

CÔNG TY TNHH MY NEW WAY

Địa chỉ: Số 765A Âu Cơ, P14, Quận Tân Bình, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: 02485855000 - Email: myneway.co@gmail.com

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

1. CÁC KHÁI NIỆM

I. Khái niệm chung

1. Mã số kinh doanh

Cá nhân giao kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH MY NEW WAY (Theo Mục 3 – Điều 3 – Nghị định số 40/2018/NĐ-CP), được công ty cấp một mã số nhà phân phối (hay Mã số kinh doanh, viết tắt là ID) mỗi một người tham gia chỉ có duy nhất một mã số kinh doanh

2. Đồi và tầng

Đồi: Là các mã số có quan hệ bảo trợ trực tiếp hoặc gián tiếp ở sơ đồ mạng lưới bảo trợ, được ký hiệu là **F**. Bắt đầu từ mã số đầu tiên của công ty được gọi là **F0**; Những mã số kinh doanh của người tham gia bán hàng đăng ký với mã số **F0** của công ty gọi là **F1**, tương tự khi **F1** giới thiệu ra những **F1** của họ thì **F1** mới đó gọi là **F2** của công ty, qua trình này nếu tiếp tục diễn ra sẽ dẫn đến **Fn**...

Tầng: Là các mã số nằm ở sơ đồ nhị phân và có thể do mã số bảo trợ trực tiếp hoặc được người tuyển trên chỉ định vào mà không cần phải bảo trợ trực tiếp, ký hiệu là **L**. Mã số của công ty là **L0**

3. Người bảo trợ

Là NPP của Công ty trực tiếp giới thiệu và tiếp nhận NPP mới tham gia bán hàng đa cấp trong mạng lưới bán hàng của anh/cô ta. Thông tin bảo trợ này được ghi rõ ràng trên hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của NPP mới, đồng thời lúc này NPP còn được gọi là F1 của người bảo trợ. Mỗi một NPP chỉ có duy nhất một người bảo trợ

4. Mã số bảo trợ

Là mã số hoạt động kinh doanh của người bảo trợ

5. Người chỉ định

Là người sở hữu mã số chỉ định theo căn cứ trên hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

6. Mã số chỉ định

Là mã số kinh doanh của một NPP bên trên trực tiếp trong hệ thống nhị phân của một NPP khác, thông tin này được ghi nhận rõ trong hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

7. Hệ thống trực hệ

Là hệ thống mà trong đó bao gồm tất cả các NPP phía dưới do anh ta trực tiếp và gián tiếp xây dựng lên trong mạng lưới kinh doanh của mình, hệ thống trực hệ này được hiển thị rõ ràng trong Văn phòng quản lý của nhà phân phối tại website của công ty. Ví dụ:

- Một NPP A bảo trợ NPP mới là B thì B là F1 của A
- Khi B bảo trợ ra một người mới tên C thì người C là F1 của người B đồng thời gián tiếp cũng là F2 của người A
- Tương tự như vậy NPP A sẽ có hệ thống trực hệ nhiều tầng mà trong đó chỉ bao gồm những NPP có quan hệ bảo trợ với nhau từ đầu do A đã phát triển ra

Hệ thống trực hệ giúp NPP có thể quản lý được số lượng thành viên trực tiếp và gián tiếp trong mạng lưới bán hàng của anh/cô ta. Hệ thống trực hệ này giúp công ty quản lý và tính toán trả thưởng các khoản hoa hồng mà NPP được nhận.

8. Hệ thống chỉ định

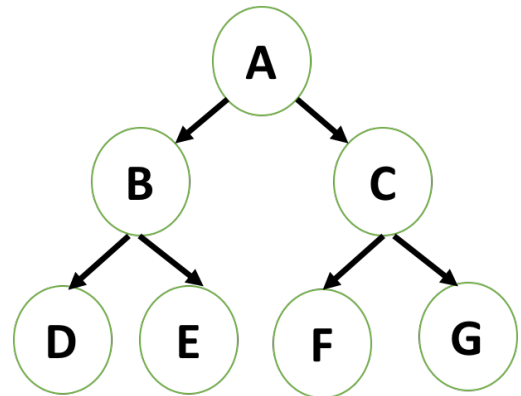
Hệ thống chỉ định là một hệ thống mở rộng của NPP, đây là hệ thống chỉ gồm hai nhánh một bên trái và một bên phải của mã số kinh doanh, trong hai nhánh này được bao gồm tất cả thành viên thuộc mạng lưới bán hàng của NPP và có thể bao gồm cả những NPP khác do những người bảo trợ tuyển trên đặt xuống

Ví dụ ở hình bên:

NPP A có nhánh trái là B và nhánh phải là C

B và C có thể là do A trực tiếp bảo trợ đồng thời là Người chỉ định và A đặt B và C dưới hệ thống chỉ định của chính mình.

Ngoài ra A cũng bảo trợ ra D, E, F, G và A đặt D, E, F, G dưới B và C thì B là người chỉ định của D và E và C là người chỉ định của F và G.



9. Giá trị điểm PP

Là khái niệm để chỉ điểm tích lũy của Người tham gia bán hàng sau khi mua sản phẩm của Công ty. Mỗi loại sản phẩm đều có giá trị PP định sẵn. (PP được viết tắt của từ Personal Point, PP được tính trên mỗi sản phẩm và là giá trị để căn cứ trả các khoản hoa hồng và tính các cấp bậc cho người tham gia bán hàng) 01PP được tính bằng 20.000 VND

10. Doanh số cá nhân

Là doanh số cá nhân mua hàng trong tháng (tính dựa trên điểm PP), đây là doanh số để đánh giá mức năng động trong tháng của NPP và được tính lũy để xét duyệt các yêu cầu để tính thưởng hoa hồng hay đạt các cấp bậc danh hiệu trong tháng.

11. Nhóm

Mỗi hệ thống chỉ định của một NPP có 2 nhóm trái và phải, mỗi nhóm được xác định từ một NPP tầng 1 và bao gồm tất cả các NPP phía dưới NPP tầng 1 của anh/cô ta trở xuống

12. Doanh số nhóm

Doanh số nhóm là tổng doanh số mua hàng của nhóm được cộng dồn lại (tính dựa trên điểm PP)

13. Doanh số kết chuyển từ kỳ trước

Là doanh số còn dư sau khi trừ đi phần doanh số đã tính cho Hoa hồng nhánh yếu của kỳ liền trước đó

14. Chu kỳ tính hoa hồng

Là thời gian để tính hoa hồng cân nhánh, mỗi chu kỳ được tính từ 00h đến 23h30

15. Doanh số trực hệ

Doanh số trực hệ là doanh số mua hàng của 01 tháng (Tính dựa trên điểm PP) của toàn bộ hệ thống trực hệ của một NPP không bao gồm doanh số cá nhân của NPP đó.

16. Doanh số Nhánh

Một một F1 riêng biệt và bao gồm tất cả doanh số trực hệ của F1 đó gọi là một nhánh, một NPP có nhiều F1 thì có nhiều nhánh.

17. Doanh số tích lũy (dùng để đạt danh hiệu)

Khi một NPP bắt đầu phát sinh số điểm PP trong mạng lưới bán hàng của mình thì điểm PP đó đồng thời được tính hoa hồng và tích lũy để xét lên danh hiệu cho NPP đấy, điểm doanh số tích lũy này dựa trên nhóm mạnh và nhóm yếu trong hệ thống chỉ định của NPP.

18. Doanh số năng động

Là doanh số cá nhân mua hàng trong tháng do Công ty quy định trong kế hoạch trả thưởng để đánh giá mức năng động của NPP trong tháng đó. NPP đã hoàn thành chỉ tiêu năng động trong tháng mới đủ điều kiện để nhận hoa hồng và tích lũy điểm doanh số nhóm trong tháng và được nhận Hoa hồng vào tháng sau.

Chi tiết định mức doanh số cá nhân như sau:

STT	Thu nhập trong tháng	Số điểm PP năng động yêu cầu vào tháng liền sau
1	Từ 0 đồng đến 10 triệu đồng	20 PP
2	Từ hơn 10 triệu đồng đến 30 triệu đồng	40 PP
3	Từ hơn 30 triệu đồng đến 60 triệu đồng	80 PP
4	Từ hơn 60 triệu đồng trở lên	120 PP

Lưu ý: Nếu liên tục 03 tháng NPP không đạt tiêu chuẩn mức năng động theo quy định thì toàn bộ doanh số tích lũy nhóm sẽ bị huỷ.

II. Tên gọi và các cấp bậc và danh hiệu của NPP

1. Cấp bậc của NPP

Các mức tham gia của NPP thể hiện việc cá nhân NPP mua hàng và tích lũy doanh số cá nhân trong tháng anh/cô ta đăng ký tham gia trở thành NPP của công ty

1.1 Npp cấp bậc Distributor

Là đối tác sau khi tìm hiểu và có nguyện vọng ký hợp đồng với công ty, hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản và được cấp thẻ thành viên để trở thành NPP

1.2 NPP cấp Sapphire (Cấp Sa phia)

Khi doanh số cá nhân của NPP đạt 40PP trong tháng

1.3 NPP Cấp Ruby (Cấp Ru-by)

Khi doanh số cá nhân của NPP khi đạt 120PP trong tháng

1.4 NPP Cấp Emerald (Cấp Ngọc lục bảo)

Khi doanh số cá nhân của NPP khi đạt 240PP trong tháng.

2. Danh hiệu NPP

STT	DANH HIỆU		ĐIỀU KIỆN ĐẠT DANH HIỆU		
	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Doanh số tích lũy (PP)	Điều kiện danh hiệu nhánh	Thời gian xét duyệt
1	Diamond (DM)	Kim cương	1200	03 nhánh Emerald	02 tháng
2	Diamond Fully	Kim cương đầy đủ	1200	03 nhánh Emerald	Mỗi tháng
3	Blue Diamond (BD)	Kim Cương Xanh	10.000	02 nhánh DM	03 tháng
4	Blue Diamond Fully	Kim Cương Xanh đầy đủ	20.000		Mỗi tháng
5	Red Diamond (RD)	Kim Cương Đỏ	20.000	2 nhánh BD	02 tháng
6	Red Diamond Fully	Kim Cương Đỏ Đầy đủ	35.000		Mỗi tháng
7	Black Diamond (BDM)	Kim Cương Đen	30.000	04 nhánh BD	02 tháng
8	Black Diamond Fully	Kim Cương Đen Đầy đủ	50.000		Mỗi tháng
9	Royal Diamond (RDM)	Kim Cương Hoàng Gia	50.000	06 nhánh BD	03 tháng
10	Royal Diamond Fully	Kim Cương Hoàng Gia Đầy đủ	80.000		Mỗi tháng
11	Double Royal Diamond (DRD)	Kim Cương Hoàng Gia Đôi	90.000	03 nhánh RDM	02 Tháng
12	Double Royal Diamond Fully	Kim Cương Hoàng Gia Đôi Đầy đủ	150.000		Mỗi tháng
13	Triple Royal Diamond (TRD)	Kim Cương Hoàng Gia Ba	150.000	06 nhánh DRD	02 Tháng
14	Triple Royal Diamond Fully	Kim Cương Hoàng Gia Ba Đầy đủ	200.000		Mỗi tháng
15	Predidential Diamond (PD)	Kim Cương Chủ Tịch	250.000	03 nhánh TRD	02 Tháng
16	Predidential Diamond Fully	Kim Cương Chủ Tịch Đầy đủ	300.000		Mỗi tháng
17	Ambassador Crown (AC)	Đại sứ vương miện	400.000	03 nhánh PD	03 tháng
18	Senior	Đại sứ vương	600.000	06	02 tháng

	Ambassador Crown (SAC)	miễn Cấp cao		nhánh AC	
19	Royal Ambassador Crown (RAC)	Đại sứ vương miện Hoàng gia	1.000.000	06 nhánh SAC	02 Tháng

Lưu ý: Các điều kiện doanh số xét duyệt đều được tính thành tích phát sinh trong tháng hiện tại, Những điều kiện cần duy trì thời gian 2 hoặc 3 tháng để đạt được, nếu tháng liền sau không đạt vào thì doanh số tháng trước đó bị loại và NPP phải đạt doanh số thành tích phát sinh mới. Cấp bậc của một NPP thể hiện mức tích lũy doanh số mua hàng cá nhân, còn danh hiệu thể hiện mức tích lũy doanh số của nhóm, của nhánh. Do đó một NPP có thể có đồng thời cả Cấp bậc và Danh hiệu.

III. Tên gọi và các loại Hoa hồng

1. Hoa hồng Trực tiếp

Là loại hoa hồng mà Người tham gia bán hàng nhận được sau khi thành viên trực tiếp do họ giới thiệu tiêu thụ một lượng sản phẩm nhất định.

2. Hoa hồng Gián tiếp

Là loại hoa hồng mà NPP nhận trong doanh số trực hệ khi có đơn mua hàng đầu tiên.

3. Hoa hồng cân nhánh

Dành cho NPP Sapphire trở lên, được căn cứ vào số điểm PP của doanh số nhóm yếu hơn. NPP được hưởng từ 10% đến 20% tổng giá trị PP phát sinh trong doanh số nhóm yếu của mình, số điểm PP của nhánh khỏe còn lại được bảo lưu lũy kế cho kỳ tính hoa hồng tiếp theo.

4. Hoa hồng Cộng hưởng Mega match

Là loại hoa hồng mà NPP được hưởng từ 10% đến 30% dựa vào Hoa hồng Cân nhánh của Mã số kinh doanh người tham gia bán hàng phía dưới của mình từ F1 đến tối đa F5.

5. Hoa hồng năng động

Là khoản hoa hồng hàng tháng được tính trên doanh số trực hệ của NPP từ F1 đến F8.

6. Hoa hồng lãnh đạo cao cấp

Là khoản hoa hồng mà Người tham gia bán hàng được hưởng từ 2% đến 5% thành tích phát sinh trong mỗi nhánh hoạt động kinh doanh của mình.

III. DIỄN GIẢI KẾ HOẠCH TIỀN THƯỞNG

Tất cả các hạng mục tiền thưởng hoa hồng đều được tính và quyết toán theo số lượng PP phát sinh thực tế có trong mạng lưới bán hàng của Người tham gia bán hàng đa cấp

1. Hoa hồng Trực tiếp

Một Người tham gia bán hàng đa cấp đủ tư cách có quyền hưởng từ 10% đến 20% giá trị điểm (PP) thành tích trực tiếp phát sinh do người bán hàng (F1) của anh (chị) ta tiêu thụ được trong đơn hàng lần đầu tiên vào mã số kinh doanh của người đó.

Cụ thể như sau:

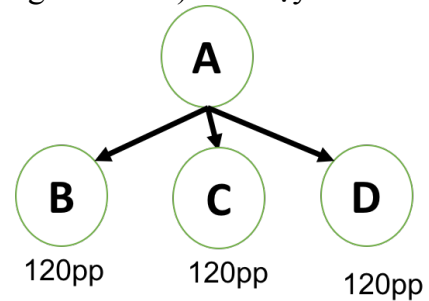
- Cấp bậc Distributer được tính 10% thành tích phát sinh trực tiếp
- Cấp bậc Sapphire được tính 14% thành tích phát sinh trực tiếp
- Cấp bậc Ruby được tính 16% thành tích phát sinh trực tiếp
- Cấp bậc Emerald được tính 18% thành tích phát sinh trực tiếp
- Cấp bậc Diamond và các cấp cao hơn được tính 20% thành tích phát sinh trực tiếp

Ví dụ: anh A đạt cấp bậc Emerald; trong tháng anh bảo trợ trực tiếp ra 3 thành tích mới là B; C và D, mỗi thành tích phát sinh giống nhau là 120PP (tổng là 360PP) như vậy Hoa hồng Trực tiếp thực lãnh của anh A trong tháng là:

$$B (120PP) + C (120PP) + D (120PP) \times 18\% = 64,8\$$$

Thu nhập Hoa hồng Trực tiếp thực lãnh của anh A là:

$$64,8\$ \times 20.000\text{VNĐ} = 1.296.000 \text{ VNĐ (Một triệu hai trăm chín mươi sáu nghìn đồng)}$$



2. Hoa hồng Gián Tiếp

Một Người tham gia bán hàng đa cấp đủ tư cách có quyền hưởng từ 5% doanh số phát sinh trên đơn hàng lần đầu tiên của các mã số kinh doanh của anh ta từ F2 đến F5 trong tháng.

Cụ thể như sau:

STT	Cấp bậc	Hoa hồng gián tiếp
1	Distributor	0%
2	Sapphire	5%F2
3	Ruby	5%F2 + 5% F3
4	Emerald	5%F2 + 5% F3 + 5%F4
5	Diamond và cao hơn	5%F2 + 5% F3 + 5%F4 + 5%F5

Ví dụ:

NPP A đạt cấp bậc Emerald; trong tháng anh bảo trợ trực tiếp ra 2 thành tích mới là B và C là các F1, và B bảo trợ ra B1, B2; C bảo trợ ra C1 và C2 đều là các F2 của anh A; Người B1 bảo trợ ra B3 và Người C2 bảo trợ ra C3 là các F3 của anh A; C3 bảo trợ C4 là F4 của anh A, mỗi thành tích mới đều phát sinh 100PP,

Như vậy Hoa hồng Gián tiếp thực lãnh của anh A trong tháng là:

$$F2(B1(100PP)) + F2(B2(100)) + F2(C(100)) + F2(C2(100PP)) + F3(B3(100PP)) + F3(C3(100)) + F4(C4(100PP)) = 700PP \times 5\% = 35\$ \times 20.000 \text{ VNĐ} = 700.000 \text{ VNĐ}$$

3. Hoa hồng Cân nhánh

Trong mỗi chu kỳ tính hoa hồng, các thành tích PP phát sinh được cộng dồn vào cuối chu kỳ để tính, Hoa hồng Cân nhánh được tính trên cả hai nhánh và căn cứ vào số điểm PP của nhánh có số lượng PP nhỏ hơn để tính toán, số điểm PP của nhánh lớn hơn được khấu trừ tương ứng và bảo lưu sang chu kỳ sau.

Mỗi chu kỳ được tính thời gian từ 00h00 đến 23h30 trong ngày.

Các Cấp bậc để tính % Hoa hồng Cân nhánh được tính cụ thể như sau:

STT	Cấp bậc	% Hoa hồng cân nhánh	Mức chi trả tối đa mỗi chu kỳ tính thưởng
1	Distributor	0%	0 VNĐ
2	Sapphire	10%	10 triệu đồng
3	Ruby	15%	20 triệu đồng
4	Emerald	15%	40 triệu đồng
5	Diamond và cao hơn	20%	60 triệu đồng

Ví dụ:

Anh A có cấp bậc là Diamond và anh ta có hai nhóm kinh doanh; nhóm B ở bên trái và nhóm C ở bên phải mã số kinh doanh của anh A, hai nhóm phát sinh doanh số nhóm là:

Đội nhóm B có thành tích trong mã số kinh doanh của chu kỳ tính hoa hồng là 3000PP

Đội nhóm C có thành tích trong mã số kinh doanh của chu kỳ tính hoa hồng là 1200PP

Như vậy Hoa hồng Cân nhánh anh A thực lãnh như sau:

Đội nhóm C (1200PP) X 20% = 240\$

240\$ X 20.000VNĐ = 4.800.000 VNĐ (Bốn triệu tám trăm nghìn đồng)

Điểm PP còn lại bảo lưu cho Chu kỳ tiếp theo của là:

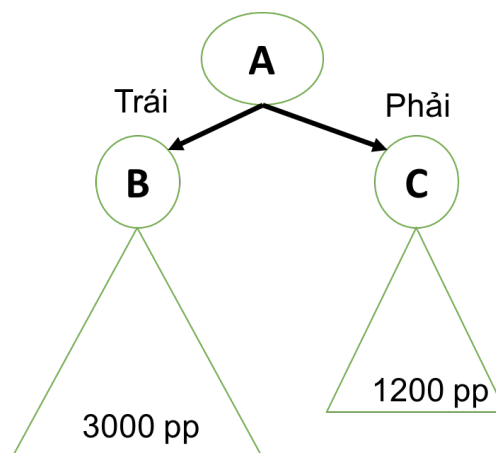
(B)3000PP – (C)1200PP = 1800PP

4. Hoa hồng Cộng hưởng Mega Match

Khoản Hoa hồng này được chi trả dựa trên hoa hồng nhánh yếu của NPP trong 05 tầng gần nhất của Hệ thống trực hệ do anh/cô NPP đó phát triển ra (Không tính NPP không năng động hay dừng hoạt động). Đây là hệ thống trực hệ nén gọn 05 tầng được ghi nhận mỗi tầng là mỗi F1; F2; F3; F4; F5

Hoa hồng này phụ thuộc vào cấp bậc và danh hiệu phát sinh trong tháng liền trước của NPP đó để làm căn cứ tính cho tháng hiện tại.

Chi tiết theo bảng dưới đây:

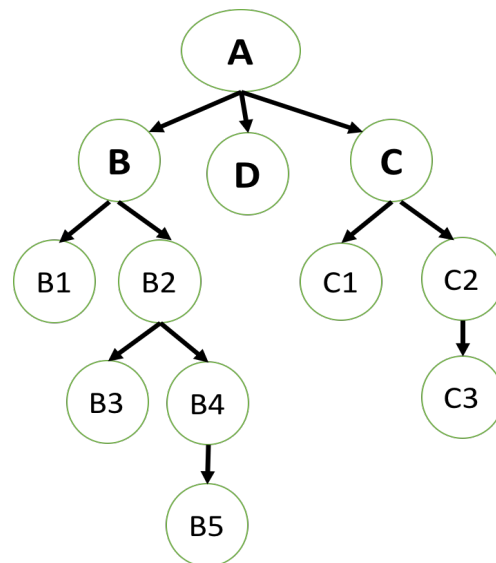


STT	Danh hiệu	Hoa hồng cộng hưởng Mega Match
1	Diamond hoặc Fully	10% F1
2	Blue Diamond hoặc Fully	10%F1 + 5%F2
3	Red Diamond hoặc Fully	10%F1 + 5%F2
4	Black Diamond hoặc Fully	10%F1 + 5%F2 + 5%F3

5	Royal Diamond hoặc Fully	10%F1 + 5%F2 + 5%F3
6	Double Royal Diamond hoặc Fully	10%F1 + 5%F2 + 5%F3 + 5%F4
7	Triple Royal Diamond hoặc Fully	10%F1 + 5%F2 + 5%F3 + 5%F4
8	Presidential Diamond và cao hơn	10%F1 + 5%F2 + 5%F3 + 5%F4 + 5%F5

Ví dụ:

Anh A có cấp bậc là Black Diamond, anh ta có 3 F1 là B, D, C đều có Hoa hồng Cân nhánh, trong đó người B có 260\$, Người C có 100\$ và người D có 300\$, đồng thời Người B có các F1 là B1,B2 và F2 là B3,B4 và F3 là B5, mỗi B1;B2;B3, đều có hoa hồng là 100\$ và B4 không có Hoa hồng Cân nhánh; B5 có 300\$ Hoa hồng. Người C có các 2 F1 là C1 và C2 có Hoa hồng Cân nhánh là 300\$; Người C3 không có Hoa hồng cân nhánh và người D không có F1 nào có Hoa hồng Cân nhánh trong chu kỳ mới.



Như vậy Hoa hồng Cộng hưởng Mega Match của NPP A là:

$$\text{Các F1 (B 260\$ + C 100\$ + D 300\$) X 10\% = 660\$ X 10\% = 66\$}$$

$$\text{Các F2 và F3 (B1,2,3 100\$\text{+}C1,2 300\$) X 5\% = 900\$ X 5\% = 450\$}$$

Tổng Hoa hồng Mega Match anh A thực lãnh là:

$$66\$ + 450\$ = 516\$ X 20.000 VNĐ = 10.320.000 VNĐ$$

5. Hoa hồng Năng động

Hoa hồng năng động được tính trên doanh số thành tích phát sinh trong tháng bắt đầu từ đơn hàng lần thứ 2 trở đi, thời gian hàng tháng.

Người tham gia bán hàng được hưởng hoa hồng này tối đa 8 đời thành tích phát sinh mới của các Mã số kinh doanh trong hệ thống bán hàng do mình xây dựng.

Ở mỗi doanh số phát sinh trong mỗi đời (F) người bán hàng được tính 5% trên số PP phát sinh trong tháng, căn cứ vào cấp bậc thực tế theo bảng dưới đây:

Đời (F)	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
Hoa hồng năng động	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%

Cấp bậc	Saphire	Saphire	Saphire	Saphire	Ruby	Emerald	Emerald	Diamond và các cấp cao hơn
----------------	---------	---------	---------	---------	------	---------	---------	----------------------------

6. Hoa hồng lãnh đạo cao cấp

Hoa hồng lãnh đạo cao cấp được tính 2% đến 5% dựa trên chênh lệch cấp bậc của người tham gia bán hàng đa cấp với toàn bộ doanh số thành tích phát sinh trong tháng của tất cả đội nhóm của các F1 mà người tham gia bán hàng đã xây dựng.

Hoa hồng Lãnh đạo cao cấp được tính trên doanh số thành tích phát sinh trong tháng của tất các đơn hàng phát sinh trong tháng, thời gian chốt tính bắt đầu từ 00h00 ngày đầu tiên của tháng đến 23h30' vào ngày cuối cùng trong tháng.

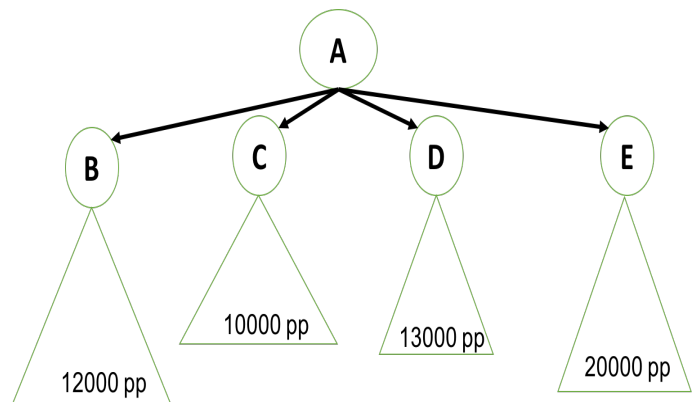
Cụ thể các % mà người tham gia bán hàng đa cấp nhận được theo bảng tính dưới đây:

STT	Cấp bậc	% hoa hồng
1	Blue Diamond hoặc Fully	2%
2	Red Diamond hoặc Fully	2,5%
3	Black Diamond hoặc Fully	3%
4	Royal Diamond hoặc Fully	3,5%
5	Double Royal Diamond hoặc Fully	4%
6	Triple Royal Diamond hoặc Fully	4,5%
7	Presidential Diamond và cao hơn	5%

Lưu ý: Hoa hồng lãnh đạo cao cấp không tính doanh số trực hệ của NPP có cùng danh hiệu hoặc có danh hiệu cao hơn trong Hệ thống trực hệ

Ví dụ: NPP A là người bán hàng và có Danh hiệu là Black Diamond, anh ta có tổng 4 nhánh hoạt động trong 4 nhánh này có các NPP là B; C; D; E họ đều đang có danh hiệu và được nhận hoa hồng lãnh đạo cao cấp.

Hệ thống trực hệ của NPP A có người E đạt cấp bậc Triple Diamond là cấp cao hơn NPP A; còn người B có cấp Black Diamond là cùng cấp bậc với NPPA; và người C là cấp Diamond và D đang là cấp Blue Diamond đều là cấp thấp hơn NPP A, thì NPP A thì % của người đồng hay vượt cấp đó trừ đi số % mà NPP A đang được hưởng theo hình vẽ dưới đây:



Giả sử tổng thành tích phát sinh trong toàn bộ doanh số trực hệ của anh A là 55000PP, trong đó đội nhóm anh B có 12000PP; anh C có 10000PP, anh D có 13000PP và anh E có 20000PP thành tích phát sinh trong tháng.

Vậy hoa hồng lãnh đạo thực lãnh của từng đội người A là:

- *Đội nhóm người B (Đồng cấp Black Diamond) $3\% - 3\% = 0\% \times 12000PP = 0\$$*
- *Đội nhóm người C (Diamond) $3\% - 0\% = 3\% \times 10000PP = 300\$$*
- *Đội nhóm người D (Blue Diamond) $3\% - 2\% = 1\% \times 13000PP = 130\$$*
- *Đội nhóm người E (Triple Royal Diamond) $3\% - 4,5\% = -1,5\% \times 20000PP = 0\$$*

Như vậy Tổng thu nhập thực lãnh Hoa hồng Lãnh đạo cao cấp của người A là:

$$B (0\$) + C (300\$) + D (130\$) + E (0\$) = 430\$ \times 20000 \text{ VNĐ} = 8.600.000 \text{ VNĐ}$$

IV. Cam kết của doanh nghiệp

Công ty TNHH My New Way luôn có ý thức tuân thủ theo các chính sách và quy định của pháp luật, kế hoạch trả thưởng này được mô tả nhằm làm cho người tham gia bán hàng đa cấp hiểu đúng và đủ các quyền lợi cũng như nghĩa vụ của mình. Công ty cũng cam kết thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ cũng như trách nhiệm trong việc thực thi kế hoạch trả thưởng mà Công ty xây dựng

Công ty TNHH My New Way cũng cam kết thực hiện chi trả 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 người tham gia bán hàng đa cấp trong năm quy đổi tiền mặt không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm. Nếu khi tyhaays vượt quá mức 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm công ty sẽ điều chỉnh lại kế hoạch trả thưởng sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

Tp Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2021

CÔNG TY TNHH MY NEW WAY

Đại diện theo pháp luật