

CÔNG TY TNHH UNICITY MARKETING VIỆT NAM
KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

MỤC LỤC

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG	3
I. KHÁI NIỆM	3
1. Nhà phân phối (NPP)	3
2. Nhà phân phối năng động	3
3. Người giới thiệu (Người tuyển dụng - Enroller)	3
4. Người Bảo trợ (Sponsor)	3
5. Tuyển trên (Upline)	3
6. Tuyển dưới trực tiếp (Frontline)	4
7. Tầng	4
8. Hệ thống tuyển dưới (Downline)	4
9. Thế hệ	4
10. Khách hàng	5
11. Chân (hoặc Nhánh)	5
12. Nhánh/chân năng động	5
13. Doanh số cá nhân (PV)	5
14. Doanh số nhóm (TV)	6
15. Điểm quy đổi để tính hoa hồng (CV)	6
16. Doanh số nhóm tích lũy (CTV)	6
17. Doanh số hệ thống (OV)	6
18. Tháng doanh số	6
19. Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác	6
20. Cấp bậc	6
21. Nén ngang các chân/nhánh	7
22. Nén Doanh số nhóm	7
II. CÁC CẤP BẬC NHÀ PHÂN PHỐI	8
Chủ tịch Kim Cương	8
Presidential Ruby	8
Chủ tịch Hồng Ngọc	8
Chủ tịch Ngọc Bích	8
Chủ tịch Giám Đốc	8
Giám Đốc Cấp Cao	8
Quản Lý Điều Hành	8
Quản Lý Cấp Cao	8
Quản Lý	8
III. CHI TIẾT KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG	9
1. Giai đoạn 1 (Chênh lệch bán lẻ, Hoa hồng giảm giá cá nhân, Hoa hồng Khởi động nhanh, Hoa hồng theo tầng)	9
1.1. Chênh lệch bán lẻ	9
1.2. Hoa hồng giảm giá cá nhân	9
1.3. Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB)	9
1.4. Hoa hồng theo Tầng	11

2. Giai đoạn 2 – Hoa hồng Thế hệ	11
2.1. Điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ	11
2.2. Cách tính Hoa hồng Thế hệ	12
2.3. Bảng mô tả Hoa hồng Thế hệ	12
3. Giai đoạn 3 – Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch	13
3.1. Điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch	13
3.2. Cách tính Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch	13
3.3. Bảng mô tả Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch	13
4. Các khoản thưởng thêm	14
4.1. Khoản thưởng thành tích	14
4.2. Khoản thưởng danh hiệu dành cho thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch	14
4.2.1. Câu lạc bộ Chủ tịch	14
4.2.2. Khoản thưởng danh hiệu dành cho Người thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch	15
4.3. Hoa hồng, tiền thưởng dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp (Chairman's Club Member)	16
4.3.1. Khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp	16
4.3.2. Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp	20
4.4. Quy trình nhận khoản thưởng danh hiệu dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch và Câu lạc bộ Chủ tịch cấp cao	21

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Kế hoạch trả thưởng của Công ty TNHH Unicity Marketing Việt Nam (sau đây gọi là Unicity hoặc Công ty) bao gồm các điều kiện để đạt được hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác chi trả theo cấp bậc của Nhà phân phối. Kế hoạch trả thưởng bao gồm chênh lệch bán lẻ, các loại hoa hồng (Hoa hồng giảm giá cá nhân, Hoa hồng được trả theo tầng, Hoa hồng Thế hệ; Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp); tiền thưởng (Khoản thưởng thành tích, Khoản thưởng danh hiệu dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch, Ưu đãi đặc biệt dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch, Khoản thưởng danh hiệu dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp).

Để được nhận hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác theo Kế hoạch trả thưởng, Nhà phân phối cần phải tuân thủ đầy đủ chính sách được quy định tại Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động của Unicity.

Theo quy định của Nghị định 40/2018/NĐ-CP, được sửa đổi, bổ sung bởi Nghị định số 18/2023/NĐ-CP, Unicity có trách nhiệm đảm bảo tổng giá trị hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác, bao gồm cả lợi ích được hưởng theo chương trình khuyến mại trả cho Nhà phân phối (“Tổng giá trị chi trả”) trong một năm tài chính quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm tài chính đó của Unicity. Để đảm bảo tuân thủ quy định này, Công ty sẽ thường xuyên theo dõi Tổng giá trị chi trả. Trường hợp tổng giá trị chi trả có xu hướng vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm tài chính của Công ty, Unicity sẽ đăng ký, thông báo tới cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật để điều chỉnh các chính sách chi trả cho Nhà phân phối.

I. KHÁI NIỆM

1. Nhà phân phối (NPP)

Nhà phân phối (còn có thể gọi tên khác là Đối tác kinh doanh – BA) là cá nhân đã hoàn thành việc ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp theo quy trình quy định tại Quy tắc hoạt động.

2. Nhà phân phối năng động

Nhà phân phối năng động là Nhà phân phối có Doanh số cá nhân tối thiểu là 100 PV trong 01 Tháng doanh số. Chỉ Nhà phân phối năng động mới được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác theo như quy định cụ thể tại Kế hoạch trả thưởng (ngoại trừ Chênh lệch bán lẻ và Hoa hồng giảm giá cá nhân).

3. Người giới thiệu (Người tuyển dụng - Enroller)

Người giới thiệu (hay còn gọi là người tuyển dụng) là Nhà phân phối trực tiếp giới thiệu Nhà phân phối mới tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Unicity. Người giới thiệu được ghi nhận với tư cách là “Người giới thiệu” trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Nhà phân phối mới đó. Trong trường hợp Người giới thiệu trở thành tuyển trên trực tiếp của Nhà phân phối mới thì Người giới thiệu chính là Người bảo trợ.

4. Người Bảo trợ (Sponsor)

Người bảo trợ là tuyển trên có vị trí ngay bên trên một Nhà phân phối mới (Tuyển trên trực tiếp), được ghi nhận với tư cách là “Người bảo trợ” trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của Nhà phân phối mới đó.

5. Tuyển trên (Upline)

Tuyển trên là những Nhà phân phối có vị trí cao hơn một Nhà phân phối trong mạng lưới và được bắt đầu từ Người bảo trợ của Nhà phân phối đó.

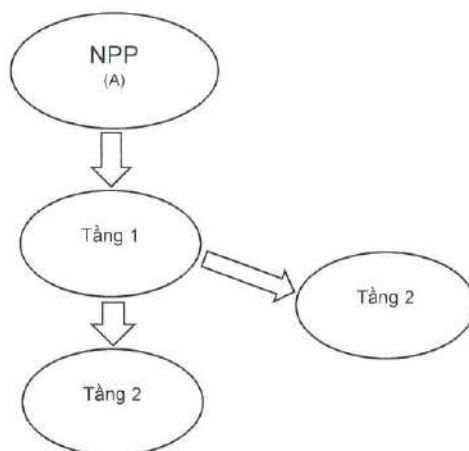
6. Tuyến dưới trực tiếp (Frontline)

Tuyến dưới trực tiếp của một Nhà phân phối là những Nhà phân phối mà Nhà phân phối đó bảo trợ, có vị trí ngay bên dưới một Nhà phân phối đó.

7. Tầng

Tầng của một Nhà phân phối được xác định căn cứ vào thứ tự thực tế các Nhà phân phối được bảo trợ trong Hệ thống tuyến dưới của Nhà phân phối đó. Tầng 1 của một Nhà phân phối là các Tuyến dưới trực tiếp của Nhà phân phối đó. Tầng 1 của Tuyến dưới trực tiếp là Tầng 2 của Nhà phân phối ban đầu. Tương tự đối với các Tầng tiếp theo.

Ví dụ minh họa:



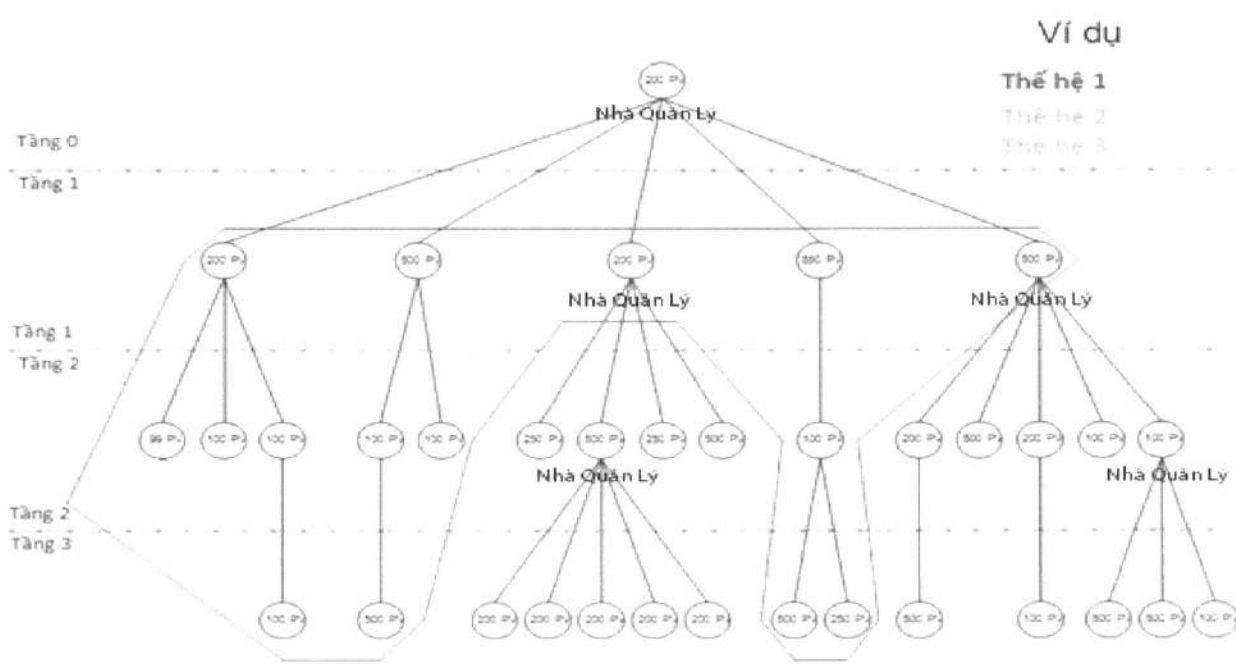
8. Hệ thống tuyến dưới (Downline)

Hệ thống tuyến dưới của Nhà phân phối bao gồm các Tầng Nhà phân phối bắt đầu từ Tuyến dưới trực tiếp của Nhà phân phối đó cho đến Tầng cuối cùng.

9. Thế hệ

Khái niệm Thế hệ chỉ áp dụng đối với các Nhà phân phối cấp Quản lý trở lên. Một Thế hệ bắt đầu bằng các Nhà phân phối Tuyến dưới trực tiếp của một Nhà phân phối cấp Quản lý hoặc cấp cao hơn và kết thúc bởi Nhà phân phối cấp Quản lý hoặc cấp cao hơn ở Tầng gần nhất.

Ví dụ minh họa:



10. Khách hàng

Khách hàng của Unicity bao gồm Khách hàng mua lẻ, Khách hàng của Nhà phân phối, Khách hàng thân thiết (hay còn gọi là “Khách hàng tiềm năng”).

Khách hàng mua lẻ là người mua hàng trực tiếp từ Unicity mà không thông qua sự giới thiệu của bất kỳ Nhà phân phối nào. Doanh thu từ Khách hàng mua lẻ không được tính vào doanh thu bán hàng đa cấp của Công ty.

Khách hàng của Nhà phân phối là những người mua sản phẩm của Unicity thông qua hệ thống Nhà phân phối để tiêu dùng mà không phải trực tiếp từ Unicity. Unicity không xuất hóa đơn bán hàng cho Khách hàng của Nhà phân phối.

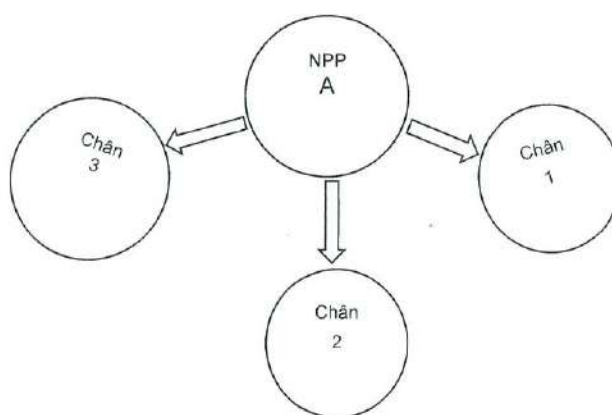
Khách hàng thân thiết là khách hàng đã hoàn thành Đơn đăng ký Khách hàng thân thiết với Unicity thông qua sự giới thiệu của một Nhà phân phối và được Unicity chấp thuận. (Đơn đăng ký Khách hàng thân thiết không phải là Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, do đó, Khách hàng thân thiết không phải là Nhà phân phối của Unicity). Khách hàng thân thiết mua sản phẩm trực tiếp từ Công ty theo chính sách bán hàng dành cho Khách hàng thân thiết cho mục đích tiêu dùng cá nhân, không được bán lại. Toàn bộ doanh số mua hàng của Khách hàng thân thiết được tính là Doanh số cá nhân của Nhà phân phối đã giới thiệu ra Khách hàng thân thiết đó. Nhà phân phối được hưởng phần chênh lệch giữa giá bán sản phẩm dành cho Nhà phân phối và giá bán dành cho Khách hàng thân thiết.

Trong trường hợp Khách hàng thân thiết muốn trở thành Nhà phân phối thì phải: (i) chấm dứt tư cách Khách hàng thân thiết; (ii) ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty để trở thành Nhà phân phối nằm trong mạng lưới của Nhà phân phối đã giới thiệu Khách hàng thân thiết đó.

11. Chân (hoặc Nhánh)

Chân (hay còn được gọi là Nhánh) của Nhà phân phối là mạng lưới Nhà phân phối bắt đầu từ Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp của Nhà phân phối đó.

Ví dụ minh họa: Theo ví dụ dưới đây NPP A có 3 chân.



12. Nhánh/chân năng động

Nhánh/chân năng động là nhánh/chân mà trong đó có ít nhất 01 Nhà phân phối năng động trong Tháng doanh số.

13. Doanh số cá nhân (PV)

Doanh số cá nhân là doanh số được tích lũy từ các đơn hàng mua sản phẩm trong tháng của Nhà phân phối, bao gồm cả doanh số của các Khách hàng thân thiết do Nhà phân phối đó giới thiệu mua

sản phẩm trực tiếp từ Unicity. Doanh số cá nhân được tính dựa trên điểm PV (điểm quy đổi khi mua sản phẩm Unicity tại Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp).

14. Doanh số nhóm (TV)

Doanh số nhóm của một Nhà phân phối bao gồm Doanh số cá nhân của Nhà phân phối đó và Doanh số cá nhân của các Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp.

15. Điểm quy đổi để tính hoa hồng (CV)

Hoa hồng, tiền thưởng theo Kế hoạch trả thưởng này được xác định dựa trên điểm doanh số mua hàng PV. Giá trị chi trả hoa hồng, tiền thưởng được xác định dựa trên điểm quy đổi để tính hoa hồng (CV) theo tỷ lệ: 1 PV = 1 CV = 27.500 VNĐ (Hai mươi bảy ngàn năm trăm đồng).

Ví dụ:

1 Nhà phân phối có Doanh số cá nhân đạt 100 PV trong 1 Tháng doanh số. Tỷ lệ Hoa hồng giảm giá cá nhân mà Nhà phân phối đó được hưởng là 5%. Như vậy, Hoa hồng giảm giá cá nhân của Nhà phân phối đó trong Tháng doanh số quy đổi ra tiền là:

$$100 \times 5\% \times 27.500 = 137.500 \text{ VNĐ.}$$

16. Doanh số nhóm tích lũy (CTV)

Doanh số nhóm tích lũy là tổng Doanh số nhóm được cộng dồn từ tháng đầu tiên mà Nhà phân phối bắt đầu tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp tại Unicity cho đến thời điểm hiện tại.

17. Doanh số hệ thống (OV)

Doanh số hệ thống của một Nhà phân phối bao gồm: Doanh số cá nhân của Nhà phân phối và Doanh số cá nhân của các Nhà phân phối trong Hệ thống tuyển dưới.

18. Tháng doanh số

Tháng doanh số (volume month) là khoảng thời gian Unicity dùng để tính doanh số nhằm xác định hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác, cũng như xếp hạng cấp bậc Nhà phân phối theo như Kế hoạch trả thưởng. Thông thường giai đoạn này chính là một (01) tháng theo lịch dương lịch. Trong một số trường hợp, tháng doanh số có thể được gia hạn tới những ngày làm việc đầu tiên của tháng dương lịch tiếp theo (*ngày đặt hàng cuối cùng của mỗi tháng sẽ được Công ty thông báo trước khi kết thúc tháng Dương lịch của tháng đó*). Những ngày đầu tháng tiếp theo này được gọi là ngày tăng doanh số (Topup). Nhà phân phối có quyền lựa chọn tính Doanh số cá nhân phát sinh trong những ngày tăng doanh số (Topup) này vào doanh số của tháng trước hoặc tháng hiện tại.

Ví dụ: Ngày 01 – 02/12 được quy định là ngày làm tăng doanh số (ngày topup) của tháng 11, khi mua hàng trong khoảng thời gian này, Nhà phân phối có thể lựa chọn tính vào doanh số của tháng 11 hoặc tháng 12.

19. Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác

Nhà phân phối được nhận Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác quy định tại Kế hoạch trả thưởng của Unicity.

20. Cấp bậc

Cấp bậc và điều kiện đạt cấp bậc tương ứng được quy định tại Mục II của Kế hoạch trả thưởng. Nhà phân phối ở mỗi cấp bậc sẽ được nhận các loại hoa hồng tiền thưởng khác nhau quy định tại Mục III của Kế hoạch trả thưởng.

21. Nén ngang các chân/nhánh

Unicity cho phép Nhà phân phối cộng dồn doanh số của các chân/nhánh để tạo thành một chân/nhánh mới có tổng doanh số lớn hơn tương đương với chân/ nhánh doanh số cần thiết nhằm đạt điều kiện lên cấp. Việc cộng dồn này không được phép bao gồm hai chân/nhánh có doanh số lớn nhất. Nhà phân phối chỉ được sử dụng tối đa 1 lần nén ngang trong một tháng hoa hồng để đạt cấp bậc.

Ví dụ minh họa cho danh hiệu Giám đốc (Director)

Để đạt được Nhà phân phối có cấp bậc Giám đốc, Nhà phân phối cần có ít nhất 3 chân/nhánh đạt Doanh số hệ thống (OV) đạt lần lượt là 5.000 PV, 3.000 PV, 1.000 PV.

Trong trường hợp như tại hình vẽ, Nhà phân phối có 7 chân có Doanh số hệ thống (OV) mỗi chân đạt lần lượt là: 1.200 PV (chân 1), 1.000 PV (chân 2), 950 PV (chân 3), 3.000 PV (chân 4), 900 PV (chân 5), 800 PV (chân 6), 1.050 PV (chân 7), 500 PV (chân 8).

Khi đó, Nhà phân phối sẽ sử dụng chân 1 có OV là 1.200 PV, chân 4 có OV là 3.000 PV (hai chân lớn nhất) và chân nén ngang các chân 2, chân 3, chân 5, chân 6, chân 7, chân 8, có OV là 5.200 PV để đạt điều kiện trở thành Nhà phân phối cấp bậc Giám đốc.

22. Nén Doanh số nhóm

Nén Doanh số nhóm sẽ xảy ra trong trường hợp Nhà phân phối có doanh số thấp hơn 100 PV. Khi đó, Doanh số nhóm của Nhà phân phối này sẽ được cộng dồn để tính Doanh số nhóm của Người bảo trợ.

Ví dụ minh họa:

Trong Tháng doanh số, Doanh số cá nhân của Nhà phân phối là 200 PV, doanh số của Nhà phân phối tuyển dưới trực tiếp tầng 1 là 70 PV, doanh số của 2 Nhà phân phối tuyển dưới tầng 2 lần lượt là 100 PV và 40 PV. Như vậy, Nhà phân phối tầng 1 không đạt năng động đủ 100PV trong tháng đó. Doanh số nhóm của Nhà phân phối đó sau khi nén Doanh số nhóm là:

$$200 \text{ PV} + 70 \text{ PV} + 100 \text{ PV} + 40 \text{ PV} = 410 \text{ PV}.$$

II. CÁC CẤP BẬC NHÀ PHÂN PHỐI

Nhà phân phối sẽ được ghi nhận cấp bậc trong hệ thống của Unicity và được vinh danh tại các chương trình sự kiện của Unicity khi đạt các tiêu chuẩn cấp bậc như dưới đây.

CẤP BẬC	ĐIỀU KIỆN ĐẠT CẤP BẬC
Presidential Diamond <i>Chủ Tịch Kim Cương</i>	Trong 3 tháng liên tục: - Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động - Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV - Doanh số hệ thống của 3 chân (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 320.000 PV, chân 2 đạt 160.000 PV, chân 3 đạt 80.000 PV.
Presidential Ruby <i>Chủ Tịch Hồng Ngọc</i>	Trong 3 tháng liên tục: - Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động - Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV - Doanh số hệ thống của 3 chân (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 160.000 PV, chân 2 đạt 80.000 PV, chân 3 đạt 40.000 PV
Presidential Sapphire <i>Chủ Tịch Ngọc Bích</i>	Trong 3 tháng liên tục: - Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động - Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV - Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 80.000 PV, chân 2 đạt 40.000 PV, chân 3 đạt 20.000 PV
Presidential Director <i>Chủ Tịch Giám Đốc</i>	Trong 3 tháng liên tục: - Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động - Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV - Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 40.000 PV, chân 2 đạt 20.000 PV, chân 3 đạt 10.000 PV
Executive Director <i>Giám Đốc Điều Hành</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 20.000 PV, chân 2 đạt 10.000 PV, chân 3 đạt 5.000 PV
Senior Director <i>Giám Đốc Cấp Cao</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 10.000 PV, chân 2 đạt 5.000 PV, chân 3 đạt 2.000 PV
Director <i>Giám Đốc</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 3 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 5.000 PV, chân 2 đạt 3.000 PV, chân 3 đạt 1.000 PV
Executive Manager <i>Quản Lý Điều Hành</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 2 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: chân 1 đạt 3.000 PV, chân 2 đạt 1.000 PV
Senior Manager <i>Quản Lý Cấp Cao</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV Doanh số hệ thống của 1 chân/nhánh (Leg OV) đạt được ít nhất: 1.000 PV
Manager <i>Quản Lý</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.000 PV

III. CHI TIẾT KẾ HOẠCH TRẢ THƯỜNG

Unicity chi trả Hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác theo ba (03) giai đoạn như sau:

1. Giai đoạn 1 (Chênh lệch bán lẻ, Hoa hồng giảm giá cá nhân, Hoa hồng Khởi động nhanh, Hoa hồng theo tầng)

Trong giai đoạn 1, Nhà phân phối được trả thưởng theo các loại Hoa hồng như sau: Chênh lệch bán lẻ, Hoa hồng giảm giá cá nhân, Hoa hồng Khởi động nhanh và Hoa hồng được trả theo tầng.

1.1. Chênh lệch bán lẻ

Nhà phân phối được quyền mua sản phẩm từ Công ty với mức giá dành cho Nhà phân phối và bán lại sản phẩm cho khách hàng, người tiêu dùng ở mức giá không thấp hơn giá bán cho Nhà phân phối và không cao hơn giá bán dành cho khách hàng được quy định tại Danh mục Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty.

Khi Khách hàng thân thiết mua hàng trực tiếp từ Unicity, Công ty sẽ chi trả cho Nhà phân phối phần chênh lệch giữa giá bán sản phẩm dành cho Nhà phân phối và giá bán dành cho Khách hàng thân thiết.

1.2. Hoa hồng giảm giá cá nhân

Hoa hồng giảm giá cá nhân là khoản hoa hồng nhằm để khuyến khích Nhà phân phối gia tăng sử dụng và bán lẻ các sản phẩm của Unicity. Hoa hồng giảm giá cá nhân có tỷ lệ là 5% và được tính dựa trên Doanh số cá nhân, cụ thể:

- Đối với Nhà phân phối có cấp bậc thấp hơn Quản lý (Manager), Hoa hồng giảm giá cá nhân được tính dựa trên toàn bộ Doanh số cá nhân (DSCN) của Nhà phân phối trong Tháng doanh số và theo công thức sau: $5\% \times \text{DSCN}$.
- Đối với Nhà phân phối từ cấp Quản lý (Manager) trở lên, Hoa hồng giảm giá cá nhân vẫn tính dựa trên Doanh số cá nhân (DSCN) của Nhà phân phối nhưng không bao gồm 250 PV đầu tiên của Tháng doanh số (250 PV này sẽ vẫn được chi trả cho các loại hoa hồng khác trong Kế Hoạch Trả Thưởng). Công thức tính Hoa hồng giảm giá cá nhân trong trường hợp này như sau: $5\% \times (\text{DSCN} - 250 \text{ PV})$.

Lưu ý: Chỉ những Nhà phân phối đã hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và được cấp Thẻ thành viên mới đủ điều kiện hưởng Hoa hồng giảm giá cá nhân.

Ví dụ:

Sau khi hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản và được cấp Thẻ thành viên, trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối A có Doanh số cá nhân đạt 500 PV.

Nếu Nhà phân phối A chưa đạt cấp bậc Quản lý, Hoa hồng giảm giá cá nhân được tính như sau:

$$500 \times 5\% \times 27.500 = 687.500 \text{ VNĐ}$$

Nếu Nhà phân phối A đạt cấp bậc Quản lý trở lên, Hoa hồng giảm giá cá nhân được tính như sau:

$$(500 - 250) \times 5\% \times 27.500 = 343.750 \text{ VNĐ}$$

1.3. Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB)

Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB) là khoản thưởng chỉ áp dụng một lần dành cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) khi Nhà phân phối mới do họ giới thiệu/tuyển dụng hoàn thành Khởi động nhanh bằng cách đạt mức Doanh số cá nhân từ 500 PV trở lên trong tháng doanh số bất kỳ, trong đó tối thiểu 300 PV là tổng doanh số được tích lũy từ các đơn hàng mua sản phẩm trong tháng doanh số của các Khách hàng thân thiết do Nhà phân phối giới thiệu.

Để nhận khoản thưởng này, Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) phải là Nhà phân phối từng hoàn thành Khởi động nhanh (đạt mức Doanh số cá nhân từ 500 PV trở lên trong một tháng bất kỳ kể từ khi gia nhập Unicity. Nếu Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) không đáp ứng điều kiện này, Doanh số cá nhân của các Nhà phân phối mới sẽ được tổng hợp và chi trả dưới dạng Hoa hồng theo tầng trong phần 1.4 bên dưới.

Khoản thưởng Hoa hồng Khởi động nhanh mà Unicity trả cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng (Enroller) được tính trên tối đa 1.000 PV Doanh số cá nhân của mỗi Nhà phân phối mới. Tỷ lệ Hoa hồng Khởi động nhanh là 20% đối với Nhà phân phối mới thứ 1 và 25% đối với Nhà phân phối mới thứ 2 trở đi trong Tháng doanh số.

Chú ý:

- Unicity sẽ tính toán khoản thưởng nêu trên cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng duy nhất một lần khi Nhà phân phối mới do họ giới thiệu/tuyển dụng hoàn thành Khởi động nhanh.
- Khi khoản doanh số đã được tính để chi trả Hoa hồng Khởi động nhanh cho Người giới thiệu/Người tuyển dụng, thì doanh số đó sẽ không được tính vào Hoa hồng theo tầng.

Ví dụ Hoa hồng Khởi động nhanh:

Trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối A giới thiệu được lần lượt 04 Nhà phân phối mới với Doanh số cá nhân tương ứng

- NPP B: 500 PV (trong đó không có doanh số từ KHTT),
- NPP C: 500 PV (trong đó: 100 PV doanh số cá nhân + 400 PV doanh số từ KHTT)
- NPP D: 1000 PV (trong đó: 700 PV doanh số cá nhân + 300 PV doanh số từ KHTT)
- NPP E: 500 PV (trong đó: 300 PV doanh số cá nhân + 200 PV doanh số từ KHTT)

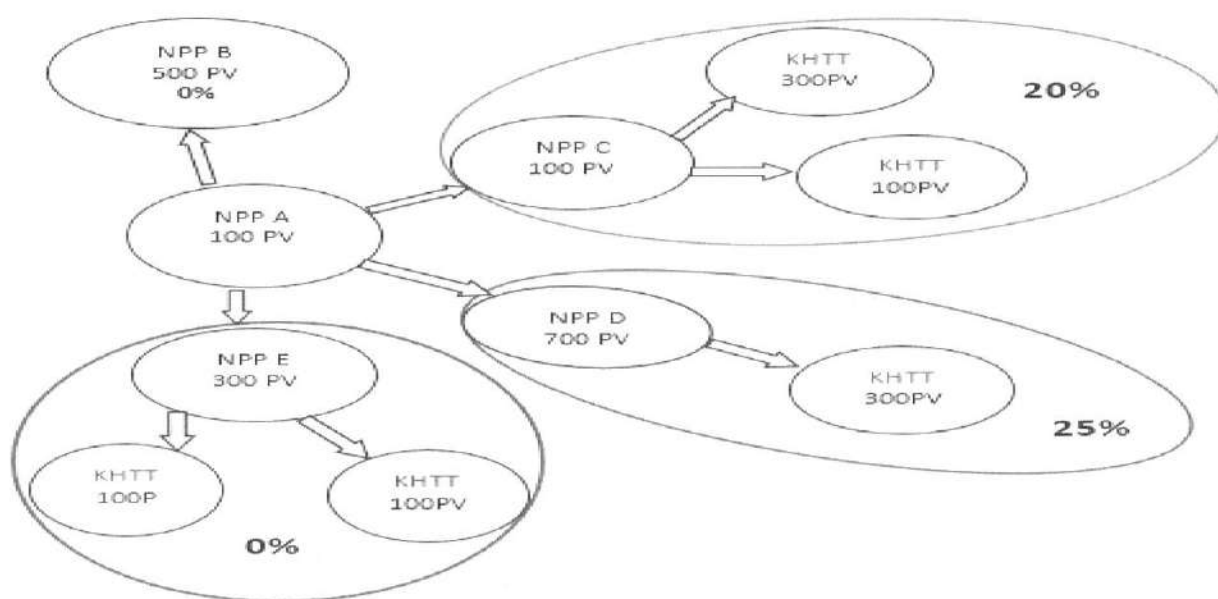
Giá trị Hoa hồng Khởi động nhanh (FSB) mà Nhà phân phối A được hưởng là:

$$(20\% \times 500 \text{ PV}) + (25\% \times 1.000 \text{ PV}) = 350 \text{ PV}$$

Quy đổi thành tiền:

$$350 \text{ PV} \times 27.500 = 9.625.000 \text{ đồng}$$

NPP A không nhận được hoa hồng Khởi động nhanh của NPP B và NPP E do 2 NPP không hoàn thành Khởi động nhanh với điều kiện có tối thiểu 300 PV từ KHTT. Tổng PV của NPP B và NPP E sẽ được tính cho Hoa hồng theo tầng.



1.4. Hoa hồng theo Tầng

Hoa hồng theo Tầng được xác định từ tổng Doanh số cá nhân ở mỗi Tầng tính hoa hồng.

Phạm vi của mỗi Tầng tính hoa hồng sẽ kết thúc ở Nhà phân phối tuyến dưới có Doanh số cá nhân đạt từ 100 PV trở lên. Trong trường hợp Nhà phân phối tuyến dưới có Doanh số cá nhân dưới 100 PV thì chưa được coi là kết thúc tầng và doanh số này sẽ được cộng dồn lại cho đến khi tìm thấy Nhà phân phối cấp dưới đầu tiên đủ 100 PV để tính tổng chi trả Hoa hồng (xem ví dụ cụ thể về Hoa hồng được chi trả theo tầng ở bên dưới).

Tỷ lệ Hoa hồng theo tầng tùy thuộc vào Doanh số cá nhân của Nhà phân phối, cụ thể:

Doanh số cá nhân	100 – 199 PV	≥ 200 PV
Tỷ lệ Hoa hồng theo tầng	3%	5%

Số lượng tầng được sử dụng để tính Hoa hồng theo tầng phụ thuộc vào số lượng chân/nhánh năng động của Nhà phân phối:

Số chân/nhánh năng động	1	2	3	4	>5
Số tầng tính Hoa hồng theo tầng	1	2	3	4	5

Ví dụ Hoa hồng theo tầng:

Nhà phân phối A có 02 chân năng động nên được hưởng Hoa hồng theo tầng tính trên 02 tầng:

Tầng 1 gồm:

NPP B + [NPP C + NPP D + NPP E]

Tầng 2 gồm:

[NPP F + NPP G]

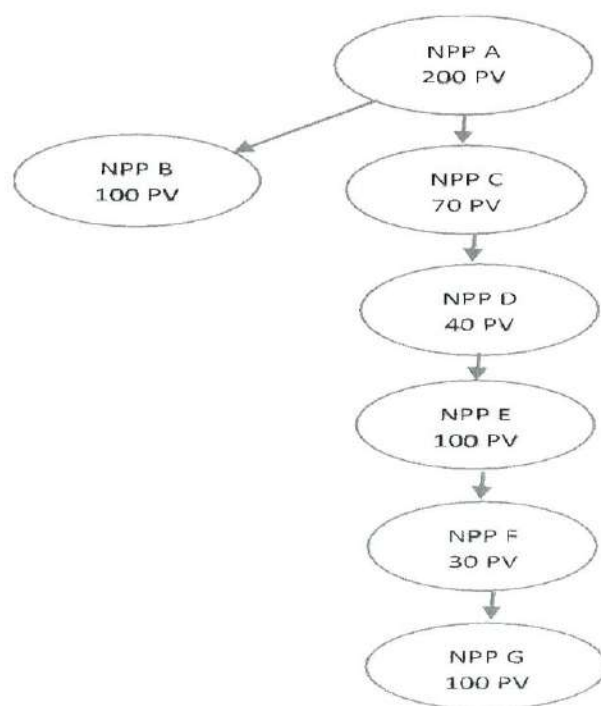
Hoa hồng theo tầng mà Nhà phân phối A được nhận:

$$5\% \times [100 + (70 + 40 + 100)] + 5\% (30 + 100)$$

$$= 5\% \times 440 = 22 \text{ PV}$$

Quy đổi thành tiền:

$$22 \text{ PV} \times 27.500 = 605.000 \text{ đồng}$$



2. Giai đoạn 2 – Hoa hồng Hệ hệ

Unicity sẽ trả hoa hồng theo Hệ hệ cho Nhà phân phối đạt được các tiêu chí thông qua việc tính toán tổng Doanh số cá nhân (PV) của các Nhà phân phối tuyến dưới trong mỗi Hệ hệ.

2.1. Điều kiện nhận Hoa hồng Hệ hệ

- Nhà phân phối phải đạt cấp Quản lý (Manager) cho đến cấp Giám đốc điều hành (Executive Director).
- Đạt Doanh số nhóm (TV) trong tháng tối thiểu là 1.000 PV.
- Nếu không đạt điều kiện trên ngay trong tháng đầu tiên gia nhập Unicity, từ tháng thứ 2 trở đi, Nhà phân phối cần đáp ứng thêm điều kiện Doanh số nhóm tích lũy (CTV) đạt 1.500 PV trở lên.

Ví dụ: Nhà phân phối A tham gia tháng 10/2018, không có Doanh số nhóm phát sinh trong tháng 10/2018. Tháng 11/2018 Nhà phân phối A có Doanh số nhóm (TV) 1.000 PV, đủ điều kiện đạt cấp bậc Quản lý (Manager). Tuy nhiên, Doanh số nhóm tích lũy (CTV) không đủ 1.500 CTV nên không được nhận Hoa hồng Thế hệ.

2.2. Cách tính Hoa hồng Thế hệ

- Hoa hồng Thế hệ được xác định dựa trên Tổng doanh số cá nhân của mỗi Thế hệ.
- Số lượng Thế hệ và Tỷ lệ Hoa hồng Thế hệ phụ thuộc vào cấp bậc của Nhà phân phối, quy định trong bảng dưới đây.

2.3. Bảng mô tả Hoa hồng Thế hệ

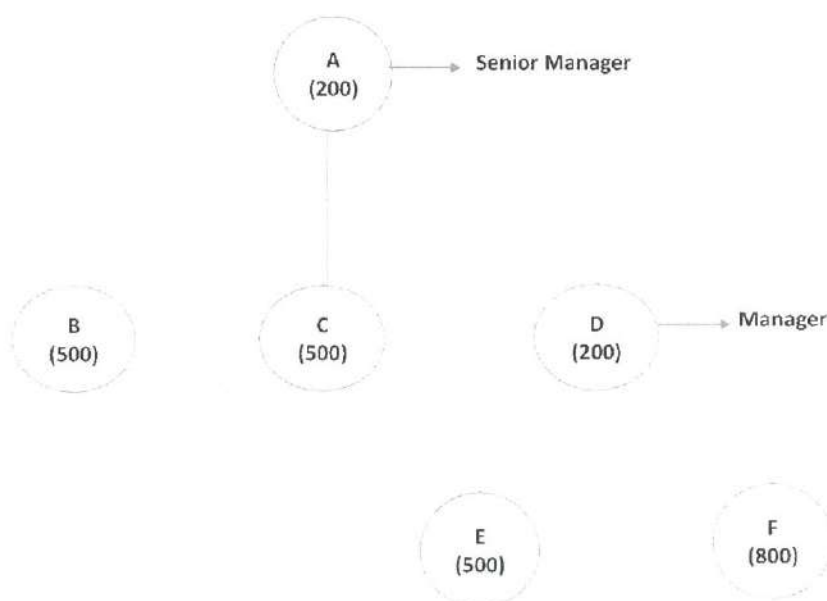
Tiêu chuẩn	Quản Lý	Quản Lý Cấp Cao	Quản Lý Điều Hành	Giám đốc	Giám đốc Cấp cao	Giám đốc Điều hành
Doanh số nhóm (TV)	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Doanh số nhóm tích lũy (CTV) – (Áp dụng từ tháng thứ 2 trở đi sau khi gia nhập Unicity)	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Thế hệ 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 2		5%	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 3			5%	5%	5%	5%
Thế hệ 4				5%	5%	5%
Thế hệ 5				5%	5%	5%
Thế hệ 6					5%	5%
Thế hệ 7						3%

Ví dụ: Trong ví dụ này, Nhà phân phối A xây dựng được hệ thống như hình bên ngay trong tháng đầu tiên gia nhập Unicity.

Nhà phân phối A có Doanh số nhóm 1.400 PV và Doanh số hệ thống của chân (D) đạt 1.500 PV => đạt cấp bậc Quản lý cấp cao (Senior Manager)

Nhà phân phối D có Doanh số nhóm 1.500 PV => đạt cấp bậc Quản lý (Manager)

A đủ điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ trên 2 Thế hệ:



- Thế hệ 1 của Nhà phân phối A bao gồm: B, C và D.

- Thế hệ 2 của Nhà phân phối A bao gồm: E và F.

Giá trị Hoa hồng Thế hệ mà A được nhận:

$[5\% \times (500 + 500 + 200) + 5\% \times (500 + 800)] \times 27.500 = 3.437.500$ đồng.

D cũng đủ điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ trên Thế hệ 1, gồm E và F.

$5\% \times (500 + 800) \times 27.500 = 1.787.500$ đồng

3. Giai đoạn 3 – Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

3.1. Điều kiện nhận Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

- Nhà phân phối phải đạt doanh số hệ thống trong tháng tương ứng với các cấp bậc như quy định tại **Bảng điều kiện doanh số đối với các cấp bậc trong Câu lạc bộ Chủ tịch** nêu tại mục 4.2.2.
- Đạt Doanh số nhóm (TV) trong tháng tối thiểu là 1.000 PV.

3.2. Cách tính Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

- Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch được xác định dựa trên Tổng doanh số cá nhân của mỗi Thế hệ.
- Tùy thuộc vào doanh số mà Nhà phân phối đạt được trong tháng ứng với các cấp bậc quy định tại **Bảng điều kiện doanh số đối với các cấp bậc trong Câu lạc bộ Chủ tịch** nêu tại mục 4.2.2, số lượng Thế hệ và Tỷ lệ Hoa hồng Thế hệ được xác định như trong bảng dưới đây.

3.3. Bảng mô tả Hoa hồng Thế hệ dành cho Câu lạc bộ Chủ tịch

Tiêu chuẩn	Chủ tịch Giám đốc	Chủ tịch Ngọc bích	Chủ tịch Hồng ngọc	Chủ tịch Kim cương
Doanh số nhóm (TV)	1.000	1.000	1.000	1.000
Thế hệ 1	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 2	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 3	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 4	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 5	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 6	5%	5%	5%	5%
Thế hệ 7	3%	3%	3%	3%
Thế hệ 8	3%	3%	3%	3%
Thế hệ 9	3%	3%	3%	3%
Thế hệ 10		1%	1%	1%
Thế hệ 11			1%	1%
Thế hệ 12				1%

4. Các khoản thưởng thêm

4.1. Khoản thưởng thành tích

- Nhà phân phối sẽ nhận được khoản thưởng thành tích khi hoàn thành cấp bậc/danh hiệu tương ứng theo bảng dưới đây:

Cấp bậc/Danh hiệu	Khoản thưởng danh hiệu (đồng)
Giám đốc	6.000.000
Giám đốc Cấp cao	12.000.000
Giám đốc Điều hành	18.000.000
Chủ tịch Giám đốc	24.000.000
Chủ tịch Ngọc bích	48.000.000
Chủ tịch Hồng ngọc	72.000.000
Chủ tịch Kim cương	120.000.000

Lưu ý:

- Nhà phân phối phải có ít nhất năm (05) chân năng động và doanh số nhóm 1500 TV trong tháng đạt tiêu chuẩn nhận thưởng.
- Khoản thưởng thành tích được nêu tại khoản này khác với khoản thưởng danh hiệu dành cho Người thành công trong Câu lạc bộ Chủ tịch và Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp.
- Khoản thưởng thành tích này sẽ được trả duy nhất một lần vào tháng Nhà phân phối hoàn thành cấp bậc/danh hiệu lần đầu tiên và khoản thưởng này được trả cùng hoa hồng của Nhà phân phối.
- Nhà phân phối tái đạt danh hiệu sẽ không nhận được thưởng thành tích.

Ví dụ 1: Nhà phân phối hoàn thành cấp bậc Chủ tịch Giám đốc vào tháng 8/2025 (đạt cấp bậc Chủ tịch Giám đốc vào tháng 6,7,8/2025) thì Nhà phân phối sẽ được nhận 24.000.000 đồng cùng với hoa hồng. Nếu tháng 9/2025 Nhà phân phối đạt lại cấp bậc Chủ tịch Giám đốc thì cũng không nhận được khoản thưởng này.

Ví dụ 2: Áp dụng tương tự Nhà phân phối lần đầu đạt cấp bậc Giám đốc sẽ được nhận 6.000.000 đồng nhưng nếu tái đạt sẽ không được nhận khoản này.

4.2. Khoản thưởng danh hiệu dành cho thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch

4.2.1. Câu lạc bộ Chủ tịch

Câu lạc bộ Chủ tịch bao gồm các Nhà phân phối thỏa mãn các điều kiện như sau:

- Đủ điều kiện Cấp bậc Chủ tịch (từ cấp bậc Chủ tịch Giám đốc cho tới Chủ tịch Kim cương, quy định tại Mục II – Cấp bậc Nhà phân phối) trong ba (03) Tháng doanh số liên tiếp. Quyền được là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch sẽ có hiệu lực tính từ thời điểm mà Nhà phân phối hoàn thành cấp bậc đó đến hết tháng 12 của năm tiếp theo.
- Trong thời gian là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch, nếu Nhà phân phối đáp ứng điều kiện của các Cấp bậc trong Câu Lạc bộ Chủ tịch trong 03 tháng bất kỳ của năm đánh giá thì sẽ được duy trì tư cách thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch đến hết tháng 12 của năm tiếp theo.
- Trong thời gian là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch, để duy trì tư cách và quyền lợi thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch, Nhà phân phối phải đảm bảo yêu cầu sau:

- Nhà phân phối cấp bậc từ Chủ tịch Giám đốc đến Chủ tịch Hồng ngọc phải duy trì tối thiểu cấp bậc Giám đốc (Director) hàng tháng.
- Nhà phân phối cấp bậc Chủ tịch Kim cương phải duy trì tối thiểu cấp bậc từ Chủ tịch Giám Đốc hàng tháng.

Nếu trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối không duy trì được điều kiện này, tư cách và quyền lợi của thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch sẽ chấm dứt khi kết thúc Tháng doanh số đó cho đến khi Nhà phân phối đạt chuẩn lại điều kiện (i) hoặc (ii) nêu trên.

Ví dụ: Nếu Nhà phân phối đáp ứng điều kiện để trở thành một cấp của Câu lạc bộ Chủ Tịch trong tháng 3/2018 đến tháng 5/2018, thì quyền được là thành viên CLB Chủ Tịch của Nhà phân phối đó sẽ bắt đầu từ tháng 6/2018 đến hết tháng 12/2019.

- Nhà phân phối không bị Unicity xử lý vi phạm theo quy định tại Quy tắc hoạt động. Trường hợp Nhà Phân Phối bị xử lý vi phạm, tư cách và quyền lợi của thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch sẽ chấm dứt ngay tại thời điểm bị xử lý vi phạm cho đến khi Nhà phân phối đáp ứng lại điều kiện (i) hoặc (ii)
- Cấp bậc của Nhà phân phối trong Câu lạc bộ Chủ Tịch thể hiện sự lãnh đạo của Nhà phân phối trong mạng lưới của mình. Do vậy, Unicity sẽ tổ chức lễ kỷ niệm để vinh danh đối với Nhà phân phối thuộc thành viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch và thông báo tới Nhà phân phối tuyển dưới của Nhà phân phối đó.

4.2.2. Khoản thưởng danh hiệu dành cho Người thành công trong Câu lạc bộ Chủ Tịch

Unicity chỉ trả một khoản tiền thưởng đặc biệt cho các Nhà phân phối là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch ở các cấp Chủ tịch Giám đốc (Presidential Director) cho tới Chủ tịch Kim cương (Presidential Diamond) gọi là khoản thưởng danh hiệu và thanh toán duy nhất một lần cho mỗi cấp bậc.

Điều kiện nhận khoản thưởng danh hiệu dành cho Nhà phân phối thành công trong Câu lạc bộ Chủ Tịch như sau:

Duy trì trong 03 tháng liên tiếp, mỗi tháng trong đó:

- Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động; và
- Có Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.500; và
- Có ít nhất 05 tuyển dưới trực tiếp đạt điều kiện Nhà phân phối năng động; và
- Nhà phân phối xây dựng được hệ thống ít nhất 05 chân như trong bảng dưới đây:

Bảng điều kiện doanh số đối với các cấp bậc trong Câu lạc bộ Chủ Tịch

Cấp bậc	Điều kiện đối với mỗi chân					Khoản thưởng danh hiệu dành cho Thành viên CLB Chủ tịch (đồng)
	Doanh Số của mỗi chân (Đơn vị tính: 1.000 điểm)			Điều kiện đối với chân 4 và chân 5		
	Chân 1	Chân 2	Chân 3	Chân 4	Chân 5	
Chủ tịch Giám đốc	40	20	10	Mỗi chân có ít nhất 01 tuyển dưới đạt điều kiện Nhà phân phối năng động		250.000.000
Chủ tịch Ngọc bích	80	40	20			500.000.000
Chủ tịch Hồng ngọc	160	80	40			1.000.000.000
Chủ tịch Kim cương	320	160	80			2.500.000.000

Lưu ý:

- Doanh số chân 1, chân 2 không được nén ngang.
- Nhà phân phối đủ điều kiện nhận tiền thưởng của cấp bậc cao hơn sẽ đồng thời được nhận cả các khoản tiền thưởng cho cấp bậc thấp hơn nếu các khoản tiền thưởng của cấp bậc thấp hơn chưa được nhận trước đó.

4.3. Hoa hồng, tiền thưởng dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp (Chairman's Club Member)

Sau khi đạt cấp bậc Chủ tịch Kim Cương, Nhà phân phối có cơ hội đạt các danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp, được vinh danh tại các chương trình sự kiện của Unicity và nhận thêm khoản thưởng danh hiệu và hoa hồng dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp như dưới đây.

4.3.1. Khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

a. Điều kiện

Để đạt các danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp và nhận khoản thưởng danh hiệu tương ứng, Nhà phân phối cần:

- Làm Đơn đăng ký danh hiệu và chỉ định các chân để xác định điều kiện đạt chuẩn danh hiệu tương ứng trước khi bắt đầu quá trình xét chuẩn danh hiệu. Trong Đơn đăng ký danh hiệu, bên cạnh việc chỉ định các chân để xác định điều kiện đạt chuẩn danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp, Nhà phân phối đồng thời phải chỉ định các chân dùng để đạt chuẩn cấp bậc Chủ tịch Kim cương, bao gồm Chân 1, Chân 2 và Chân 3 trong bảng nêu trên. Nhà phân phối có thể thay đổi thứ tự các chân khác nhau trong các tháng để duy trì danh hiệu Chủ tịch Kim cương tuy nhiên việc thay đổi này chỉ được áp dụng trong phạm vi các chân được giữ lại làm chân Chủ tịch Kim cương.
- Trong 03 tháng liên tiếp, Nhà phân phối phải đáp ứng các điều kiện hàng tháng như bảng dưới đây:

Danh hiệu	Điều kiện đạt danh hiệu	Tổng giá trị khoản thưởng danh hiệu dành cho Thành viên CLB Chủ tịch cao cấp (tỷ đồng)
Chairman's club members - Double Diamond <i>Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp - Kim Cương đôi</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.500 PV Đạt điều kiện Nhà phân phối cấp bậc Chủ tịch Kim Cương (Presidential Diamond) Có thêm ít nhất 100.000 PV ngoài các chân sử dụng để đạt danh hiệu Chủ tịch Kim Cương (Presidential Diamond).	3,450
Chairman's club members - Triple Diamond <i>Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp - Kim Cương ba</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.500 PV Đạt điều kiện Nhà phân phối danh hiệu Kim Cương đôi (Double Diamond) Có thêm ít nhất 100.000 PV ngoài các chân sử dụng để đạt danh hiệu Kim Cương đôi (Double Diamond). Tổng doanh số hệ thống đạt ít nhất 1.000.000 PV trong đó có ít nhất 500.000 PV ngoài chân lớn nhất	11,500

Chairman's club members - Crown Diamond <i>Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp - Kim Cương Vương miện</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.500 PV Đạt điều kiện Nhà phân phối danh hiệu Kim Cương ba (Triple Diamond) Đạt ít nhất 100.000 PV ngoài các chân sử dụng để đạt danh hiệu số hệ thống đạt ít nhất 2.000.000 PV trong đó có ít nhất 1.000.000 PV ngoài chân lớn nhất	23,000
Chairman's club members - Royal Crown Diamond <i>Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp - Kim Cương Vương miện Hoàng gia</i>	Đạt điều kiện Nhà phân phối năng động Doanh số nhóm (TV) ít nhất 1.500 PV Đạt điều kiện Nhà phân phối danh hiệu Kim Cương Vương miện (Crown Diamond) Đạt ít nhất 100.000 PV ngoài các chân sử dụng để đạt danh hiệu Kim Cương Vương miện (Crown Diamond) Tổng doanh số hệ thống đạt ít nhất 4.000.000 PV trong đó có ít nhất 2.000.000 PV ngoài chân lớn nhất	34,500

(iii) Quyền được là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp sẽ có hiệu lực tính từ thời điểm mà Nhà phân phối hoàn thành cấp bậc đó đến hết tháng 12 của năm tiếp theo.

Trong thời gian là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp, nếu Nhà phân phối đáp ứng điều kiện của các Cấp bậc trong Câu Lạc bộ Chủ tịch cao cấp trong 03 tháng bất kỳ của năm đánh giá thì sẽ được duy trì tư cách thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp đến hết tháng 12 của năm tiếp theo.

(iv) Trong thời gian là thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp, để duy trì tư cách và quyền lợi thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp, Nhà phân phối phải luôn duy trì tối thiểu cấp bậc từ Chủ tịch Hồng Ngọc hàng tháng.

Khi trong một Tháng doanh số, Nhà phân phối không duy trì được điều kiện này, tư cách và quyền lợi của thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp sẽ chấm dứt khi kết thúc Tháng doanh số đó cho đến khi Nhà phân phối đáp ứng lại đủ các điều kiện nêu trên.

Nhà phân phối không bị Unicity xử lý vi phạm theo quy định tại Quy tắc hoạt động. Trường hợp Nhà Phân Phối bị xử lý vi phạm, tư cách và quyền lợi của thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp sẽ chấm dứt ngay tại thời điểm bị xử lý vi phạm cho đến khi Nhà phân phối đáp ứng lại các điều kiện để trở thành thành viên của Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp.

Lưu ý:

- Nhà phân phối không được phép thay đổi các chân đã chỉ định trong suốt quá trình đánh giá. Trường hợp Nhà Phân Phối ký thêm chân hoạt động mới trong quá trình đánh giá, Nhà Phân Phối cần chỉ định ngay vị trí cho các chân này. Trường hợp Nhà Phân Phối không yêu cầu chỉ định thì các chân sẽ được tính vào doanh số của các chân dùng để đạt cấp bậc Chủ tịch Kim Cương.
- Sau khi đạt bất kỳ cấp bậc nào đó trong Câu Lạc Bộ chủ tịch cao cấp, Nhà Phân Phối cần thực hiện việc chỉ định lại chân cho cấp bậc kế tiếp. Nhà Phân Phối chỉ được chỉ định chân theo quy tắc lấy các chân từ cấp bậc thấp hơn để đạt tiêu chuẩn đánh giá cho cấp bậc cao hơn mà không được phép lấy các chân của cấp bậc cao hơn quay ngược lại để đạt các cấp bậc thấp hơn.
- Sau khi đáp ứng điều kiện nhận danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp nêu trên, hàng tháng, Nhà phân phối phải đáp ứng các điều kiện về doanh số mỗi chân và tổng doanh số hệ thống trong bảng nêu trên để được công nhận danh hiệu tương ứng.

- Nhà phân phối đồng thời đạt nhiều danh hiệu trong Câu Lạc Bộ Chủ tịch Cao cấp sẽ được nhận cả tiền thưởng cho danh hiệu thấp hơn nếu chưa nhận đủ số lần nhận thưởng của danh hiệu thấp hơn.
- Các danh hiệu cao hơn sẽ chỉ được công nhận nếu Nhà phân phối đáp ứng điều kiện đạt danh hiệu thấp hơn. Trong trường hợp không đáp ứng điều kiện đạt danh hiệu thấp hơn, toàn bộ doanh số của chân được chỉ định để xác định điều kiện đạt danh hiệu cao hơn sẽ được nén vào chân được chỉ định để xác định điều kiện đạt chuẩn danh hiệu thấp hơn gần nhất.

Ví dụ:

Nhà phân phối A có các chân tuyển dưới được giữ lại để đạt danh hiệu Chủ tịch Kim Cương vào các tháng 3,4,5 lần lượt như sau:

- Tháng 3/2021: Chân B đạt: 320.000 PV (Chân 1), Chân C đạt: 160.000 PV (Chân 2), Chân D đạt: 80.000 PV (Chân 3).
- Tháng 4/2021: Chân B đạt: 320.000 PV (Chân 1), Chân C đạt: 80.000 PV (Chân 3), Chân D đạt: 160.000 PV (Chân 2).
- Tháng 5/2021: Chân B đạt: 160.000 PV (Chân 2), Chân C đạt: 320.000 PV (Chân 1), Chân 3 đạt: 80.000 PV (Chân 3)

b. Chi trả khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

Tiền thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp sẽ được chi trả theo cách thức như sau:

- Nhà phân phối sẽ được nhận một phần tiền thưởng đầu tiên tương ứng với từng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp đạt được trong tháng (**Chi tiết như bảng dưới đây**);
- Phần còn lại sẽ được chia đều thành 60 khoản và mỗi khoản được trả vào tháng Nhà phân phối đáp ứng điều kiện về doanh số tương ứng với danh hiệu như nêu tại Bảng ở mục 4.3.1(a) bao gồm cả điều kiện về các chân/nhánh và OV tổng của hệ thống.

Cụ thể như sau:

Đơn vị: Đồng

Danh hiệu Mức trả thưởng	Double Diamond (Kim Cương đôi)	Triple Diamond (Kim Cương ba)	Crown Diamond (Kim Cương Vương miện)	Royal Crown Diamond (Kim Cương Vương miện Hoàng gia)
Tổng giá trị khoản thưởng danh hiệu	3.450.000.000	11.500.000.000	23.000.000.000	34.500.000.000
Chi trả lần 1	690.000.000	2.290.000.000	4.580.000.000	6.900.000.000
Chi trả trong 60 lần tiếp theo	46.000.000/tháng	153.500.000/tháng	307.000.000/tháng	460.000.000/tháng

Ví dụ:

Nhà phân phối X đủ điều kiện đạt danh hiệu Kim cương đôi (Double Diamond) vào tháng 3/2021. Trong các tháng tiếp theo, hệ thống của Nhà phân phối X đạt doanh số như sau:

- Tháng 4/2021: Chân 1 đạt: 320.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 80.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Double Diamond đạt: 80.000 PV, (Không đạt danh hiệu Double Diamond do chân chỉ định Double Diamond chưa đủ 100.000 PV)
- Tháng 5/2021: Chân 1 đạt: 400.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 30.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Double Diamond đạt: 100.000 PV, (Không đạt danh hiệu Double Diamond do chân chỉ định danh hiệu Diamond chưa đủ 80.000 PV)

- Tháng 6/2021: Chân 1 đạt: 320.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 80.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Double Diamond đạt: 100.000 PV, (Tái đạt danh hiệu Double Diamond vì đã đủ điều kiện của danh hiệu về điểm PV ở các chân và nhận thưởng tái đạt tháng đầu tiên là 46.000.000 vnd, số lần nhận thưởng còn lại là 59 lần).

Ví dụ về đạt chuẩn danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp và chi trả khoản thưởng danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

Nhà phân phối A đạt danh hiệu Kim cương ba (Triple Diamond) vào tháng 3/2021. Trong các tháng tiếp theo, hệ thống của Nhà phân phối A đạt doanh số như sau:

- Tháng 4/2021: Chân 1 đạt: 320.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 80.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Double Diamond đạt: 80.000 PV, chân Triple Diamond đạt 10.000.
- Tháng 5/2021: Chân 1 đạt: 400.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 30.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Double Diamond đạt: 100.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Triple Diamond đạt 20.000.
- Tháng 6/2021: Chân 1 đạt: 320.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 80.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Double Diamond đạt: 100.000 PV, chân chỉ định cho danh hiệu Triple Diamond đạt: 100.000 PV.

Danh hiệu và khoản thưởng danh hiệu Kim cương ba (Triple Diamond) dành cho Nhà phân phối A được xác định như sau:

Tháng	Cấp bậc/ Danh hiệu	Giải thích	Khoản thưởng tái đạt danh hiệu DDI (đồng)	Khoản thưởng danh hiệu TDI (đồng)
01/2021	<i>Tháng đầu tiên đạt danh hiệu Triple Diamond</i>	Do đáp ứng điều kiện chân của Double	46.000.000	
02/2021	<i>Tháng thứ hai đạt danh hiệu Triple Diamond</i>	Do đáp ứng điều kiện chân của Double	46.000.000	
03/2021	<i>Hoàn thành danh hiệu Triple Diamond</i>	Nhận chi trả lần 1	46.000.000	2.290.000.000
04/2021	Đạt cấp bậc Presidential Diamond	Do đáp ứng điều kiện 3 chân của cấp bậc Presidential Diamond	-	
	<i>Không đáp ứng điều kiện Double Diamond</i>	Do chân Double & Triple Diamond không đủ doanh số 100.000 PV		
05/2021	Đạt cấp bậc Presidential Diamond	Doanh số của chân Double & Triple Diamond được nén vào chân 3, tạo nên tổng doanh số 150.000 PV	-	

	<i>Không đáp ứng điều kiện Double Diamond</i>	Do doanh số của chân Double Diamond đã được sử dụng để đáp ứng điều kiện đạt chuẩn cấp bậc Presidential Diamond		
06/2021	Đạt cấp bậc Presidential Diamond	Do đáp ứng điều kiện 03 chân của Presidential Diamond	46.000.000	153.500.000
	<i>Đủ điều kiện danh hiệu Triple Diamond</i>	Do đáp ứng điều kiện chân của Double & Triple Diamond		
Số lần nhận thưởng danh hiệu Double Diamond còn lại là 56 lần do tháng 1,2/2021 cũng đạt điều kiện của danh hiệu Double Diamond Số lần nhận thưởng danh hiệu Triple Diamond còn lại là 59 lần Quy trình nhận tiền thưởng tuân thủ theo quy định tại khoản 4.4				

4.3.2. Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp

Sau khi nhận danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp, Nhà phân phối được nhận thêm khoản Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp khi đáp ứng điều kiện về doanh số tương ứng với danh hiệu như nêu tại Bảng ở mục 4.3.1(a) bao gồm cả điều kiện về các chân/ nhánh và OV tổng của hệ thống.

Giá trị Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp được tính trên tổng doanh số hệ thống (OV) của các chân được chỉ định để xác lập danh hiệu nêu trong Đơn đăng ký danh hiệu của Nhà phân phối, như bảng dưới đây.

Tổng doanh số của các chân (OV) được chỉ định cho danh hiệu Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp	Tỷ lệ hoa hồng
Từ 0 đến 100.000	5%
Từ 100.001 đến 500.000	3%
Từ 501.000 đến 750.000	2%
Từ 750.001 đến 1.000.000	1%
Từ 1.000.001 trở lên	0.5%

Ví dụ: Nhà phân phối A đang giữ danh hiệu Kim cương ba (Triple Diamond). Trong tháng, hệ thống của Nhà phân phối A đạt doanh số như sau: Chân 1 đạt: 400.000 PV, Chân 2 đạt: 200.000 PV, Chân 3 đạt: 200.000 PV, chân Double Diamond đạt: 150.000 PV, chân Triple Diamond đạt 200.000 PV.

Khoản Hoa hồng dành cho các Thành Viên trong Câu lạc bộ Chủ tịch Cao cấp của Nhà phân phối A được xác định như sau:

- **Doanh số để tính hoa hồng:** Nhà phân phối A có 02 chân được chỉ định để xác lập danh hiệu Kim cương ba (Triple Diamond), bao gồm: chân Double Diamond đạt: 150.000 PV, chân Triple Diamond đạt 200.000 PV.
- Doanh số tính hoa hồng = 350.000 PV
- **Giá trị hoa hồng:** Giá trị hoa hồng mà Nhà phân phối A được tính như sau:

Khoảng doanh số (PV)	Tỷ lệ	Giá trị hoa hồng	
		CV	Tiền mặt (đồng)
Từ 0 đến 100.000	5%	5.000	137.500.000
Từ 100.001 đến 350.000	3%	7.500	206.250.000
Tổng cộng		12.500	343.750.000

- Tổng hoa hồng mà Nhà phân phối A được nhận là: 343.750.000 đồng.

4.4. Quy trình nhận khoản thưởng danh hiệu dành cho Thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch và Câu lạc bộ Chủ tịch cấp cao

- 4.4.1. Bước 1:** Trong vòng 30 ngày kể từ ngày Nhà phân phối hoàn thành điều kiện đạt được cấp bậc, Unicity sẽ tiến hành xác thực về việc đáp ứng điều kiện đạt cấp bậc đó.
- 4.4.2. Bước 2:** Tiền thưởng sẽ được trả cùng với kỳ thanh toán hoa hồng của tháng tiếp theo sau khi Unicity hoàn thành việc xác thực nêu tại Bước 1.

Lưu ý:

1. Đối với thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch cao cấp, tất cả khoản thưởng bao gồm tiền thưởng cho lần chi trả đầu tiên và tiền thưởng hàng tháng mỗi khi Nhà phân phối tái đạt danh hiệu (tối đa 60 lần) sẽ được trả theo đúng các bước như trên.

2. Thời gian xác thực là 30 ngày đối với tất cả các cấp bậc thành viên Câu lạc bộ Chủ tịch và Câu lạc bộ Chủ tịch cấp cao. Trong thời gian xác thực, nếu Công ty phát hiện Nhà phân phối có dấu hiệu thao túng kế hoạch trả thưởng hoặc hành vi gian dối trong quá trình hoàn thành cấp bậc hoặc vi phạm khác liên quan đến hoàn thành cấp bậc theo Kế hoạch trả thưởng thì thời gian xác thực có thể được gia hạn nhưng tối đa không quá 180 ngày. Nếu phát hiện có dấu hiệu vi phạm Công ty sẽ gửi thông báo cho từng trường hợp cụ thể và Nhà Phân Phối có trách nhiệm phối hợp với công ty để giải quyết các vấn đề liên quan. Quy trình xử lý vi phạm liên quan được thực hiện theo Quy tắc hoạt động.