mô hình đa cấp, trong đó đối tượng khuyến mại gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, người trước được hưởng lợi ích từ việc mua hàng của người sau" có nội dung như sau:

A. Quy ước đổi điểm:

- “BP” là điểm kinh doanh, 1 BP tương đương với doanh số mua hàng khoảng 13.500 VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)

1 BP = 13.500 VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)

B. Điều kiện tham gia chương trình:

Bước 1:	Khách hàng của công ty là Nhà phân phối (NPP) đã được cấp thẻ thành viên, trên thẻ thành viên thể hiện đầy đủ các thông tin: Họ tên, Số Thẻ Căn cước, Mã số NPP. NPP sử dụng mã số NPP để đặt hàng, mua hàng và tích điểm. khách hàng là đăng ký tham gia chương trình trong khoảng thời gian khuyến mại
Bước 2:	NPP đăng ký tham gia chương trình và trong thời gian khuyến mại từ 1/3/2025 đến 31/12/2025 đạt/ đóng chức danh (danh hiệu) mới cao hơn chức danh (danh hiệu) cao nhất đã đạt được từ tháng doanh số 9/2023 đến tháng doanh số 2/2025 với các chức danh (danh hiệu) như sau: - Nhà phân phối 12% (Manager 12%) - Nhà phân phối 15% (Manager 15%) - Nhà phân phối 18% (Manager 18%)
Bước 3:	Duy trì tích lũy tối thiểu 100 điểm BP (tương đương doanh số khoảng 1.350.000 VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)) trên mã số khách hàng (mã số NPP) mỗi tháng kể từ khi mở chức danh (danh hiệu)

Lưu ý:

- Mọi trường hợp đã đạt chức danh nhưng bỏ lỡ đăng ký Bước 2 đều không được xem xét.
- Mỗi chức danh chỉ được tham gia chương trình một lần.
- Trong thời gian tham gia chương trình đến thời điểm nhận quà tặng, Nhà phân phối không vi phạm Quy tắc hoạt động và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Công ty.
- Chức danh (danh hiệu) của nhà phân phối được xét căn cứ theo Điểm 1, Khoản 2.2, Mục 2 - Kế hoạch trả thưởng của Công ty TNHH Oriflame Việt Nam được đăng ký và đăng tải trên website của Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia <https://vcc.gov.vn/> (hoặc chi tiết vui lòng xem tệp đính kèm thông báo này).

C. Nội dung chương trình khuyến mại:

Chức danh (Danh hiệu) NPP đã đạt / đóng khi tham gia chương trình khuyến mại	Tổng điểm BP mà cá nhân và nhóm cá nhân tích lũy được trong tháng	Tặng thưởng/ tháng (VNĐ)	Mức độ giảm giá
Nhà phân phối 12% (Manager 12%)	Ít nhất 2.400 điểm BP (tương đương 32.400.000 VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)).	1.000.000 VNĐ	3,1 %
Nhà phân phối 15% (Manager 15%)	Ít nhất 4.000 điểm BP (tương đương 54.000.000 VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)).	2.000.000 VNĐ	3,7 %
Nhà phân phối 18% (Manager 18%)	Ít nhất 6.600 điểm BP (tương đương 89.100.000 VNĐ (chưa bao gồm thuế GTGT)).	3.000.000 VNĐ	3,4 %

Ghi chú và giải thích:

- “Doanh số cá nhân” là doanh số mua Sản phẩm Oriflame của một NPP tích lũy trong một tháng (hay còn gọi là một tháng doanh số)
- “Nhóm cá nhân” của một NPP là Hệ thống của NPP đó, bao gồm Khách hàng VIP (nếu có) (nhưng không bao gồm Nhánh 21%)

Chức danh (Danh hiệu) NPP đã đạt / đóng khi tham gia chương trình khuyến mại	Tổng điểm BP mà cá nhân và nhóm cá nhân tích lũy được trong tháng	Tặng thưởng/ tháng (VNĐ)	Mức độ giảm giá
- “Tháng doanh số” (Còn gọi là Kỳ Catalogue): khoảng thời gian một tháng dương lịch, thường được tính từ ngày đầu tiên đến ngày cuối cùng của tháng dương lịch để xác định hoa hồng, tiền thưởng cho các NPP trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Chỉ có các đơn hàng được thanh toán trong khoảng thời gian Tháng doanh số mới được tính là doanh số để xác định cấp bậc NPP và xác định hoa hồng, tiền thưởng trong Tháng doanh số đó.			

D. Điều kiện nhận thưởng:

- ❖ **Trường hợp 1: Nhà phân phối đạt điểm tích lũy trong tháng thứ nhất và tiếp tục duy trì điểm tích lũy vào tháng thứ 2**
 - Tháng thứ 2 sau khi mở chức danh (danh hiệu) mới NPP đạt tổng điểm BP mà cá nhân và nhóm cá nhân tích lũy được trong tháng, thì NPP đó sẽ được nhận tiền thưởng vào tháng thứ 3 và tháng thứ 4 khi tham gia chương trình khuyến mại.
- ❖ **Trường hợp 2: Nhà phân phối đạt điểm tích lũy trong tháng thứ nhất và không duy trì điểm tích lũy vào tháng thứ 2**
 - Tháng thứ 2 sau khi mở chức danh (danh hiệu) mới NPP không đạt tổng điểm BP mà cá nhân và nhóm cá nhân tích lũy được trong tháng, thì NPP đó chỉ sẽ nhận tiền thưởng vào tháng thứ 3 khi tham gia chương trình khuyến mại.

E. Lưu ý:

- Trường hợp NPP vượt cấp, NPP muốn hưởng phần quà tặng cho các chức danh (danh hiệu) thấp hơn mà NPP đã vượt cấp, NPP cần duy trì cấp cao nhất theo đúng thời gian chương trình khuyến mại cho từng chức danh (danh hiệu), và quà tặng được trao từ cao xuống thấp cho đến khi NPP hưởng đủ quà tặng của các chức danh (danh hiệu) đã vượt.
- Thời điểm xét kết quả để trao tặng: NPP đạt điều kiện được trao tặng tiền mặt thông qua chuyển khoản vào tháng thứ 3 và tháng thứ 4 sau khi mở chức danh (danh hiệu) mới.
- NPP chọn thời điểm tham gia khác nhau có khung thời gian khuyến mại khác nhau nhưng không quá ngày 31/12/2025.

11. Tên của các thương nhân cùng thực hiện, nội dung tham gia cụ thể và trách nhiệm cụ thể của từng thương nhân tham gia thực hiện trong chương trình (Trường hợp nhiều thương nhân cùng phối hợp thực hiện chương trình khuyến mại hoặc thương nhân kinh doanh dịch vụ khuyến mại thực hiện khuyến mại cho hàng hóa, dịch vụ của thương nhân khác theo thỏa thuận): không có.

Công ty chúng tôi cam kết thực hiện đúng và hoàn toàn chịu trách nhiệm về chương trình khuyến mại trên theo quy định của pháp luật hiện hành.

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA THƯƠNG NHÂN

TUQ Tổng Giám đốc



Dương Thị Phù Sa

CÔNG TY TNHH ORIFLAME
VIỆT NAM

Số: 01/2025/GUQ-KM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 12 năm 2024

GIẤY ỦY QUYỀN

Bên Ủy Quyền:

CÔNG TY TNHH ORIFLAME VIỆT NAM ("Công ty")

Địa chỉ trụ sở chính : 100-102 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 8, Q. Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh

Giấy Chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0302934253 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu vào ngày 11 tháng 09 năm 2009 (được thay đổi và bổ sung trong từng thời điểm) ("Công Ty"),

Do Bà : HÀ THỊ QUỲNH TRÂM

Chức vụ : Tổng Giám đốc

Là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

thông qua đây ủy quyền cho

Bên Nhận Ủy Quyền:

Bà DƯƠNG THỊ PHÙ SA; Chức vụ: Giám đốc Đối ngoại và Tuân thủ

Số CCCD 051173000160 do Cục Cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về Dân cư cấp ngày 10/04/2017.

NỘI DUNG ỦY QUYỀN

Trong thời gian Người đại diện theo pháp luật của Công ty vắng mặt tại văn phòng trụ sở chính, Bên Nhận Ủy Quyền được quyền thực hiện các công việc trong thời hạn ủy quyền như sau:

- thực hiện các thủ tục hành chính để làm việc, ký hồ sơ, hoàn thành thủ tục thông báo các chương trình khuyến mại bao gồm thông báo mới, hủy bỏ, thay đổi hoặc điều chỉnh nội dung chương trình khuyến mại của Công ty theo quy định pháp luật;
- thực hiện nghĩa vụ được Tổng Giám đốc yêu cầu cụ thể bằng email để hoàn thành công việc được giao;

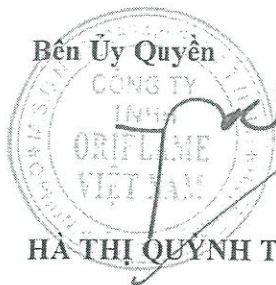
THỜI HẠN ỦY QUYỀN

Giấy Ủy Quyền này có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2025 đến hết ngày 31/12/2025 hoặc khi Công ty có thông báo chấm dứt việc ủy quyền này tùy vào sự kiện nào đến trước.

CAM KẾT CỦA CÁC BÊN

- (i) Bên Ủy Quyền cam kết chịu trách nhiệm trước pháp luật về hành vi của Bên Nhận Ủy Quyền nhân danh Bên Ủy Quyền thực hiện trong phạm vi nội dung ủy quyền nêu trên.
- (ii) Bên Nhận ủy quyền cam kết thực hiện công việc theo đúng nội dung và phạm vi ủy quyền. Bên Nhận ủy quyền tự chịu trách nhiệm về các hành vi vượt quá nội dung ủy quyền theo quy định của pháp luật.
- (iii) Giấy Ủy Quyền này được điều chỉnh và hiểu theo quy định luật pháp Việt Nam.

ĐỂ LÀM BẰNG CHỨNG, Giấy Ủy Quyền này đã được ký bởi bà Hà Thị Quỳnh Trâm và bà Dương Thị Phù Sa vào ngày 29 tháng 12 năm 2024.


Bên Ủy Quyền
CÔNG TY
ORITLINE
VIỆT NAM
HA THỊ QUỲNH TRÂM

Bên Nhận Ủy Quyền


DƯƠNG THỊ PHÙ SA



KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

M.S.D.N. 030

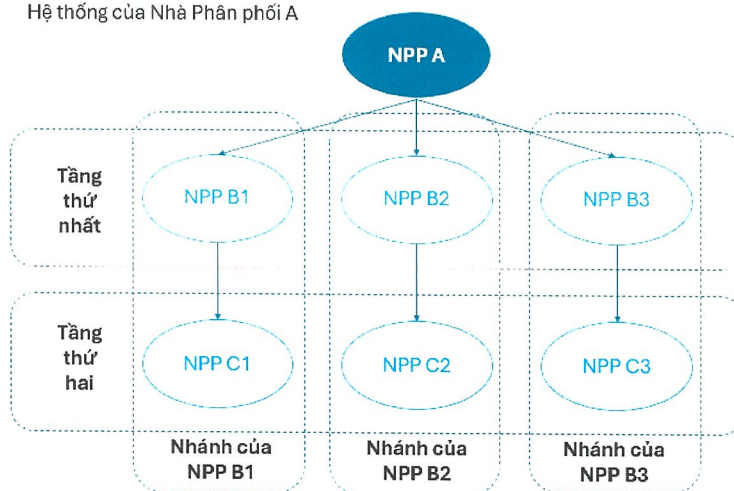
УДК 62-50

- 4

- d) **“Hệ thống”/“Nhánh”** bao gồm bản thân NPP và các NPP nằm trong mạng lưới bảo trợ của NPP đó. Các NPP được một NPP trực tiếp bảo trợ được gọi **“Tầng”** thứ nhất của NPP đó. Các NPP được NPP ở Tầng thứ nhất bảo trợ trực tiếp được gọi là Tầng thứ hai của NPP ban đầu. Các Tầng tiếp theo được xác định theo nguyên tắc tương tự.

Trong sơ đồ trên, Nhánh (còn gọi là Hệ thống) của NPP B1 bắt đầu từ NPP B1 và bao gồm toàn bộ các NPP tuyến dưới trong mạng lưới bảo trợ của NPP B1.

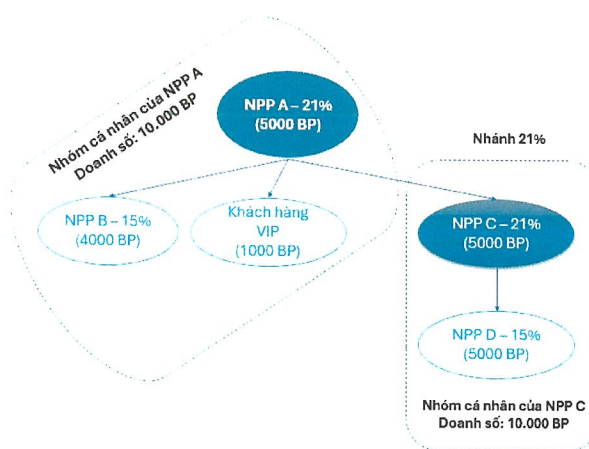
Hệ thống của Nhà Phân phối A



- e) **“Khách hàng ưu đãi” (“Khách hàng VIP”)** là khách hàng được giới thiệu bởi một NPP, hoàn thành Đơn đăng ký Khách hàng VIP để được hưởng các lợi ích tại Chương trình Khách hàng VIP của Công Ty. Khách hàng VIP không phải là NPP, chỉ được phép mua hàng cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại.

Điểm doanh số mua hàng của Khách hàng VIP được tính vào điểm doanh số Nhóm cá nhân của NPP giới thiệu.

- f) **“Nhóm cá nhân”** Khi Hệ thống của một NPP đạt doanh số từ 10.000 BP trở lên trong một Tháng doanh số, NPP đó được nhận Chiết khấu hoạt động ở mức 21% (bảng tại mục 2.2 (j)). Đồng thời, Hệ thống của NPP này sẽ được tách ra khỏi Hệ thống của NPP tuyến trên khi xác định Nhóm cá nhân – căn cứ quan trọng để xác định phần đóng góp của mỗi NPP trong kết quả kinh doanh của Công ty.



Nhóm cá nhân của một NPP được xác định là Hệ thống của NPP đó, bao gồm Khách hàng VIP (nếu có) nhưng không bao gồm Hệ thống của các NPP tuyến dưới có doanh số đạt từ 10.000 BP trở lên.

Trong ví dụ trên, Hệ thống của NPP A bao gồm: A, B, C, D và một Khách hàng VIP. Do NPP C đã đạt mức Chiết khấu hoạt động 21% nên Hệ thống của NPP C không nằm trong Nhóm cá nhân của NPP A. Nhóm cá nhân của NPP A gồm: A, B và Khách hàng VIP. Nhóm cá nhân của NPP C gồm: C và D.

- g) **“Nhánh 21%”** là Nhánh (hay còn gọi là Hệ thống) có chứa ít nhất một NPP đạt mức Chiết khấu hoạt động 21% (có điểm số Nhóm cá nhân đạt từ 10.000 BP trở lên).

Trong ví dụ trên, Hệ thống của NPP A và Hệ thống của NPP C được gọi là các Nhánh 21%.

- h) **“Bảo đảm tối thiểu”** là điều kiện doanh số nhất định tính theo BP, áp dụng đối với cá nhân NPP và Nhóm cá nhân của NPP, để được nhận một phần hoặc toàn bộ giá trị Tiền thưởng, nhằm mục đích đảm bảo sự công bằng cho nỗ lực hoạt động của NPP trong mạng lưới bán hàng của NPP, tránh trường hợp những người hoạt động kém hiệu quả được hưởng lợi trên nỗ lực của những người ở tuyến dưới trong mạng lưới bán hàng của Công ty.

- i) **“Chiết khấu hoạt động” (PD)** là tỷ lệ chiết khấu NPP được hưởng trên doanh số mua sản phẩm tính theo BV, như bảng dưới đây (Điều kiện, cách thức xác định giá trị Chiết khấu hoạt

động được quy định cụ thể tại **Mục 2.4**):

Điều kiện	Tỷ lệ chiết khấu (PD %)
Doanh số Nhóm cá nhân ≥ 10.000 BP trở lên; Hoặc có 01 Nhánh 21% trong Hệ thống	= 21% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 6.600 - 9.999 BP	= 18% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 4.000 - 6.599 BP	= 15% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 2.400 - 3.999 BP	= 12% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 1.200 - 2.399 BP	= 9% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 600 - 1.199 BP	= 6% BV
Doanh số Nhóm cá nhân 200 - 599 BP	= 3% BV

- j) **“Tháng doanh số”** (Còn gọi là Kỳ Catalogue): khoảng thời gian một tháng dương lịch, thường được tính từ ngày đầu tiên đến ngày cuối cùng của tháng dương lịch để xác định hoa hồng, tiền thưởng cho các NPP trong Kế Hoạch Trả Thưởng. Chỉ có các đơn hàng được thanh toán trong khoảng thời gian Tháng doanh số mới được tính là doanh số để xác định cấp bậc NPP và xác định hoa hồng, tiền thưởng trong Tháng doanh số đó.
- k) **“Tiền Thưởng lãnh đạo”** là số tiền mà Công ty sẽ trả cho NPP khi có ít nhất một Nhánh 21% trong hệ thống của NPP, với chi tiết của mỗi mức thưởng và điều kiện được hưởng được nêu trong **Mục 2.6** dưới đây. Tiền thưởng được chi trả cho nỗ lực của NPP trong việc hỗ trợ và đào tạo các NPP trong hệ thống của mình đạt được doanh số bán hàng.

l) **Các Danh hiệu Nhà Phân Phối và điều kiện đạt danh hiệu**

STT	Danh hiệu	Điều kiện
1	Nhà phân phối 3%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 200 BP – 599 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
2	Nhà phân phối 6%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 600 BP - 1.199 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
3	Nhà phân phối 9%	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 1.200 BP - 2.399 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
4	Nhà phân phối 12% (Manager 12%)	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 2.400 BP - 3.999 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
5	Nhà phân phối 15% (Manager 15%)	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 4.000 BP - 6.599 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
6	Nhà phân phối 18% (Manager 18%)	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 6.600 BP - 9.999 BP trong 1 chu kỳ Catalogue
7	Nhà phân phối 21% (Quản lý độc lập cao cấp - Senior Manager)	Có Nhóm cá nhân đạt điểm số 10.000 BP trở lên trong 1 chu kỳ Catalogue, <i>hoặc</i> Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và 01 Nhánh 21%
8	Giám đốc độc lập (Director)	Đạt mức Quản lý độc lập cao cấp (NPP 21%) 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng

STT	Danh hiệu	Điều kiện
		liên tục gần nhất.
9	Giám đốc độc lập Vàng (Gold Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và đạt 02 Nhánh 21%] mỗi tháng.
10	Giám đốc độc lập Vàng Cấp cao (Senior Gold Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và đạt 03 Nhánh 21%] mỗi tháng.
11	Giám đốc độc lập Ngọc Bích (Sapphire Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [Nhóm cá nhân đạt ít nhất 4.000 BP và đạt 04 Nhánh 21%] mỗi tháng.
12	Giám đốc độc lập Kim Cương (Diamond Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [đạt 06 Nhánh 21%] mỗi tháng.
13	Giám đốc độc lập Kim Cương Cấp cao (Senior Diamond Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [đạt 08 Nhánh 21%] mỗi tháng.
14	Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi (Double Diamond Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [đạt 10 Nhánh 21%] mỗi tháng.
15	Giám đốc Điều hành độc lập (Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tục gần nhất đáp ứng điều kiện: [đạt 12 Nhánh 21%] mỗi tháng.
16	Giám đốc Điều hành độc lập Vàng (Gold Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%}] mỗi tháng.
17	Giám đốc Điều hành độc lập Ngọc Bích (Sapphire Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 9 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%}] mỗi tháng.
18	Giám đốc Điều hành độc lập Kim Cương (Diamond Executive Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và toàn bộ 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%}] mỗi tháng.
19	Giám đốc Lãnh đạo độc lập (President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 9 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%}; đồng thời 3 nhánh còn lại đạt điều

STT	Danh hiệu	Điều kiện
		kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
20	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Cấp cao (Senior President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%} đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
21	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng (Gold President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 3 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%} đồng thời 9 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
22	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Ngọc Bích (Sapphire President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và toàn bộ 12 nhánh này đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
23	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Kim Cương (Diamond President Director)	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%} đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 12 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.

2.3 Hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế theo Kế hoạch trả thưởng

- a) Lợi nhuận tức thì là khoản chênh lệch giữa giá bán lẻ cho người tiêu dùng (được khuyến nghị trên Catalogue bán hàng) và giá bán dành cho Nhà phân phối (được quy định tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp), có giá trị lên tới 23% giá bán dành cho Nhà phân phối.
- NPP được cấp Thẻ Thành viên có thể mua Hàng hóa từ Công ty và bán lại cho người tiêu dùng với giá không được thấp hơn giá Công ty đang bán cho Nhà phân phối tại cùng thời điểm và không cao hơn mức giá bán lẻ khuyến nghị để được hưởng Lợi nhuận tức thì.
- b) Ngoài ra, tham gia vào Kế hoạch trả thưởng này, NPP được hưởng những lợi ích kinh tế sau:
- Được hưởng Chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số nhóm và doanh số cá nhân theo quy định tại **Mục 2.4** của Kế hoạch trả thưởng này;
 - Được hưởng hoa hồng trị giá bằng mười phần trăm (10%) trên toàn bộ Doanh số mua hàng (BV) của Khách hàng VIP do mình giới thiệu theo quy định tại **Mục 2.5** của Kế hoạch trả thưởng này;
 - Được hưởng Tiền thưởng lãnh đạo khi NPP có ít nhất một Nhánh 21% theo quy định tại **Mục 2.6** của Kế hoạch trả thưởng này;
 - Được hưởng Tiền thưởng theo Danh hiệu theo quy định tại **Mục 2.7** của Kế hoạch trả thưởng này.
- c) Danh hiệu của NPP trong một Tháng Doanh số cụ thể được xác định dựa trên các điều kiện và khoảng thời gian tương ứng được quy định tại **Mục 2.2.j**. Tuy nhiên, quyền lợi mà NPP được hưởng trong từng Tháng Doanh số sẽ phụ thuộc vào việc đáp ứng các điều kiện về doanh số và hệ thống quy định tại **Mục 2.4, 2.5, 2.6 và 2.7**.
- d) Theo quy định của Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/03/2018 được sửa đổi, bổ sung bởi

Nghị định 18/2023/NĐ-CP ngày 28/04/2023 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp, toàn bộ các lợi ích kinh tế nêu tại điểm b trên đây sẽ được Công ty thanh toán bằng hình thức chuyển khoản qua ngân hàng cho NPP.

2.4 Chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số của Nhóm cá nhân và Doanh số cá nhân

a) NPP được hưởng Chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số cá nhân như sau:

Điều kiện	Cá nhân đạt được 100 BP trong tháng.
Giá trị Chiết khấu hoạt động (PD)	$-(\text{Doanh số cá nhân của NPP}) \times (\text{Mức PD của NPP})$ Ghi chú: Mức Chiết khấu hoạt động (PD) của cá nhân NPP được xác định theo bảng ở mục 2.2.i

b) NPP được hưởng chiết khấu hoạt động (PD) từ doanh số của Nhóm cá nhân như sau:

Điều kiện	Cá nhân đạt được 100 BP trong tháng.
Giá trị chiết khấu hoạt động (PD)	$= (\text{Doanh số Nhóm cá nhân của mỗi cá nhân trong Tầng thứ nhất}) \times (\text{Mức chênh lệch giữa Chiết khấu hoạt động (PD) của NPP với Chiết khấu hoạt động (PD) của mỗi cá nhân trong nhóm ở Tầng thứ nhất})$ Ghi chú: Mức Chiết khấu hoạt động (PD) của cá nhân NPP được xác định theo bảng ở mục 2.2.i

Các ví dụ tính Chiết khấu hoạt động

Giả định rằng 1 BP = 12.800 BV và 1 BV tương ứng với 1 đồng doanh số của Nhà phân phối (đã trừ thuế GTGT). Doanh số bán hàng và thu nhập có thể thay đổi theo từng thời điểm do sự điều chỉnh của Công ty.

Ví dụ 1: Nhà phân phối A, không có tuyến dưới, có doanh số cá nhân (cũng là doanh số nhóm cá nhân) là 7.680.000 BV, tương ứng với 600 BP.

Theo quy định tại bảng mục 2.2 (i), tỷ lệ Chiết khấu hoạt động (PD) Nhà phân phối A được hưởng là 6%.

Nhà phân phối A được hưởng Chiết khấu hoạt động là $7.680.000 \times 6\% = 460.800$ đ

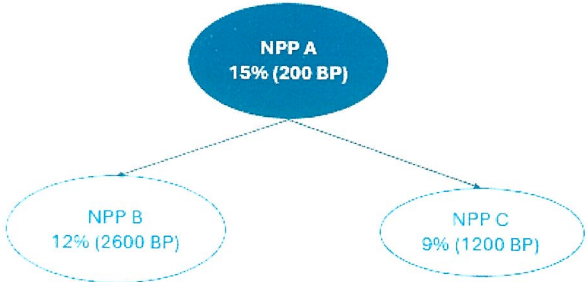


Ví dụ 2: NPP A có điểm số cá nhân 200BP, có các tuyến dưới bao gồm: NPP B với điểm số cá nhân 2600BP và NPP C với điểm số cá nhân 1200BP.

Điểm số Nhóm cá nhân của NPP A là:
 $200 + 2600 + 1200 = 4000\text{BP}$

Theo quy định tại bảng tại mục 2.2 (i), tỷ lệ Chiết khấu hoạt động (PD) của NPP A là 15%; của NPP B là 12% và của NPP C là 9%.

- NPP A được nhận chiết khấu hoạt động từ doanh số cá nhân của mình:
 $(200 \times 12.800) \times 15\% = 384.000$ đồng

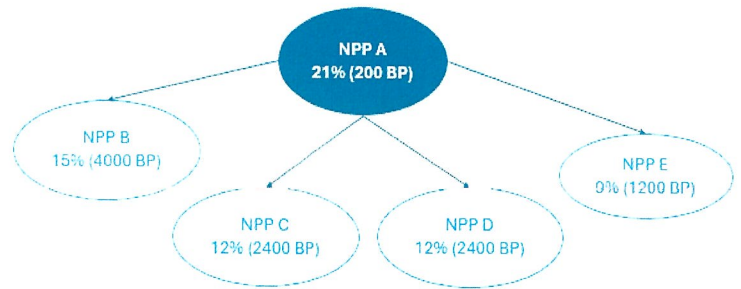


- NPP A được hưởng Chiết khấu hoạt động từ doanh số của Nhóm cá nhân như sau:
 $(2600 \times 12.800) \times (15\% - 12\%) + (1200 \times 12800) \times (15\% - 9\%) = 1.920.000$ đồng

Tổng thu nhập của NPP A từ Chiết khấu hoạt động là: $384.000 + 1.920.000 = 2.304.000$ đồng

Ví dụ 3: NPP A có điểm số cá nhân 200BP, có các tuyến dưới bao gồm: NPP B với điểm số cá nhân 4000BP, NPP C với điểm số cá nhân 2400BP, NPP D với điểm số cá nhân 2400BP và NPP E với điểm số cá nhân 1200BP.

Điểm số Nhóm cá nhân của NPP A là:
 $200 + 4000 + 2400 + 2400 + 1200 = 10.200\text{BP}$



Theo quy định tại bảng tại mục 2.2 (i), tỷ lệ Chiết khấu hoạt động (PD) của NPP A là 21%; của NPP B là 15%, của NPP C là 12%, của NPP D là 12% và của NPP E là 9%.

- NPP A được nhận chiết khấu hoạt động từ doanh số cá nhân của mình:
 $(200 \times 12.800) \times 21\% = 537.600$ đồng
- NPP A được hưởng Chiết khấu hoạt động từ doanh số của Nhóm cá nhân như sau:
 $(4000 \times 12.800) \times (21\% - 15\%) + (2400 \times 12800) \times (21\% - 12\%) + (2400 \times 12800) \times (21\% - 12\%) + (1200 \times 12800) \times (21\% - 9\%) = 10.444.800$ đồng
- Tổng thu nhập của NPP A từ Chiết khấu hoạt động là:
 $537.600 + 10.444.800 = 10.982.400$ đồng

2.5 Hoa hồng doanh số Khách hàng VIP

NPP được hưởng Hoa hồng doanh số Khách hàng VIP, trị giá bằng mười phần trăm (10%) trên toàn bộ Doanh số mua hàng (BV) của Khách hàng VIP do mình giới thiệu (không giới hạn số lần hay số lượng đơn hàng).

Điều kiện: Doanh số cá nhân đạt tối thiểu 100BP trong tháng.

Ví dụ: Nhà phân phối A, không có tuyến dưới, có Doanh số cá nhân là 7.680.000 BV, tương ứng với 600 BP. Nhà phân phối A giới thiệu Khách hàng VIP mà khách hàng này có đơn hàng trong tháng kinh doanh là 8.000.000 đồng (đơn thứ nhất 5.000.000 đồng, đơn thứ hai 3.000.000 đồng) tương đương 7.273.000 BV, tương ứng với 568 BP.

Theo quy định tại bảng mục 2.2 (i) tỷ lệ Chiết khấu hoạt động cá nhân (Personal PD) của NPP A là 6%

- NPP A được nhận chiết khấu hoạt động từ doanh số cá nhân của mình:
 $7.680.000 \times 6\% = 460.800$ đồng
 - NPP A được hưởng Chiết khấu hoạt động từ doanh số của Nhóm cá nhân:
 $7.273.000 \times 6\% = 442.380$ đồng
 - Tiền hoa hồng từ việc giới thiệu khách hàng VIP là 10% doanh số của Khách hàng VIP, tính chi tiết là $= 7.273.000 \times 10\% = 727.300$ đồng
- ⇒ Thu nhập của Nhà phân phối trong Tháng kinh doanh là:
 $460.800 \text{ đồng} + 442.380 \text{ đồng} + 727.300 \text{ đồng} = 1.630.480 \text{ đồng}$

2.6 Tiền thưởng lãnh đạo (tiền thưởng cho kết quả hoạt động của nhóm)

a) Tiền thưởng Oriflame

Công thức	$= 4\% \times \text{BV của các nhóm ở Tầng thứ nhất}$
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 01 Nhánh 21%.

Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ 4% tiền thưởng Oriflame. Từ 4.000 - 9.999 BP: hưởng một phần tiền thưởng Oriflame (được giải thích thêm dưới bảng tính này). Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt dưới 4.000 BP: không được hưởng tiền thưởng Oriflame.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

Bảo đảm tối thiểu và một phần Tiền thưởng Oriflame:

- Đảm bảo tối thiểu là cách thức nhằm đảm bảo việc tương thưởng cho mọi nỗ lực của NPP. Tiêu chuẩn này giúp loại trừ tình huống có những NPP hoạt động kém hiệu quả (là các NPP không duy trì mức 10.000 BP Nhóm cá nhân) mà vẫn hưởng lợi ích từ hoạt động của NPP ở các tuyến dưới.
- Để được hưởng toàn bộ 4% Tiền thưởng Oriflame, NPP cần phải duy trì Nhóm cá nhân ở mức 10.000 BP hoặc cao hơn.
- Nếu điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt từ 4.000 - 9.999 BP, NPP chỉ được hưởng một phần của 4% Tiền thưởng Oriflame tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho NPP tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.

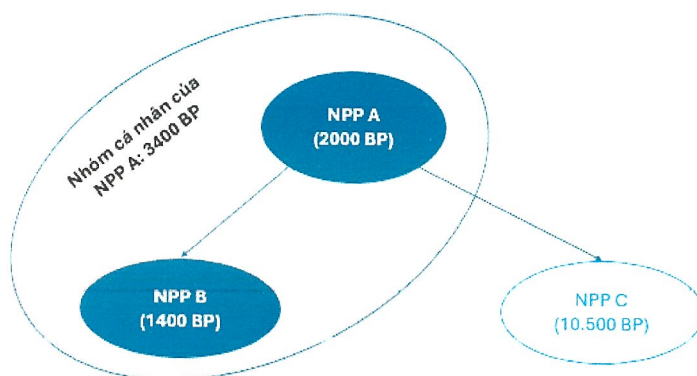
Ví dụ về Tiền thưởng Oriflame:

Giả định rằng 1 BP = 12.800 BV và 1 BV tương ứng với 1 đồng doanh số của Nhà phân phối (đã trừ thuế GTGT). Doanh số bán hàng và thu nhập có thể thay đổi theo từng thời điểm do sự điều chỉnh của Công ty.

Ví dụ 1:

NPP A có điểm số cá nhân 2000BP, có các tuyến dưới là NPP B có điểm số cá nhân 1400BP và NPP C có điểm số Nhóm cá nhân đạt 10.500 BP.

Do có một Nhánh 21% (nhóm của NPP C) nên NPP A được hưởng Tiền thưởng Oriflame. Tuy nhiên, doanh số Nhóm cá nhân của NPPA chỉ đạt 3400 BP < 4000 BP không đáp ứng yêu cầu Bảo đảm tối thiểu nên NPPA không được nhận Tiền thưởng Oriflame.



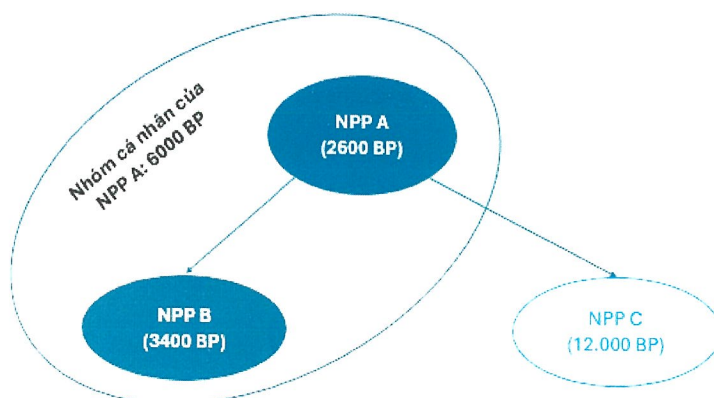
Ví dụ 2:

NPP A có điểm số cá nhân 2.600BP, có các tuyến dưới là NPP B có điểm số cá nhân 3.400BP và NPP C có điểm số Nhóm cá nhân đạt 12.000 BP.

Do có một Nhánh 21% (nhóm của NPP C) nên NPP A được hưởng Tiền thưởng Oriflame.

Điểm số Nhóm cá nhân của NPP A là $2600 + 3400 = 6000$ BP

Phần Tiền thưởng Oriflame mà NPP A được nhận từ Nhóm cá nhân của NPP C là:



$(6.000/10.000) \times 4\% \times (12.000 \times 12.800) = 3.686.400$ đồng.

Phần còn lại $[(10.000 - 6.000)/10.000] \times 4\% \times (12.000 \times 12.800) = 2.457.600$ đồng sẽ được chuyển cho NPP tuyển trên đủ điều kiện gần nhất của NPP A.

b) Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng (Gold Director)

Công thức	= 1% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000 BP trở lên, từ Tầng thứ hai của NPP cho đến Tầng thứ nhất của người đủ điều kiện nhận tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 02 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Vàng hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Vàng. Từ 4.000 - 9.999 BP: hưởng một phần tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Vàng, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho NPP tuyển trên gần nhất đủ điều kiện. Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt dưới 4.000 BP: không được hưởng tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Vàng.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

Ví dụ về Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng (áp dụng tương tự đối với tiền thưởng các cấp cao hơn):

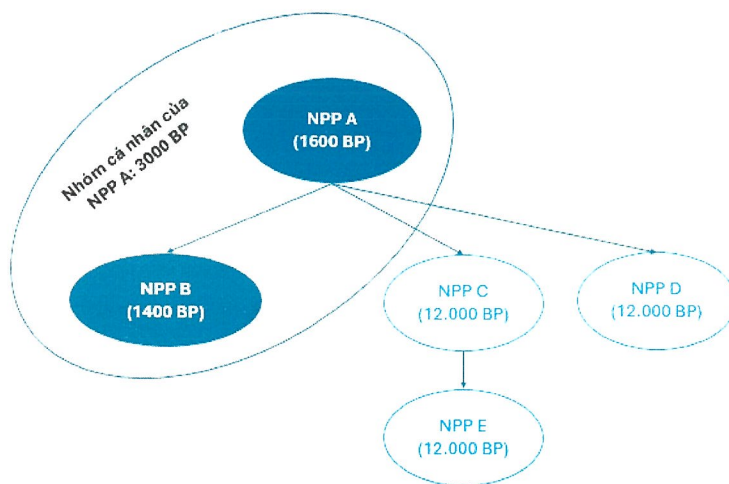
Giả định rằng 1 BP = 12.800 BV và 1 BV tương ứng với 1 đồng doanh số của Nhà phân phối (đã trừ thuế GTGT). Doanh số bán hàng và thu nhập có thể thay đổi theo từng thời điểm do sự điều chỉnh của Công ty.

Ví dụ 1:

NPP A là Giám đốc độc lập Vàng, có điểm số cá nhân đạt 1600 BP và hệ thống tuyển dưới bao gồm: NPP B với điểm số cá nhân 1.400 BP, NPP C, D và E với điểm số nhóm cá nhân đạt 12.000 BP.

Điểm số nhóm cá nhân của NPP A là: $1600 + 1400 = 3.000$ BP.

NPP A đủ điều kiện nhận Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng (điều kiện về danh hiệu, doanh số cá nhân và hệ thống). Tuy nhiên, điểm số Nhóm cá nhân của NPP A chỉ đạt 3000 BP < 4000 BP, không đáp ứng yêu cầu Bảo đảm tối thiểu nên NPPA không được nhận Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng.



Ví dụ 2:

NPP A là Giám đốc độc lập Vàng, có điểm số cá nhân đạt 3.600 BP và hệ thống tuyển dưới bao gồm: NPP B với điểm số cá nhân 2.400 BP, NPP C, D và E với điểm số nhóm cá nhân đạt 12.000 BP.

Điểm số nhóm cá nhân của NPP A là: $3600 + 2400 = 6.000$ BP $\Rightarrow$ NPP A được nhận một phần Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng.

Phần Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng mà NPP A được nhận từ Nhóm cá nhân của NPP E là:

$$(6.000/10.000) \times 1\% \times (12.000 \times 12.800) = 921.600 \text{ đồng.}$$

Phần còn lại $[(10.000 - 6.000)/10.000] \times 1\% \times (12.000 \times 12.800) = 614.400$ đồng sẽ được chuyển cho Giám đốc độc lập Vàng tuyển trên đủ điều kiện gần nhất của NPP A.

Ví dụ 3:

NPP A là Giám đốc độc lập Vàng, có điểm số cá nhân đạt 6000 BP và hệ thống tuyển dưới bao gồm: NPP B với điểm số cá nhân 6000 BP, NPP C, D, E, F, G và H với điểm số nhóm cá nhân đạt 12.000 BP; trong đó E cũng là Giám đốc độc lập Vàng.

Điểm số nhóm cá nhân của NPP A là: $6000 + 6000 = 12.000$ BP $\Rightarrow$ NPP A được nhận toàn bộ Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng.

Do NPP E cũng đủ điều kiện nhận toàn bộ Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng nên NPP A chỉ được nhận Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng từ Nhóm cá nhân của NPP E, F và G:

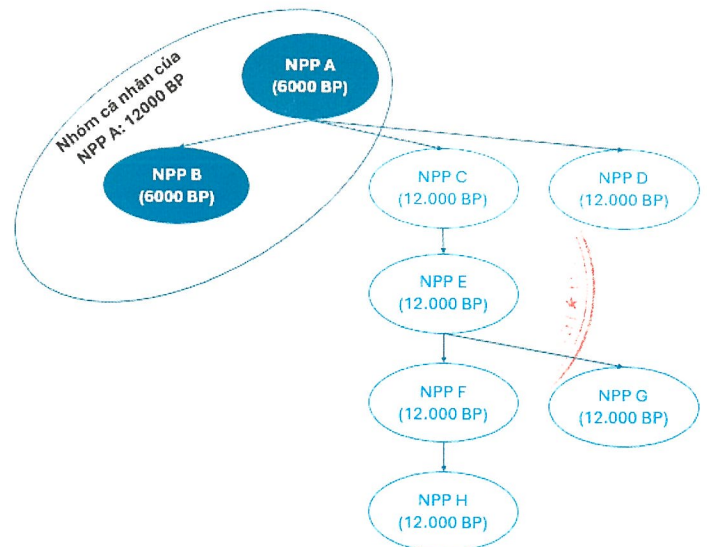
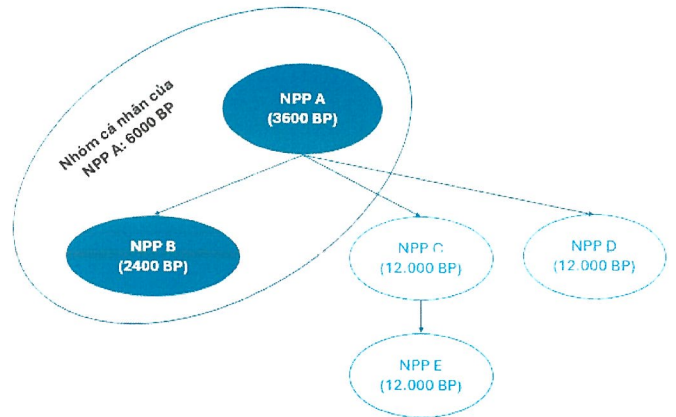
$$1\% \times [3 \times (12.000 \times 12.800)] = 4.608.000 \text{ đồng.}$$

Tiền thưởng Giám đốc độc lập Vàng từ Nhóm cá nhân của NPP H sẽ được chi trả cho NPP E:

$$1\% \times (12.000 \times 12.800) = 1.536.000 \text{ đồng.}$$

c) Tiền thưởng Giám đốc độc lập Ngọc Bích (Sapphire Director)

Công thức	$= 0.5\% \times \text{BV}$ của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 3 của NPP cho đến Tầng thứ hai của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng Ngọc Bích kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 04 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Ngọc Bích hoặc cao hơn.



Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ tiền thưởng Ngọc Bích. Từ 4.000 - 9.999 BP: hưởng một phần tiền thưởng Ngọc Bích, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho NPP tuyến trên gần nhất đủ điều kiện. Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt dưới 4.000 BP: không được hưởng tiền thưởng Ngọc Bích.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

d) Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương (Diamond Director)

Công thức	$= 0.25\% \times BV$ của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 4 của NPP cho đến Tầng thứ 3 của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 06 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Kim Cương hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương. Dưới 10.000 BP: hưởng một phần Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho NPP tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

e) Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi (Double Diamond Director)

Công thức	$= 0.125\% \times BV$ của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 5 của NPP cho đến Tầng thứ 4 của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 10 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi. Dưới 10.000 BP: hưởng một phần Tiền thưởng cho Giám đốc độc lập Kim Cương Đôi, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho NPP tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.

Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.
-----------------	---------------------------------------

f) Tiền thưởng cho Giám đốc Điều hành độc lập (Executive Director)

Công thức	= 0.0625% x BV của các Nhóm cá nhân đạt 10.000BP trở lên, từ Tầng thứ 6 của NPP cho đến Tầng thứ 5 của người đủ điều kiện nhận Tiền thưởng cho Giám đốc điều hành độc lập kế tiếp.
Điều kiện	Điểm số cá nhân đạt 200 BP. Có 12 Nhánh 21%.
Danh hiệu cần có	Giám đốc Điều hành độc lập hoặc cao hơn.
Bảo đảm tối thiểu	Điểm số Nhóm cá nhân của NPP đạt 10.000 BP trở lên: hưởng toàn bộ Tiền thưởng cho Giám đốc điều hành độc lập. Dưới 10.000 BP: hưởng một phần Tiền thưởng cho Giám đốc điều hành độc lập, tương ứng với tỷ lệ giữa điểm số Nhóm cá nhân với mức 10.000 BP. Phần còn lại sẽ được chuyển cho NPP tuyến trên gần nhất đủ điều kiện.
Cách trả thưởng	Công ty sẽ trả tiền thưởng bằng tiền.

2.7 Tiền thưởng theo Danh hiệu

STT	Danh hiệu	Tiền thưởng (đồng)	Điều kiện
1	Giám đốc Lãnh đạo độc lập (President Director)	2.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 9 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%}; đồng thời 3 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
2	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Cấp cao (Senior President Director)	4.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%} đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
3	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng (Gold President Director)	6.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 3 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {đạt 02 Nhánh 21%} đồng thời 9 nhánh còn lại

STT	Danh hiệu	Tiền thưởng (đồng)	Điều kiện
			đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
4	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Ngọc Bích (Sapphire President Director)	8.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và toàn bộ 12 nhánh này đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.
5	Giám đốc Lãnh đạo độc lập Kim Cương (Diamond President Director)	20.000.000.000	Có 6 tháng (không cần liên tục) trong thời gian 12 tháng liên tiếp gần nhất đáp ứng điều kiện: [12 nhánh thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% (10.000BP) và 6 trong số 12 nhánh này đạt điều kiện {có ít nhất 06 nhánh đạt 21%}] đồng thời 6 nhánh còn lại đạt điều kiện {có ít nhất 12 nhánh đạt 21%}] mỗi tháng.

Lưu ý:

- (i) NPP chỉ được nhận Tiền thưởng theo Danh hiệu đối với lần đầu tiên đạt danh hiệu tương ứng.
- (ii) Tiền thưởng đối với mỗi Danh hiệu được chi trả thành 2 lần:
- Lần 1: 50% Tiền thưởng theo Danh hiệu được trao cho NPP ngay sau tháng hoàn thành điều kiện đạt chuẩn theo Danh hiệu.
 - Lần 2: 50% Tiền thưởng theo Danh hiệu còn lại được trao cho NPP sau một năm duy trì Danh hiệu (kể từ thời điểm NPP nhận 50% Tiền thưởng theo Danh hiệu lần 1). Trường hợp NPP không duy trì điều kiện đạt chuẩn theo Danh hiệu trong vòng 12 tháng liên tục, số tiền thưởng lần 2 được nhận thực tế sẽ được tính dựa theo số tháng duy trì điều kiện đạt chuẩn nhân với tổng tiền thưởng 50% còn lại.

Ví dụ về chi trả tiền thưởng theo Danh hiệu đối với danh hiệu Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng:

Danh hiệu	Tổng tiền thưởng	Tiền thưởng nhận sau khi hoàn thành điều kiện đạt chuẩn	Tiền thưởng nhận sau một năm duy trì Danh hiệu	Duy trì đạt chuẩn A (<12) tháng trong vòng 12 tháng tiếp theo
Giám đốc Lãnh đạo độc lập Vàng (Gold President Director)	6.000.000.000	3.000.000.000	3.000.000.000	$3.000.000.000 \times (A/12)$

- (iii) Khi một NPP chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, toàn bộ hệ thống tuyến dưới của NPP đó sẽ được chuyển lên cho NPP bảo trợ. Trong trường hợp NPP bảo trợ đạt điều kiện được nhận Tiền thưởng theo Danh hiệu nhờ vào việc tiếp nhận các Nhánh 21% được chuyển lên, giá trị Tiền thưởng theo danh hiệu mà NPP bảo trợ được nhận sẽ tương ứng với tỷ lệ số Nhánh 21% mà NPP bảo trợ đã trực tiếp xây dựng được.

Ví dụ: NPP A đang có 3 Nhánh 21%, được tiếp nhận hệ thống từ NPP tuyến dưới chuyển lên có 9 Nhánh 21%. NPP A có tổng số 12 Nhánh 21% thuộc Tầng thứ nhất, 12 nhánh này đạt điều kiện có 6 tháng thuộc Tầng thứ nhất đạt 21% mỗi tháng, hoàn thành điều kiện đạt chuẩn danh hiệu Giám đốc Lãnh đạo độc lập Ngọc Bích. Do có 3/12 Nhánh 21% do NPP A trực tiếp xây dựng được, nên Tiền thưởng theo Danh hiệu dành cho NPP A được tính là 3/12 Nhánh 21%.

Giá trị Tiền thưởng theo Danh hiệu NPP A nhận được là:

$$(8.000.000.000 : 12) \times 3 = 2.000.000.000 \text{ đồng}$$

3. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA NPP THAM GIA KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Chi tiết được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và Quy tắc hoạt động.

4. TIÊU CHUẨN CHẤT LƯỢNG, GIÁ CẢ, CÔNG DỤNG VÀ CÁCH SỬ DỤNG HÀNG HÓA

- Chi tiết về giá cả, xuất xứ hàng hóa được quy định chi tiết trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp do Công ty xây dựng, công bố và thông báo tới cơ quan có thẩm quyền.
- Chi tiết về mô tả công dụng, cách thức sử dụng, chính sách bảo hành, trả lại, mua lại hàng hóa được công bố tại trang thông tin điện tử của Công ty.

5. HIỆU LỰC THI HÀNH

Kế hoạch trả thưởng này có hiệu lực kể từ ngày được đăng ký với cơ quan quản lý có thẩm quyền theo quy định của pháp luật. Trong quá trình thực hiện Kế hoạch trả thưởng, nếu có phát sinh tranh chấp mà Kế hoạch trả thưởng này không quy định thì sẽ chịu sự điều chỉnh của pháp luật có liên quan./.