



Kèm theo GCN đăng ký hoạt động
bán hàng đa cấp số 034/QLCT-GCN
sửa đổi, bổ sung lần thứ 03
Ngày 22 tháng 3 năm 2017

CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG

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

CÔNG TY TNHH MORINDAVIỆT NAM

Văn phòng tại Hà Nội

P.201, tầng 2, nhà 10 tầng, tòa nhà Ford Thăng Long, 105 Láng Hạ,
phường Láng Hạ, Quận Đống Đa, Hà Nội

Tel.: 84.4.3783 2008 (8 lines)

Fax: 84.4.3783 2011

Văn phòng tại TP. Hồ Chí Minh

86 Lê Văn Sỹ, P.11, Q. Phú Nhuận, TP. HCM

Tel.: 84.8. 39911799

Fax: 84.8. 39911499

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

Trụ Sở

737 East 1180 South American Fork

Utah 84003, Hoa Kỳ

Tel.: 801.234.1000

Fax: 801.234.1001

ĐỊA CHỈ GỬI THƯ

Morinda, Inc.

P.O. Box 4000

Orem, UT 84059

PL

MỤC LỤC

PHẦN I – MUA VÀ NHẬN HÀNG HÓA, BẢO HÀNH, ĐỔI, MUA LẠI, TRẢ LẠI HÀNG HÓA

1. Quy Trình Mua Và Nhận Hàng Hóa	3
2. Bảo Hành, Đổi, Mua Lại, Trả Lại Hàng Hóa	3
2.1. Bảo hành.....	3
2.2. Điều kiện đổi hàng hóa.....	4
2.3. Mua lại hàng hóa.....	4
2.4. Điều kiện mua lại, trả lại hàng hóa.....	4
2.5. Hồ sơ, quy trình mua lại, trả lại hàng hóa	4

PHẦN II - KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG

1. Thu Nhập Tức Thì.....	5
2. Thu Nhập Tăng Trưởng.....	5
3. Thu Nhập Làm Giàu	5

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

1. Chương Trình Năng Động (CAS Program).....	7
2. Nén Gọn Năng Động	8
3. Đánh Giá Điểm Nén Năng Động	9
4. Tiền Lãi Bán Lẻ.....	10
5. Tiền Giám Giá Cá Nhân (PRB)	10
6. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh (FSB).....	10
7. Hoa Hồng Chuyên Nghiệp.....	13
7.1. Tư Vấn Viên Độc Lập	14
7.2. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hô	15
7.3. Vị Trí Thủ Lĩnh San Hô Xuất Sắc	15
7.4. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích	15
7.5. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Bích Xuất Sắc	15
7.6. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai	16
7.7. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Xuất Sắc	16
7.8. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương	16
7.9. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	16
7.10. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Đôi	17
7.11. Vị Trí Thủ Lĩnh Ngọc Trai Kim Cương Ba	17
7.12. Vị Trí Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim.....	17
8. Khoản Thưởng Toàn Cầu (quỹ thưởng 2%)	19
8.1. Khoản thưởng Phong cách Điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle)	19
8.2. Khoản thưởng Hoạt động tích cực (TPB).....	19
9. Khoản Thưởng Vô Tận (IB – quỹ thưởng 3%).....	19
10. Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen (BPB – quỹ thưởng 3%).....	20

CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE

CHƯƠNG III. KHOẢN THƯỞNG CHO CÁC CÂU LẠC BỘ

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

1. Chủ doanh nghiệp Morinda (MBO)	24
2. Hệ thống kinh doanh Morinda (MSO)	24
3. Điều hành khu vực Morinda (MRE).....	24

CHƯƠNG V. NGƯỜI PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG (NPTTT)

CHƯƠNG VII. CHƯƠNG TRÌNH “CUỘC SỐNG MORINDA”

<u>PHẦN III. THANH TOÁN HOA HỒNG</u>	32
<u>PHẦN IV. TỔNG HỢP TỶ LỆ HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC</u>	33
<u>PHẦN V. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ</u>	34

CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG NÀY VÀ CÁC PHỤ LỤC KÈM THEO LÀ MỘT PHẦN KHÔNG THỂ TÁCH RỜI CỦA HỢP ĐỒNG VÀ QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY.

PHẦN I – MUA VÀ NHẬN HÀNG HÓA, BẢO HÀNH, ĐỔI, MUA LẠI, TRẢ LẠI HÀNG HÓA

1. QUY TRÌNH MUA VÀ NHẬN HÀNG HÓA

Tất cả các dạng khách hàng của Công ty (Tư Vấn Viên, Khách hàng tiêu dùng) mua và nhận hàng hóa của Công ty theo quy trình sau đây:

a. Mua hàng trực tiếp tại các văn phòng của Công ty:

- Khách hàng sử dụng mã số thành viên để mua hàng.
- Điền vào phiếu mua hàng.
- Nộp tiền mặt, chuyển khoản hoặc thanh toán qua thẻ ngân hàng.
- Công ty bán hàng và xuất hóa đơn VAT.
- Khách hàng trực tiếp nhận và kiểm tra hàng hóa tại các văn phòng của Công ty.
- Khách hàng tự thanh toán cước phí vận chuyển (nếu có).

b. Đặt hàng trực tuyến (online):

- Khách hàng sử dụng mã số thành viên để đặt hàng trên trang web Morinda.com của Công ty đã thông báo với Bộ công thương.
- Tuân thủ những cách thức đặt hàng được quy định khi đặt hàng online.
- Đơn hàng được đặt và thanh toán thành công sẽ được Công ty bán hàng và xuất hóa đơn VAT.
- Khách hàng có thể đến nhận và kiểm tra hàng hóa trực tiếp tại các văn phòng của Công ty.
- Hoặc lựa chọn dịch vụ vận chuyển hàng hóa về tận nhà, Khách hàng tự thanh toán cước phí vận chuyển.
- Công ty ký kết hợp đồng vận chuyển với một công ty vận chuyển, bảng giá cước vận chuyển được niêm yết trên trang web của Công ty để khách hàng có thể lựa chọn.

c. Giá của hàng hóa:

Giá bán, điểm quy đổi và giá trị tính hoa hồng (CV) của hàng hóa được quy định trong Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt. Giá bán của hàng hóa được niêm yết trên trang web đặt hàng trực tuyến hoặc in sẵn tại Phiếu mua hàng, khách hàng sẽ điền vào phiếu này khi mua hàng trực tiếp tại công ty.

Lưu ý: Khi nhận hàng, khách hàng và Tư Vấn Viên phải kiểm tra tình trạng và hạn sử dụng của hàng hóa. Công ty sẽ không giải quyết nếu hàng hóa được nhận ra khỏi kho bị hư hỏng mà không phải do lỗi của nhà sản xuất hoặc lỗi do cách bảo quản của Công ty.

Ngoài lý do nêu trên, tất cả hàng hóa có tính hoa hồng được mua từ Công ty đều được đổi, trả lại và được mua lại nếu đáp ứng được các điều kiện đổi, trả và mua lại hàng hóa dưới đây.

2. BẢO HÀNH, ĐỔI, MUA LẠI, TRẢ LẠI HÀNG HÓA

2.1. BẢO HÀNH:

Các sản phẩm hiện Công ty đang kinh doanh là Thực phẩm chức năng và Mỹ phẩm nên không có chính sách bảo hành cho sản phẩm.

2.2. ĐIỀU KIỆN ĐỔI HÀNG HÓA

Trong trường hợp hàng hóa không đảm bảo chất lượng do lỗi của nhà sản xuất hoặc do bảo

quản của Công ty, Tư Vấn Viên và khách hàng phải báo ngay cho Công ty trong vòng 10 ngày kể từ ngày nhận hàng để được hướng dẫn đổi hoặc trả lại sản phẩm. Công ty sẽ không giải quyết nếu thông báo cho Công ty sau 10 ngày kể từ ngày nhận hàng.

2.3. MUA LẠI HÀNG HÓA

- Khi Tư Vấn Viên có yêu cầu, Công ty sẽ mua lại hàng hóa đã bán cho Tư Vấn Viên đó, bao gồm cả hàng hóa được bán theo chương trình khuyến mại, nếu yêu cầu mua lại đáp ứng các “Điều kiện trả lại, mua lại hàng hóa” của Công ty được quy định tại mục 2.4 dưới đây.
- Trong trường hợp phải mua lại hàng hóa, Công ty sẽ:
 - a) Hoàn lại tổng số tiền mà Tư Vấn Viên đã trả để nhận được hàng hóa đó nếu không có căn cứ để khấu trừ theo quy định tại Điểm b dưới đây;
 - b) Hoàn lại tổng số tiền sau khi đã trừ đi các chi phí quản lý, tái lưu kho và chi phí hành chính khác nhưng không thấp hơn 90% khoản tiền mà người tham gia bán hàng đa cấp đã trả để nhận được hàng hóa đó. Và không hoàn trả chi phí vận chuyển khi giao nhận hàng hóa đó (nếu có). Các nhà phân phối khác đã hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác phát sinh từ lượng hàng hóa bị trả lại có trách nhiệm hoàn trả hoa hồng, tiền thưởng, lợi ích kinh tế đã nhận cho Công ty.

Khi hoàn lại tiền Công ty có thể khấu trừ tiền hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác mà người tham gia bán hàng đa cấp đã nhận từ việc mua hàng hóa đó. Sau khi hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt, Công ty có trách nhiệm mua lại hàng hóa đã bán cho người tham gia bán hàng đa cấp theo quy định tại mục này.

2.4. ĐIỀU KIỆN MUA LẠI, TRẢ LẠI HÀNG HÓA (áp dụng cho tất cả các trường hợp mua lại, trả lại hàng hóa)

- a) Yêu cầu trả lại được thực hiện không quá ba mươi ngày kể từ ngày nhận hàng thực tế.
 - b) Hàng hóa còn hạn sử dụng;
 - c) Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn;
- Hàng hóa trả lại phải được chính người có tên trên hóa đơn VAT mang trả cho Công ty ngay khi nộp hồ sơ trả hàng.

2.5. HỒ SƠ, QUY TRÌNH MUA LẠI, TRẢ LẠI HÀNG HÓA (áp dụng cho tất cả các trường hợp mua lại, trả lại hàng hóa)

a. Hồ sơ:

- * Đơn yêu cầu hoàn trả hàng hóa theo mẫu của Công ty.
- * Photo giấy Chứng Minh Nhân Dân có công chứng (hoặc bản gốc để đối chiếu).
- * Hóa đơn VAT của đơn hàng định hoàn trả.
- * Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bản gốc, đơn yêu cầu hủy hợp đồng, biên bản thanh lý hợp đồng và thẻ Tư Vấn Viên (trong trường hợp chấm dứt hợp đồng và trả hàng).
- * Người có tên trên đơn yêu cầu hoàn trả hàng hóa, người có tên trên hóa đơn VAT và có tên trên hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp phải là một người.

b. Quy trình mua lại, trả lại hàng hóa (gọi chung là quy trình trả hàng)

- Khách hàng trực tiếp mang hàng hóa kèm theo hồ sơ trả hàng như trên đến nơi trực tiếp mua và nhận hàng.
- Sau khi nhân viên của Công ty kiểm tra và đáp ứng đầy đủ điều kiện trả lại, mua lại hàng hóa sẽ nhận hồ sơ và nhận lại hàng.
- Công ty lập biên bản trả hàng và khách hàng sẽ giữ 01 bản, công ty lưu 01 bản.
- Trong vòng 30 ngày kể từ ngày Công ty nhận hồ sơ trả lại, mua lại hàng hóa hoàn chỉnh. Công ty sẽ thanh toán bằng chuyển khoản tiền hoàn trả hàng hóa cho người trả hàng.
- Người trả hàng nhận được thanh toán cho số tiền hoàn trả hàng xem như quy trình trả hàng được hoàn tất.

PHẦN II - KẾ HOẠCH THANH TOÁN HOA HỒNG

Khi chúng tôi tạo ra sản phẩm Morinda®, chúng tôi mong muốn mang những điều tốt lành đến cho mọi người. Bây giờ, chúng tôi được biết đến trên khắp thế giới về sự cống hiến của chúng tôi qua những sản phẩm từ trái nhàu và những sản phẩm có liên quan đến trái nhàu.

Ngày càng nhiều người khám phá ra sự phi thường của sản phẩm Morinda®.

Họ hào hứng khi giới thiệu đến sản phẩm độc đáo này bởi vì nó giúp mọi người trên thế giới sống tốt đẹp hơn – và điều đó làm cho cơ hội kinh doanh của Morinda không thể bị đánh bại.

Sản phẩm Morinda® thay đổi cuộc sống, và cơ hội kinh doanh của Morinda hoàn thành những ước mơ. Trở thành điều gì đó tốt đẹp – hãy để sản phẩm Morinda® thay đổi cuộc đời của bạn. Chia sẻ nó, và bạn sẽ gặt hái được những lợi ích từ kế hoạch thanh toán hoa hồng hào phóng nhất đã có sẵn.

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

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

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

1. THU NHẬP TỨC THÌ

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

2. THU NHẬP TĂNG TRƯỞNG

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

3. THU NHẬP LÀM GIÀU

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

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

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

TỰ DO CHỈ ĐỊNH

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

KHÔNG GIỚI HẠN VỀ ĐỊA LÝ

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

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

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

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

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

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

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

Kế Hoạch Thanh Toán Hoa Hồng chi trả cho tất cả các Tư Vấn Viên trên toàn cầu tổng số 53% trên tất cả doanh số tính hoa hồng (CV) được đánh giá: 45% được thanh toán cho hoa hồng nhập cuộc nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp tùy vào thời điểm mà doanh số tính hoa hồng (CV) được phát sinh (phát sinh trong thời gian 60 ngày đầu tiên hoặc từ ngày 61 trở đi). Một khi doanh số tính hoa hồng (CV) đã được tính toán cho khoản hoa hồng nhập cuộc nhanh rồi thì số CV đó sẽ không được tính hoa hồng chuyên nghiệp và ngược lại), và 8% được thanh toán cho các quỹ thưởng toàn cầu (quỹ thưởng này được giới hạn 4% trên tổng doanh số quốc gia và được thanh toán cho các khoản thưởng như sau: Khoản thưởng Hoạt động tích cực và Khoản thưởng Phong cách điều hành

khu vực Morinda (MRE Lifestyle) (2%), Khoản thưởng vô tận (3%), Khoản thưởng Chia sẻ thành công Ngọc trai Đen (3%) như dưới đây). Tuy nhiên, tổng số hoa hồng Công ty chi trả cho Tư Vấn Viên sẽ không vượt quá 40% doanh thu bán hàng của Công ty.

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

1. CHƯƠNG TRÌNH NĂNG ĐỘNG (CAS PROGRAM)

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

Chương trình năng động nhằm đánh giá Tư Vấn Viên có đủ điều kiện để tham gia vào Kế hoạch thanh toán hoa hồng hay không. Một tư Vấn Viên không tham gia chương trình năng động chỉ được xem như một Khách hàng tiêu dùng và không được nhận tất cả các quyền lợi trong Kế hoạch thanh toán hoa hồng, các quyền lợi cụ thể như sau:

- Cơ hội nhận được thu nhập nhanh chóng với Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh.
 - Cơ hội nhận các khoản hoa hồng thanh toán thêm và các khoản thưởng khác trong kế hoạch thanh toán hoa hồng của Công ty.
 - Cơ hội nhận hoa hồng chuyên nghiệp, tăng danh hiệu, và các khoản thưởng.
 - Cơ hội được đánh giá cho khoản tiền Giảm Giá Cá Nhân 20%.
 - Cơ hội nhận được các quyền lợi của Chương trình Cuộc sống Morinda (được quy định cụ thể trong Chương trình trả thưởng này).
 - Có thể truy cập vào trang web Morinda.com.
- a. **Điều kiện tham gia:** Sau khi Tư Vấn Viên mua hàng đủ 120 QPV trong một tháng thì sẽ được tự động tham gia vào Chương trình năng động (nếu Tư Vấn Viên không muốn tham gia Chương trình năng động thì phải báo với nhân viên bán hàng để bỏ Chương trình này).
- b. **Duy trì chương trình năng động:** hàng tháng Tư Vấn Viên duy trì doanh số đạt tối thiểu 120 QPV. Nếu Tư Vấn Viên không duy trì đủ 120 QPV/ tháng trong 03 tháng liên tục sẽ bị hủy Chương trình năng động.
- c. **Phục hồi Chương trình năng động:** Tư Vấn Viên làm đơn yêu cầu phục hồi Chương trình năng động sau khi mua hàng đủ 120 QPV.

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

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

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

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

Ví dụ: TVV mua 480 QV trong tháng. Điểm thưởng được cộng thêm là 120 QV và 80 ASQV. Tổng số điểm trong tháng là 600 QV. 600 QV là doanh số sẽ được cộng vào doanh số của hệ thống để đánh giá tiêu chuẩn cho các danh hiệu. Tuy nhiên hoa hồng chỉ được thanh toán trên doanh số 480 QV mà thôi.

2. NÉN GỌN NĂNG ĐỘNG

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

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

Nén gọn năng động				
Thanh toán theo danh hiệu	Cấp chỉ định*	Tầng nén gọn**	% hoa hồng thanh toán	
Ngọc Trai Kim Cương	12	R8	8%	
Ngọc Trai	11		Ngọc Trai chỉ được đánh giá qua 7 cấp
Ngọc Trai	10	R7	7%	
Ngọc Bích	9	R6	7%	
TVV không mua hàng	8		TVV không duy trì năng động không nhận hoa hồng
Ngọc Bích	7	R5	6%	
San Hô	6		San Hô chỉ được đánh giá qua 4 cấp
Ngọc Trai Kim Cương	5	R4	6%	
TVV không năng động	4		TVV không duy trì năng động không nhận hoa hồng
San Hô	3	R3	5%	
TVV năng động	2	R2	5%	
TVV năng động	1	R1	1%	
TVV mua hàng			45%	

- ***Cấp chỉ định:** là các cấp trên đã được sắp xếp trong hệ thống theo mối quan hệ cá nhân hay chỉ định. Xem “Bảo trợ chỉ định” trong phần Giải thích từ ngữ ở sau.
- ****Tầng nén gọn:** các tầng đã được đánh giá cho điểm nén gọn năng động để thanh toán hoa hồng.
- **Ví dụ:** Trong bảng tóm tắt về Nén gọn năng động bên trên, Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ tư của Tư Vấn Viên mua hàng trong hệ thống không năng động, vì vậy doanh số sẽ được nén lên cho Tư Vấn Viên ở cấp trên thứ năm và Tư Vấn Viên mua hàng được nén thành tầng thứ tư của các Tư Vấn Viên cấp trên.

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

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

3. ĐÁNH GIÁ ĐIỂM NÉN NĂNG ĐỘNG

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

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

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

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

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

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

Đánh giá điểm nén năng động

Cây hệ thống cấp dưới	QPV	Không có nén gọn năng động*	Có nén gọn năng động**
Bạn	120	↑	↑
Tư vấn viên tầng 1	120		
Tư vấn viên tầng 2	120		
Tư vấn viên tầng 3	0		
Tư vấn viên tầng 4	120		
Tư vấn viên tầng 5	0		
Tư vấn viên tầng 6	30 và Không năng động		
Tư vấn viên tầng 7	120		
<p>* Không có đánh giá điểm nén năng động QV6 của bạn là 510 QV ** Có đánh giá điểm nén năng động, TVV không năng động không được tính như là một cấp, vì vậy QPV của TVV#7 nén lên đề QV6 của bạn bằng 630 QV.</p>			

4. TIỀN LỜI BÁN LẺ

Khi một Tư Vấn Viên mua 120 QPV đầu tiên trong một tháng thì chưa được tính toán cho khoản giảm giá cá nhân (hoa hồng cá nhân). Tuy nhiên, Tư Vấn Viên có thể bán lại hàng hóa đã mua từ Công ty để có thể có khoản tiền lời bán lẻ hàng hóa.

Giá bán lẻ do Tư Vấn Viên quyết định. Tuy nhiên, đối với những người mua hàng hóa của Công ty với giá CAS thì giá bán lại cho khách hàng không được thấp hơn giá CAS dựa vào danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức bán hàng đa cấp của Công ty đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt tại từng thời điểm.

5. TIỀN GIẢM GIÁ CÁ NHÂN (PRB)

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

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

6. KHOẢN THƯỞNG NHẬP CUỘC NHANH (FSB)

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

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

- **Điều kiện nhận được hoa hồng nhập cuộc nhanh:**
 - o Tham gia Chương trình năng động.
 - o Mua hàng tối thiểu 120 QPV/ tháng.

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

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

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

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

Hiểu được hai yếu tố căn bản về Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh sẽ giúp bạn nhận được khoản tiền lớn nhất từ chương trình này.

A. Bạn luôn luôn giữ một mối liên hệ là người bảo trợ cá nhân bất kể bạn sắp xếp Tư Vấn Viên ở vị trí nào, nhờ vậy bạn có thể xây dựng hệ thống vững mạnh, đầy năng lực và không bị mất bất cứ Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh nào. Nói cách khác, tầng thứ nhất của bạn theo chương trình Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh có Tư Vấn Viên bạn bảo trợ cá nhân tham gia. Tầng thứ hai có Tư Vấn Viên do bạn bảo trợ cá nhân bảo trợ, và tầng thứ ba có Tư Vấn Viên được người bảo trợ thứ hai bảo trợ. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh bám sát các Tư Vấn Viên Độc Lập theo quan hệ bảo trợ cá nhân bất kể những người này ở vị trí nào trong hệ thống.

B. Khoản Thưởng Nhập Cuộc Nhanh là một chương trình không bắt buộc diễn ra khi số tiền thanh toán thông thường trên doanh số đạt được trên các Tư Vấn Viên mới đăng ký trong suốt giai đoạn Khởi Động Nhanh. Sau giai đoạn Khởi Động Nhanh, tất cả doanh số tương lai đạt được từ các Tư Vấn Viên sẽ được thanh toán theo kế hoạch thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp.

Ví dụ 1: *TVV B tham gia Chương trình năng động và mua hàng đạt 120 QPV (tùy vào mỗi sản phẩm mà sẽ có CV tương ứng) trong vòng 60 ngày đầu tiên. Hoa hồng Nhập cuộc nhanh tính toán cho 120 QV đầu tiên của B trong tháng như sau:*

- Cá nhân Tư Vấn Viên B mua 120 QPV đầu tiên chưa có giảm giá cá nhân.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp ở tầng 1 của B (FS1): 20% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 2 của B (FS2): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 3 của B (FS3): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 4 của B (FS4): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 5 của B (FS5): 10% trên CV của sản phẩm.

Ví dụ 2: *TVV B tham gia Chương trình năng động và mua hàng đạt 120 QPV (tùy vào mỗi sản phẩm mà sẽ có CV tương ứng) trong vòng 60 ngày đầu tiên. Nhưng bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp không tham gia Chương trình năng động. Hoa hồng tính toán cho 120 QV đầu tiên của B trong tháng cho các bảo trợ cấp trên của B theo Hoa hồng chuyên nghiệp như sau:*

- Cá nhân Tư Vấn Viên B mua 120 QPV đầu tiên chưa có giảm giá cá nhân.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp ở tầng 1 của B: Không được tính hoa hồng.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 2 của B (R1): 1% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 3 của B (R2): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 4 của B (R3): 5% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 5 của B (R4): 6% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 6 của B (R5): 6% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 7 của B (R6): 7% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 8 của B (R7): 7% trên CV của sản phẩm.
- Bảo trợ cá nhân cấp trên ở tầng 9 của B (R8): 8% trên CV của sản phẩm.
- Nếu có bất kỳ bảo trợ cấp trên nào không đạt tiêu chuẩn đánh giá cho việc thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp thì hệ thống tiếp tục tìm kiếm và nén gọn cho đến khi chi trả đủ 45% CV của 120 QV này cho hết tám tầng như trên.

KHOẢN THƯỜNG NHẬP CUỘC NHANH (FSB) CÓ VÀ KHÔNG CÓ GIẢM GIÁ CÁ NHÂN

Trong trường hợp có áp dụng khoản giảm giá cá nhân, 20% tiền giảm giá cá nhân sẽ thay thế cho khoản thưởng Nhập Cuộc Nhanh của tầng thứ nhất (FS1). Những khoản thưởng còn lại (FS2-5) được thanh toán cho những Tư Vấn Viên cấp trên đạt tiêu chuẩn đánh giá điểm nén năng động từ tầng một đến bốn. Xem sơ đồ thanh toán và ví dụ bên dưới.

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

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

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

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

7. HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP

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

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

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

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

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

Tiêu chuẩn đánh giá tối thiểu ban đầu (Thanh toán Hoa hồng chuyên nghiệp theo danh hiệu)				
Thanh toán theo danh hiệu	QPV	Số lượng đánh giá (Điểm hệ thống)	Bảo trợ cá nhân	Số tầng được thanh toán
Tư Vấn Viên	120	Không A/D	Không A/D	3
San Hồ	120	480 ASQV4	Không A/D	4
San Hồ Xuất Sắc	120	480 ASQV4	03 TVV mua hàng năng động	4
Ngọc Bích	120	480 ASQV4 + 4.800 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hồ	6
Ngọc Bích Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 12.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu San Hồ	6
Ngọc Trai	120	480 ASQV4 + 24.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích	7
Ngọc Trai Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 36.000 QV6	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Bích	7
Ngọc Trai Kim Cương	120	480 ASQV4 + 24.000 QV6 + 42.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Xuất Sắc	120	480 ASQV4 + 72.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Đôi	120	480 ASQV4 + 96.000 QV8	04 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Ba	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	05 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8
Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	06 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8

7.1. TƯ VẤN VIÊN ĐỘC LẬP

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

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

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

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

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

7.2. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HÔ

Đây là vị trí thủ lĩnh đầu tiên.

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

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

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

7.3. VỊ TRÍ THỦ LĨNH SAN HÔ XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

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

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

7.4. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC BÍCH

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

* Duy trì danh hiệu:

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

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

7.5. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC BÍCH XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

* Duy trì danh hiệu:

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

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

7.6. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

* Duy trì danh hiệu:

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

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

7.7. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI XUẤT SẮC

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

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

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

7.8. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

* Duy trì danh hiệu:

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

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

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

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

- Điều kiện để đạt danh hiệu: 120 QPV, có 03 Tư Vấn Viên được bảo trợ cá nhân mua hàng năng động và đạt danh hiệu Ngọc Trai, và 72.000 QV8.

- Điều kiện để được thanh toán hoa hồng cá nhân theo danh hiệu: 120 QPV, có 03 người được bảo trợ cá nhân đạt danh hiệu Ngọc Trai, 72.000 QV8 cá nhân và 480 ASQV4.
- * Duy trì danh hiệu: Tương tự như đánh giá lần đầu.
- * Quyền lợi: Được thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp: tám tầng + Khoản Thưởng Vô Tận + có thể có khoản thưởng Hoạt động tích cực + khoản thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen.

7.10. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG ĐÔI

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

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

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

7.11. VỊ TRÍ THỦ LĨNH NGỌC TRAI KIM CƯƠNG BA

Tiêu chuẩn:

* Đánh giá lần đầu:

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

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

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

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

Tiêu chuẩn:

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

* Đánh giá lần đầu:

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

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

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

CHÚ Ý:

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

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

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

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

Vì chúng tôi thanh toán 20% cho tiền giảm giá cá nhân, chúng ta còn 25% của 45% gốc ban đầu để thanh toán phần còn lại của khoản hoa hồng chuyên nghiệp. Chúng ta tính toán để thanh toán số tiền còn lại bằng cách tìm giá trị tính hoa hồng còn lại của chúng ta để thanh toán trên ($25\% \div 45\%$), rồi nhân giá trị tính hoa hồng trên tiền giảm giá cá nhân (CV đã được trừ đi số tiền Giảm giá cá nhân và được gọi tắt là PRCV) với kết quả (55,56%) để tìm PRCV được giảm giá.

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

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

- 120 QV đầu tiên chưa có giảm giá cá nhân :
45% của 120 QV (CV thông thường = 2.520.000) = 1.134.000VND
- 120 QV thứ hai Có giảm giá cá nhân:
20% của 120 QV thứ hai (CV thông thường = 2.520.000) = 504.000VND.
45% của CV được giảm (PRCV= 2.520.000 CV/120 x 66,67 = 1.400.000) = 630.000VND.
Tổng cộng = 504.000 + 630.000 = 1.134.000VND

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

8. KHOẢN THƯỞNG TOÀN CẦU (QUỸ THƯỞNG 2%)

Ngoài 45% hoa hồng theo Chương trình trả thưởng nhanh và Chương trình hoa hồng chuyên nghiệp, Chương trình trả thưởng còn có Khoản thưởng Phong cách điều hành Khu Vực và Khoản thưởng hoạt động tích cực (quỹ thưởng 2%), Khoản thưởng vô tận (quỹ thưởng 3%) và Khoản thưởng chia sẻ thành công Ngọc trai đen (quỹ thưởng 3%). Tổng các khoản thưởng này được giới hạn không quá 8% CCV toàn cầu đồng thời không quá 4% doanh số quốc gia.

8.1. KHOẢN THƯỞNG PHONG CÁCH ĐIỀU HÀNH KHU VỰC MORINDA (MRE LIFESTYLE – gọi tắt là Khoản thưởng MRE)

- Điều kiện: Tham gia và hoạt động Cộng đồng chuyên nghiệp. Đạt danh hiệu Điều hành khu vực Morinda (MRE). Xem tiêu chuẩn đạt danh hiệu tại mục 3, Chương IV về Các danh hiệu được đánh giá dựa vào thu nhập trong Chương trình trả thưởng này.
- Khoản thưởng tiền mặt: 21.000.000 VNĐ. Thanh toán một lần cùng hoa hồng chuyên nghiệp.

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

- Điều kiện: Tăng 35% ASQV4 so với tiêu chuẩn đạt được trước đó. Những Tư Vấn Viên đã từng là Tư Vấn Viên của tập đoàn Morinda từ tháng 03/2013 trở về trước, nay chuyển sang ký hợp đồng với Morinda Việt Nam, nếu tháng 03/2013 có thấp hơn 741 ASQV4 thì mốc tiêu chuẩn đầu tiên sẽ là 741 ASQV. Một khi đã vượt 35% và đạt được khoản thưởng Hoạt động tích cực thì ASQV4 lần này sẽ là mốc tiêu chuẩn tiếp theo để đánh giá cho khoản thưởng.
- Quyền lợi: quỹ thưởng sẽ được chia dựa trên tỷ lệ tổng ASQV của **tầng thứ tư** của Tư Vấn Viên được đánh giá và sau khi đã trừ đi số lượng đã thanh toán cho Khoản thưởng Phong cách điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle). Thanh toán một lần cùng hoa hồng chuyên nghiệp.

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

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

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

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

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

9. KHOẢN THƯỞNG VÔ TẬN (IB)

Công ty đã sát nhập quỹ Khoản Thưởng Vô Tận (IB) vào kế hoạch thanh toán hoa hồng như là một khoản thanh toán thêm cho những Tư Vấn Viên nào xuất sắc trong việc xây dựng hệ thống cấp dưới vững mạnh vượt xa hơn tám cấp. Quỹ thưởng này là 3% của CCV toàn cầu (một trong ba quỹ thưởng được giới hạn 4% doanh số quốc gia) của Công ty trong những tháng định sẵn từ

cấp thứ 10 của Tư Vấn Viên trong Công ty đến vô tận, và không có một giới hạn cố định trên số lượng tiền được thanh toán của quỹ này.

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

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

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

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

Khoản thưởng này nằm trong quỹ thưởng 3% toàn cầu. Không có một số tiền cố định nào quy định cho khoản thưởng này. Khoản thưởng này tùy thuộc vào số người đạt tiêu chuẩn. Khoản thưởng này không giới hạn với số Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn đánh giá. Tư Vấn Viên mới và đang hoạt động có thể được đánh giá cho quỹ này.

10. KHOẢN THƯỞNG CHIA SẺ THÀNH CÔNG NGỌC TRAI ĐEN

Công ty sát nhập Khoản Thưởng Chia Sẻ Thành Công Ngọc Trai Đen vào kế hoạch thanh toán hoa hồng như là một khoản tiền trả thêm cho các Tư Vấn Viên thông qua nỗ lực xây dựng đội ngũ, lập nên một hệ thống Tư Vấn Viên cấp dưới suốt tám cấp. Quỹ thưởng này là 3% của CCV toàn cầu (một trong ba quỹ thưởng được giới hạn 4% doanh số quốc gia) của Công ty cho một quý được đặt ra. Không có giới hạn cố định cho số lượng tiền được thanh toán của quỹ hoa hồng này, quỹ được phân phát theo quý.

Tiêu chuẩn đánh giá và duy trì của quỹ thưởng Chia sẻ thành công Ngọc Trai Đen có vẻ phức tạp khi mới được đọc lần đầu, nhưng theo thời gian xây dựng hệ thống bạn sẽ được đánh giá cho khoản thưởng này, bạn sẽ có kinh nghiệm thực tiễn để hiểu được giá trị của khoản thưởng này trong quá trình xây dựng kinh doanh của mình tại Morinda.

Điều kiện: Để đạt danh hiệu Ngọc Trai Đen, một Tư Vấn Viên năng động phải có ba người được bảo trợ cá nhân trong hệ thống cấp dưới được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương mỗi tháng trong một quý (03 tháng). Tư Vấn Viên phải thêm một người được bảo trợ cá nhân, được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương hoặc cao hơn sau mỗi bốn quý đánh giá (không cần phải là những quý liên tục theo lịch).

Sau lần đánh giá thứ 16, miễn là Tư Vấn Viên năng động duy trì bảy người được bảo trợ cá

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

nhân, được thanh toán tiền theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương mỗi tháng, Tư Vấn Viên sẽ là một thành viên thường trực của câu Lạc Bộ Ngọc Trai Đen.

Chuyển lên: Là một Tư Vấn Viên Ngọc Trai Kim Cương được Ngọc Trai Đen bảo trợ trở thành Ngọc Trai Đen, Tư Vấn Viên Ngọc Trai Đen đầu tiên giữ phần chia của khoản thưởng sẽ chia cho các Ngọc Trai Kim Cương đạt danh hiệu. Là người đạt tiêu chuẩn đánh giá Ngọc Trai trở thành người đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, Tư Vấn Viên Ngọc Trai Đen đầu tiên giữ phần chia của khoản thưởng sẽ chia cho các Ngọc Trai đạt danh hiệu. Nếu một Ngọc Trai trở thành một Ngọc Trai Đen không có người bảo trợ của anh hay cô ta là một Ngọc Trai Đen, phần Ngọc Trai của anh ta sẽ chuyển lên cho Ngọc Trai đầu tiên. Ngọc Trai đen đầu tiên luôn nhận phần chia của quỹ thưởng ít hơn khi một Ngọc trai kim cương hoặc Ngọc trai đạt được vị trí cao hơn trong quỹ thưởng này.

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

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

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

Quỹ thưởng Ngọc Trai Kim Cương và Ngọc Trai sẽ có những dự phòng và xác định duy trì tương tự như các người bảo trợ Ngọc Trai Đen của họ. Quỹ được thanh toán một lần vào tháng sau mỗi quý được đánh giá.

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

- Phần Ngọc Trai Đen:** 60% quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia trên cơ sở tỷ lệ giữa những Tư Vấn Viên đang đạt tiêu chuẩn đánh giá với danh hiệu Ngọc Trai Đen. Các phần chia theo tỷ lệ được xác định bằng cách sử dụng CAS8.
- Phần Ngọc Trai Kim Cương:** 24% của quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia theo tỷ lệ giữa các Tư Vấn Viên được Ngọc Trai Đen bảo trợ cá nhân đạt tiêu chuẩn đánh giá với danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương. Các phần chia theo tỷ lệ được phân chia cho các Tư Vấn Viên Ngọc Trai Kim Cương đạt tiêu chuẩn được xác định bằng cách sử dụng CAS8.
- Phần Ngọc Trai:** 16% còn lại của quỹ thưởng Ngọc Trai Đen được chia theo tỷ lệ giữa các Ngọc Trai được các người đạt danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương bảo trợ cá nhân. Phần chia theo tỷ lệ được phân chia cho các Ngọc Trai của các Ngọc Trai Kim Cương được xác định bằng cách sử dụng CAS6.

Morinda và Công ty luôn luôn phát triển và mở rộng thị trường trên toàn cầu. Tại một số quốc gia, do đặc thù kinh doanh, hạn chế về luật pháp và những quy định về chi phí mà không thể bù đắp vào giá sản phẩm của Morinda/ Công ty. Điều này dẫn đến việc Morinda/Công ty ngừng kinh doanh tại thị trường đó hoặc ngừng việc tính doanh số của thị trường đó vào hệ thống tính hoa hồng chung toàn cầu. Do đó, việc điều chỉnh hoa hồng cho những quốc gia đó để bù đắp lại những chi phí sẽ không được thông báo trước.

CHƯƠNG II. KHOẢN THƯỞNG TRUAGE

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

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

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

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

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

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

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

Lưu ý:

- Bộ sản phẩm TruAge đầu tiên của Tư Vấn Viên mua được tính cho cá nhân Tư Vấn Viên và bảo trợ cá nhân trực tiếp để đạt 25 bộ TruAge . Tuy nhiên, hoa hồng của bộ sản phẩm đầu tiên này chỉ tính cho người bảo trợ cá nhân cấp trên trực tiếp.
- Bộ sản phẩm TruAge Core 30 ngày (mã hàng 9814 hoặc 9816) được tính 1.75 bộ sản phẩm TruAge trong khoản thưởng TruAge này.
- Nếu trong một tháng, cá nhân Tư Vấn Viên mua hơn một bộ sản phẩm TruAge. Tư Vấn Viên

sẽ được nhận 20% hoa hồng giảm giá cá nhân của bộ sản phẩm từ thứ 02 đến thứ 04. Nhưng khi tổng doanh số tăng một đạt từ bộ TruAge thứ 05 trở đi, hoa hồng sẽ thanh toán theo khoản thưởng TruAge được phác thảo bên trên thay cho khoản giảm giá cá nhân.

- Khi mua các sản phẩm khác cùng một đơn hàng với bộ sản phẩm TruAge, các sản phẩm đó sẽ được thanh toán khoản giảm giá cá nhân và được thanh toán hoa hồng theo Kế hoạch thanh toán hoa hồng được quy định tại Chương I trong Chương trình trả thưởng này.

CHƯƠNG III. KHOẢN THƯỞNG CHO CÁC CÂU LẠC BỘ

Khoản thưởng của các Câu lạc bộ dưới đây là phần thưởng bằng tiền mặt và thưởng thêm bên cạnh Kế hoạch thanh toán hoa hồng được phác thảo bên trên. Tổng phần thưởng cho các câu lạc bộ được giới hạn 4% trên doanh số một năm của Công ty tại một quốc gia.

1. Câu lạc bộ Marquesas

- Điều kiện: Bảo trợ cá nhân 07 (bảy) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, và đạt tối thiểu 250.000 ASQV4 mới trong 12 tháng liên tiếp.
- Quyền lợi: thưởng 04 tỷ 625 triệu đồng được thanh toán hàng quý và trong 05 (năm) quý liên tiếp kể từ sau quý đạt tiêu chuẩn.
Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 925 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp kể từ sau quý đạt tiêu chuẩn.

2. Câu lạc bộ Nuka Hiva

- Điều kiện: Bảo trợ cá nhân 04 (bốn) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 04 quý; đồng thời đạt tiêu chuẩn của Câu lạc bộ Marquesas.
- Quyền lợi: thưởng 09 tỷ 250 triệu VNĐ và được thanh toán trong 04 (bốn) quý liên tiếp bắt đầu từ quý đạt chuẩn thứ 04.
Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 01 tỷ 850 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp.

3. Câu lạc bộ Bora Bora

- Điều kiện: Bảo trợ cá nhân 07 (bảy) Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen trong 04 quý.
- Quyền lợi: thưởng 18 tỷ 500 triệu VNĐ và được thanh toán trong 04 (bốn) quý liên tiếp, bắt đầu từ quý đạt chuẩn thứ 04.
Mỗi bảo trợ cá nhân mới được thêm vào và được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Đen, đồng thời tăng thêm 35.000 ASQV4 mới hàng năm, sẽ được thanh toán thêm 04 tỷ 625 triệu VNĐ và được thanh toán hàng quý trong 04 (bốn) quý liên tiếp.

Lưu ý: Quỹ thưởng của Khoản thưởng cho các câu lạc bộ này được thanh toán như quyền lợi được nêu bên trên. Tuy nhiên, đến cuối mỗi năm, sau khi tổng kết doanh thu bán hàng hàng năm Công ty sẽ tính toán lại tổng số tiền đã chi trả cho khoản thưởng này, nếu quỹ thưởng đã chi vượt quá 4% doanh số bán hàng thì phần chênh lệch chi thừa sẽ được trừ vào quỹ thưởng của năm tiếp theo. Nếu số tiền đã chi cho quỹ thưởng này thấp hơn 4% doanh số bán hàng của năm thì chênh lệch chi thiếu không được cộng vào quỹ thưởng của năm tiếp theo và sẽ được tính toán lại từ đầu.

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

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

1. Chủ doanh nghiệp Morinda (MBO):

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

2. Hệ thống kinh doanh Morinda (MSO):

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

3. Điều hành khu vực Morinda (MRE):

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

Lưu ý:

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

CHƯƠNG V. NGƯỜI PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG (NPTTT)

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

Khoản thưởng Người phát triển thị trường là khoản thưởng tiền mặt được thưởng thêm bên cạnh Kế hoạch thanh toán hoa hồng được phác thảo bên trên. Khoản thưởng tiền mặt này được giới hạn không vượt quá 4% doanh số trong một năm của Công ty tại một quốc gia. Khoản thưởng này không được tính toán đồng thời với khoản thưởng TruAge và Khoản thưởng cho các câu lạc bộ.

Tương tự như Khoản thưởng cho các câu lạc bộ, quỹ thưởng cho khoản thưởng này cũng sẽ được tính toán lại dựa vào doanh số bán hàng hàng năm sau khi kết thúc mỗi năm.

1. Điều kiện tham gia:

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

đầu cho mỗi Tư Vấn Viên tham gia Chương trình này như sau:

a. Mốc tiêu chuẩn và Doanh số vượt mốc

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

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

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

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

b. Thị trường được quy định: hiện tại thị trường được quy định tại TP. Hà Nội, Việt Nam.

Thị trường sẽ được thay đổi hàng năm, Công ty sẽ thông báo cụ thể thị trường để đánh giá cho mỗi năm.

2. Điều kiện và quyền lợi của khoản thưởng:

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

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

		<p>bên dưới.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực Khoản Thưởng Vô Tận (25% CAS20).
Cấp độ 2	<p>Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 20,000 ASQV4</p> <p>Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (50% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (25% CAS8)
Cấp độ 3	<p>Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 25,000 ASQV4</p> <p>Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (40% CAS8)
Cấp độ 4	<p>Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 30,000 ASQV4</p> <p>Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (60% CAS8)
Cấp độ 5	<p>Thanh toán cá nhân theo danh hiệu</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Xem “Khoản thưởng tiền

	Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 40,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (75% CAS8).
Cấp độ 6	Thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương (03 danh hiệu Ngọc Trai được bảo trợ cá nhân phải là danh hiệu mới đạt được lần đầu tiên) + 42,000 QV8; + 50,000 ASQV4 Duy trì tiêu chuẩn 04 tháng.	- Xem “ Khoản thưởng tiền mặt” bên dưới. - Xem “Khoản thưởng cá nhân theo danh hiệu khu vực”. - Xem “Khoản thưởng tiền mặt nhanh” bên dưới. - Xem “Người phát triển lãnh thổ” bên dưới. - Khoản thưởng Hoạt Động Tích Cực - Khoản Thưởng Vô Tận (100% CAS20) - Khoản Thưởng Ngọc Trai Đen (100% CAS8).

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

1. **Khoản thưởng Thanh toán cá nhân theo danh hiệu khu vực** (trong vòng 18 tháng đầu tiên từ ngày 01/04/2016, khi thị trường được mở và dựa vào việc hoàn thành một lần tại khu vực, phải vượt mốc toàn cầu).

Những khoản thưởng này đòi hỏi phải đạt được danh hiệu theo quy định, cũng như yêu cầu bảo trợ cá nhân đối với doanh số vượt mốc từ các vùng lãnh thổ chỉ định và duy trì doanh số toàn cầu.

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

Các khoản thưởng trên được thanh toán khấu trừ dần cho mỗi danh hiệu đạt được từ thấp đến cao.

Riêng Tư Vấn Viên được thanh toán cá nhân theo danh hiệu Ngọc Bích được nhận thưởng cho mỗi tháng duy trì doanh số vượt mốc từ vùng lãnh thổ chỉ định.

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

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

2. Khoản thưởng tiền mặt nhanh:

- a. Điều kiện: Đạt tiêu chuẩn NPTTT (AD) một trong ba tháng đầu tiên (từ 01/04/2016 đến 30/06/2016).
 - Khoản thưởng: 52.500.000đ.
- b. Điều kiện: Đạt tiêu chuẩn NPTTT cấp cao (EAD) một trong ba tháng đầu tiên (từ 01/04/2016 đến 30/06/2016).
 - Khoản thưởng: 105.000.000đ.

Tổng số tiền cho những khoản thưởng này là 105.000.000đ. Nếu đạt tiêu chuẩn NPTTT (AD) và được nhận 52.500.000đ thì khi đạt tiêu chuẩn NPTTT cấp cao (EAD) sẽ được nhận thêm số tiền là $105.000.000đ - 52.500.000đ = 52.500.000đ$.

3. Khoản thưởng tiền mặt:

Trong thời gian 18 tháng (01/04/2016 đến 30/09/2017), Tư Vấn Viên đạt tiêu chuẩn NPTTT sẽ nhận được khoản thưởng tiền mặt tương ứng như sau:

- a. Đạt tiêu chuẩn NPTT (AD): Khoản thưởng sẽ là 105.000.000 đ.
 - Nếu đã đạt NPTT một tháng trong giai đoạn đánh giá nhanh, thì sau đây Tư Vấn Viên chỉ cần đạt thêm 02 tháng nữa trong giai đoạn đánh giá để đạt danh hiệu NPTTT. Khoản thưởng sẽ được thanh toán như sau: $105.000.000đ - 52.500.000đ = 52.500.000đ$.
- b. Đạt tiêu chuẩn NPTTT cấp cao (EAD): Khoản thưởng sẽ là 525.000.000 đ

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

4. Khoản thưởng Người phát triển lãnh thổ:

Điều kiện: Trong thời gian 18 tháng (từ 01/04/2016 đến 30/09/2017) Tư Vấn Viên đạt được danh hiệu Người phát triển thị trường cấp cao (EAD) sẽ được công nhận danh hiệu Người phát triển lãnh thổ. Danh hiệu Người phát triển lãnh thổ là vĩnh viễn.

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

Quyền lợi: Morinda dành 8% CV của doanh số vượt mốc của lãnh thổ đã được thông báo và chi

trả 100% cho tất cả Tư Vấn Viên nào ở lãnh thổ đó đạt được danh hiệu Người phát triển lãnh thổ.

Ví dụ: Tư Vấn Viên B đạt danh hiệu Người phát triển lãnh thổ của lãnh thổ Việt Nam – TP. Hà Nội, nếu TVV B là người duy nhất đạt được danh hiệu này thì TVV B sẽ nhận được toàn bộ 8% này. Tuy nhiên, nếu có nhiều người cùng đạt danh hiệu Người phát triển lãnh thổ thì tất cả sẽ được chia theo tỷ lệ ASQV4 vượt mốc của họ dựa vào ASQV4 vượt mốc trong lãnh thổ đó.

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

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

CHƯƠNG VII. CHƯƠNG TRÌNH “CUỘC SỐNG MORINDA”

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

I. ĐIỂM THƯỜNG “CUỘC SỐNG MORINDA”:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Được thanh toán cá nhân theo danh hiệu:

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

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

Lưu ý quan trọng: Điểm thưởng “cuộc sống Morinda” tích lũy từ việc được thanh toán cá nhân theo danh hiệu và không vượt quá 30.000 điểm/năm và được tích lũy bằng mức chênh lệch giữa danh hiệu thấp so với danh hiệu cao.

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

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

ĐƯỢC THANH TOÁN CÁ NHÂN THEO DANH HIỆU	ĐIỂM THƯỞNG “CUỘC SỐNG MORINDA”
SAN HỒ	50
NGỌC BÍCH	500
NGỌC TRAI	2.000
NGỌC TRAI KIM CƯỜNG	5.000
NGỌC TRAI KIM CƯỜNG ĐÔI	7.500
NGỌC TRAI KIM CƯỜNG BA	10.000
NGỌC TRAI KIM CƯỜNG BẠCH KIM	20.000
NGỌC TRAI ĐEN	30.000

3. Đạt danh hiệu Người phát triển thị trường:

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

- AD – Người phát triển thị trường : 6.000 điểm.
- EAD – Người phát triển thị trường cấp cao: 6.000 điểm.

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

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

điểm thưởng đã đạt.

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

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

II. TIÊU CHUẨN CHO CÁC CHƯƠNG TRÌNH, SỰ KIỆN

Các tiêu chuẩn cho các chương trình, sự kiện dưới đây được Công ty chi trả dựa vào quỹ 1% trên doanh số bán hàng hàng năm của Công ty.

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

1. Thành viên sáng lập – Founder’s Circle

- Thời gian đánh giá: không có.
- Tiêu chuẩn đánh giá: được mời.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: một lần trong năm (thường là vào tháng 01).
- Địa điểm tổ chức: thay đổi hàng năm.
- Năm 2017 tổ chức tại: Khách sạn Montage Beverly Hills (Los Angeles, CA)

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

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 06 và từ tháng 07 đến tháng 12 (06 tháng/ lần).
- Tiêu chuẩn đánh giá: 500 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: 02 đêm khách sạn và 02 bữa ăn.
- Thời gian tổ chức: 02 lần/ năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.
- Tổ chức lần 1/2017: Putrajaya, Malaysia.

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

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 25.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: 01 lần/ 02 năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.
- Mùa hè 2017 tổ chức tại: San Francisco, Hoa kỳ.

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

- Thời gian đánh giá: từ tháng 01 đến tháng 12 của năm trước khi tổ chức sự kiện.
- Tiêu chuẩn đánh giá: 75.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: 01 lần/ 01 năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.
- Năm 2017 tổ chức tại: Du thuyền Châu Âu (Budapest/ Nuremberg).

5. Du Thuyền Khám Phá Tahiti – Discover Tahiti Adventure

- Thời gian đánh giá: 02 năm (tháng 01 năm thứ nhất – tháng 12 năm thứ hai)

- Tiêu chuẩn đánh giá: 150.000 điểm thưởng “Cuộc sống Morinda”.
- Quyền lợi: được Công ty đài thọ toàn phần.
- Thời gian tổ chức: 01 lần/ 02 năm
- Địa điểm tổ chức: thay đổi tùy theo ban tổ chức.
- Năm 2018 tổ chức tại: Tahiti.
- Đây là sự kiện giới hạn chỗ, chỉ 73 Tư Vấn Viên đầu tiên đạt tiêu chuẩn được bảo đảm có cabin. Những ai đạt tiêu chuẩn sau đó sẽ phải nằm trong danh sách chờ.

PHẦN III. THANH TOÁN HOA HỒNG

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

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

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

PHẦN IV. TỔNG HỢP TỶ LỆ HOA HỒNG, TIỀN THƯỞNG VÀ CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC

STT	HOA HỒNG, CÁC KHOẢN THƯỞNG VÀ CÁC LỢI ÍCH KINH TẾ KHÁC	TỶ LỆ/ CV	TỶ LỆ/ DOANH THU TRƯỚC THUẾ
1	- Hoa hồng nhanh hoặc hoa hồng chuyên nghiệp. - Khoản thưởng TruAge.	45% trên CV	~ 34%
2	- Khoản thưởng phong cách Điều hành khu vực Morinda (MRE Lifestyle). - Khoản thưởng hoạt động tích cực.	Quỹ 2% trên CV toàn cầu	
3	- Khoản thưởng vô tận	Quỹ 3% trên CV toàn cầu	
4	- Khoản thưởng Thành công Ngọc Trai Đen	Quỹ 3% trên CV toàn cầu	
5	- Khoản thưởng Người phát triển thị trường	Nằm trong tổng quỹ thưởng 8% CV toàn cầu và không vượt quá 4% doanh số quốc gia.	~ 0.06%

6	- Khoản thưởng cho các câu lạc bộ.	Không nhận đồng thời cùng các khoản thưởng nằm trong quỹ 8% CV toàn cầu. Khoản thưởng này không vượt quá 4% doanh số quốc gia.	4%
7	<u>Lợi ích kinh tế khác</u> : Chương trình cuộc sống Morinda Công ty đãi thọ một số tiêu chuẩn về vé máy bay, khách sạn và một số bữa ăn trong chương trình tại các sự kiện, chương trình đào tạo chuyên sâu ở nước ngoài.	Tùy thuộc vào số người đạt được tiêu chuẩn và có đăng ký tham dự các sự kiện, chương trình đào tạo ở nước ngoài.	1%
Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác			39.06%
Ghi chú	<ul style="list-style-type: none"> - Không phải bất kỳ ai cũng có thể đồng thời nhận được tất cả các khoản hoa hồng, khoản thưởng như trên, nên khó có thể tính toán chính xác tỷ lệ 40% doanh số. - Các khoản thưởng #2, #3, #4 và #5: không vượt quá 8% CV toàn cầu và 4% doanh số quốc gia. - Lợi ích kinh tế khác: không vượt quá 1% doanh số quốc gia. 		-
Giải thích	<ul style="list-style-type: none"> - Doanh số quốc gia: có nghĩa là doanh số bán hàng của Công ty tại Việt Nam. - 40% doanh số quốc gia: là tổng số hoa hồng thanh toán cho Tư Vấn Viên không vượt quá 40% doanh số bán hàng của Công ty tại Việt Nam trong một năm. 		-

PHẦN V. GIẢI THÍCH TỪ NGỮ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

“**QPV**” có nghĩa là “**Số lượng đánh giá**” của cá nhân Được thể hiện như là điểm cá nhân. Tổng số

điểm của tất cả các lần mua hàng của Tư Vấn Viên trong một tháng là số lượng đánh giá của cá nhân đó.

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

VD: Một thùng Max Concentrate có giá CAS là 3.200.000đ, 120 QV và CV = 2.220.000
Hoa hồng sẽ được tính toán 45% hay 53% trên 2.220.000.

“**CCV**” có nghĩa là “**Giá trị tính hoa hồng**” dựa vào đơn vị tiền tệ của từng quốc gia. $1CCV=1CV$.
CCV thường nhắc đến khi đề cập đến các khoản thưởng được chia theo quỹ thưởng của toàn cầu. Các quỹ thưởng này được tính toán bằng tiền đôla, sau đó được chuyển đổi theo tiền tệ của từng quốc gia.

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

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

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

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

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

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

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

“**Cấp**” là các cấp Tư Vấn Viên được sắp đặt trong hệ thống, có ý nghĩa tương tự như “Tầng”. Cấp được nói đến khi chỉ những cấp bảo trợ ở trên đôi khi được chỉ đến các cấp ở dưới, còn tầng được nói đến khi chỉ những người được bảo trợ cấp dưới. Tư Vấn Viên cấp trên thứ nhất bảo trợ trực tiếp Tư Vấn Viên, Tư Vấn Viên cấp trên hai bảo trợ Tư Vấn Viên cấp trên thứ nhất, v.v... Đây là những cấp trên mà Tư Vấn Viên yêu cầu được hướng dẫn, đào tạo và hỗ trợ trong công việc mở rộng kinh doanh với Morinda.

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

“**Tầng nén gọn**” là kết quả nén gọn của các tầng được bảo trợ trong hệ thống cấp dưới. Nó được sử

dụng để tính hoa hồng chuyên nghiệp và được ký hiệu như sau: R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7 và R8.

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

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

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

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

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

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



PHỤ LỤC I: BẢNG TÍNH HOA HỒNG NHANH CHO NHÀ PHÂN PHỐI

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

Thanh toán hoa hồng Nhập cuộc nhanh (FSB) có và không có giảm giá cá nhân (GGCN)

(có nên gọn năng động)

Bảo trợ cấp trên	Trạng thái	Danh hiệu (Cấp bậc)	Doanh số cá nhân tối thiểu	Không có giảm giá cá nhân (TVV mua sản phẩm bất kỳ đạt 120)		Có giảm giá cá nhân (TVV mua sản phẩm bất kỳ đạt 240 QPV)	
				Tầng nên gọn năng động	% thanh toán cho CV thông thường	Tầng nên gọn năng động	% thanh toán cho CV thông thường
Tầng 6	Năng động*	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	HH nhanh tầng 5	10%	Tầng 6 không được thanh toán HH nhanh	Tầng 6 không được thanh toán HH nhanh
Tầng 5	Năng động	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	HH nhanh tầng 4	5%	HH nhanh tầng 5	10%
Tầng 4	Không năng động	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	Không năng động không được nhận HH	0	Không năng động không được nhận HH	Không năng động không được nhận HH
Tầng 3	Năng động	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	HH nhanh tầng 3	5%	HH nhanh tầng 4	5%
Tầng 2	Năng động	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	HH nhanh tầng 2	5%	HH nhanh tầng 3	5%
Tầng 1	Năng động	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	HH nhanh tầng 1	20%	HH nhanh tầng 2	5%
TVV	Năng động	Bất kỳ danh hiệu nào	120 QPV	0	HH nhanh tầng 1	20%
Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo CV (tối đa)					45%		45%
Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)					34,36%		34,36%

Chú thích:

* Năng động: là trạng thái năng động của một nhà phân phối, một NPP cần đạt được doanh số cá nhân tối thiểu 120QPV mỗi tháng để được coi là đang hoạt động và đủ điều kiện nhận hoa hồng.



2

Lưu ý:

- Giá trị CV tính hoa hồng được quy định cụ thể cho từng sản phẩm. CV đã tính hoa hồng nhanh thì không tính cho hoa hồng chuyên nghiệp và ngược lại.
- Ví dụ: tỷ lệ hoa hồng trên 120 QV của sản phẩm Tahitian Noni (sản phẩm có tỷ lệ CV/ giá bán cao nhất của Công ty) được tính như sau:
 - + Giá bán: 3.300.000 VND
 - + CV: 2.520.000
 - => Tối đa 45% hoa hồng = $2.520.000 \times 45\% = 1.134.000$ VND
 - => Tỷ lệ hoa hồng trên doanh thu = $(1.134.000 : 3.300.000) \times 100\% = 34.36\%$



Handwritten signature or mark.



PHỤ LỤC II: BẢNG TÍNH HOA HỒNG CHUYÊN NGHIỆP CHO NHÀ PHÂN PHỐI

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

Thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp (thanh toán theo danh hiệu đạt được)												Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)									
STT	Danh hiệu (cấp bậc)	Điều kiện	Số tầng được thanh toán	% CV thanh toán trên doanh số của mỗi tầng cấp dưới									Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo CV (tối đa)								
				Tầng 1	Tầng 2	Tầng 3	Tầng 4	Tầng 5	Tầng 6	Tầng 7	Tầng 8										
1	Tư Vấn Viên	Không áp dụng	3	1%	5%	5%	5%														
2	San Hồ	Không áp dụng	4	1%	5%	5%	5%	6%													
3	San Hồ Xuất Sắc	03 TTVV mua hàng năng động	4	1%	5%	5%	5%	6%													
4	Ngọc Bích	480 ASQV4 + 4.800 QV6	6	1%	5%	5%	6%	6%	6%	7%											
5	Ngọc Bích Xuất Sắc	480 ASQV4 + 12.000 QV6	6	1%	5%	5%	6%	6%	6%	7%											
6	Ngọc Trai	480 ASQV4 + 24.000 QV6	7	1%	5%	5%	6%	6%	6%	7%	7%										
7	Ngọc Trai Xuất Sắc	480 ASQV4 + 36.000 QV6	7	1%	5%	5%	6%	6%	6%	7%	7%										
8	Ngọc Trai Kim Cương	480 ASQV4 + 24.000 QV6 + 42.000 QV8	8	1%	5%	5%	6%	6%	6%	7%	7%	8%									
												45%	34,36%								



Handwritten mark

Thanh toán hoa hồng chuyên nghiệp (thanh toán theo danh hiệu đạt được)

STT	Danh hiệu (cấp bậc)	Điều kiện			Số tầng được thanh toán	% CV thanh toán trên doanh số của mỗi tầng cấp dưới								Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo CV (tối đa)	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)		
		QPV	Doanh số công đơn từ hệ thống (QV) và ASQV4	Bảo trợ cá nhân trực tiếp cấp dưới		Tầng 1	Tầng 2	Tầng 3	Tầng 4	Tầng 5	Tầng 6	Tầng 7	Tầng 8				
9	Ngọc Trai Kim Cương Xất Sắc	120	480 ASQV4 + 72.000 QV8	03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8	1%	5%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	8%		
10	Ngọc Trai Kim Cương Đôi	120	480 ASQV4 + 96.000 QV8	04 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8	1%	5%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	8%		
11	Ngọc Trai Kim Cương Ba	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	05 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8	1%	5%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	8%		
12	Ngọc Trai Kim Cương Bạch Kim	120	480 ASQV4 + 120.000 QV8	06 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc Trai	8	1%	5%	5%	5%	6%	6%	7%	7%	7%	8%		

Lưu ý:

- Giá trị CV tính hoa hồng được quy định cụ thể cho từng sản phẩm. CV đã tính hoa hồng nhanh thì không tính cho hoa hồng chuyên nghiệp và ngược lại.
- Ví dụ: tỷ lệ hoa hồng trên 120 QV của sản phẩm Tahitian Noni (sản phẩm có tỷ lệ CV/ giá bán cao nhất của Công ty) được tính như sau:

+ Giá bán: 3.300.000 VNĐ
+ CV: 2.520.000

=> Hoa hồng thanh toán tối đa 45% CV = 2.520.000 x 45% = 1.134.000 VNĐ

=> Tỷ lệ hoa hồng trên doanh thu = (1.134.000 : 3.300.000) x 100% = 34.36%



Handwritten mark



PHỤ LỤC III: BẢNG TÍNH CÁC KHOẢN THUỜNG TOÀN CẦU

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

STT	Thanh toán khoản thưởng toàn cầu: quỹ thưởng 2% CCV toàn cầu						Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)
	Khoản thưởng	QPV*	Danh hiệu (cấp bậc)	Các điều kiện khác	Được thanh toán	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo CV (tối đa)	
Quỹ 2% CV toàn cầu							
1							
1.1	Khoản thưởng MRE	120	Bất kỳ danh hiệu nào	Tổng thu nhập nhanh trong tháng đạt được 21.000.000 VND. Tham gia và hoạt động Cộng đồng chuyên nghiệp.	21.000.000 VND		
	Khoản thưởng hoạt động tích cực	120	Từ danh hiệu Ngọc Bích trở lên	Tăng 35% ASQV4 so với lần đạt tiêu chuẩn trước, hoặc 741 ASQV4 nếu là người mới ký HĐTGBHDC	Quỹ thưởng sau khi trừ đi tổng của khoản thưởng MRE, phần còn lại chia trên tỷ lệ ASQV tăng 4 của người đạt tiêu chuẩn		2% CV toàn cầu
CHI TIẾT							

Handwritten signature

Thanh toán khoản thưởng toàn cầu: quỹ thưởng 2% CCV toàn cầu

STT	Khoản thưởng	Điều kiện		Được thanh toán	Tổng tỷ lệ cộng tỷ lệ hoa hồng theo CV (tối đa)	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)
		QPV*	Danh hiệu (cấp bậc)			
1.2	<p>- Giả sử Tổng quỹ 2% CV toàn cầu của một tháng = \$1,7 triệu</p> <p>- Tổng khoản thưởng MRE = \$500.000</p> <p>- Tổng số người đạt được khoản thưởng hoạt động tích cực = 10.000 người.</p> <p>- Tổng số ASQV tăng 4 = 500.000.000</p> <p>Khoản thưởng Hoạt động tích cực được tính toán như sau:</p> <p>Quỹ thưởng còn lại = \$1,7 triệu - \$500.000 = \$1,2 triệu</p> <p>Thanh toán khoản thưởng cho những người đạt đủ điều kiện:</p> <p>\$1,2 triệu : 500 triệu ASQV = \$0,0024/ ASQV</p> <p>Người có 10.000 ASQV tăng 4, khoản thưởng sẽ = 10.000 x \$0.0024 = \$24</p> <p>\$24 x 21.000 = 504.000 VND</p> <p>Để đạt được 10.000 ASQV tăng 4, doanh số đạt tối thiểu = 10.000/ 120 (ASQV tối đa của 01 TVV mua hàng năng động trong hệ thống) = 88.33 thùng PPCN Noni x 3.300.000 = 275 triệu VND. Nếu NPP mua sản phẩm MAX thì doanh thu càng cao hơn.</p> <p>Tỷ lệ khoản thưởng trên doanh thu = 504.000/ 275 triệu = 0,18%</p> <p>Tuy nhiên, quỹ thưởng còn tùy thuộc vào CV toàn cầu, số lượng người đạt tiêu chuẩn, tổng số ASQV tăng 4 nên không có một số tiền cố định nào cho khoản thưởng này.</p>					
Quỹ 3% CV toàn cầu						

Thanh toán khoản thưởng toàn cầu: quỹ thưởng 2% CCV toàn cầu

STT	Khoản thưởng	Điều kiện			Được thanh toán	Tổng tỷ lệ công ty lệ hoa hồng theo CV (tối đa)	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)
		QPV*	Danh hiệu (cấp bậc)	Các điều kiện khác			
2	Khoản thưởng vô tận	120	Từ danh hiệu Ngọc Trai Kim Cương xuất sắc trở lên		<p>Căn cứ vào tỷ lệ % CASS20 trên tất cả những người đạt tiêu chuẩn.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Danh hiệu Ngọc trai kim cương xuất sắc: 25% CASS20. - Danh hiệu Ngọc trai kim cương đôi: 50% CASS20. - Danh hiệu Ngọc trai kim cương ba: 75% CASS20. - Danh hiệu Ngọc tra kim cương bạch kim: 100% CASS20. Bảo trợ cá nhân từ Ngọc trai thứ 07 (bảy) trở lên, mỗi Ngọc trai được tăng thêm 50% CASS20. 	3% CV toàn cầu	4%
CHI TIẾT							

Thanh toán khoản thưởng toàn cầu: quỹ thưởng 2% CCV toàn cầu

STT	Khoản thưởng	Điều kiện		Được thanh toán	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)	
		QPV* (cấp bậc)	Danh hiệu (cấp bậc)			Các điều kiện khác
	<p>- Giả sử tổng quỹ thưởng 3% toàn cầu của một tháng = \$2 triệu (100% trên tỷ lệ CASS20)</p> <p>- Tổng số người đạt tiêu chuẩn (bao gồm các danh hiệu từ Ngọc trai kim cương xuất sắc trở lên): 25.000 người.</p> <p>- Tổng số CASS20 trong tháng = 800.000.000</p> <p>Khoản thưởng vô tận được tính toán như sau:</p> <p>1. Người đạt tiêu chuẩn và đạt danh hiệu Ngọc trai kim cương xuất sắc #1 (NTKC-1), có CASS20 = 60.000 $\Rightarrow 60.000 \text{ CASS20} \times 25\% = 15.000 \text{ CASS20}$ \Rightarrow Tỷ lệ phần thưởng của NTKC-1 = 15.000 : 800.000.000 = 0,002%</p> <p>\Rightarrow \$2.000.000 x 0,002% = \$40</p> <p>2. Người đạt tiêu chuẩn và đạt danh hiệu Ngọc trai kim cương đôi #2 (NTKC-2), có CASS20 = 200.000 $\Rightarrow 200.000 \text{ CASS20} \times 50\% = 100.000 \text{ CASS20}$ \Rightarrow Tỷ lệ phần thưởng của NTKC-2 = 100.000 : 800.000.000 = 0,013% \Rightarrow \$2.000.000 x 0,013% = \$260</p> <p>Tương tự, cách tính toán khoản thưởng này áp dụng cho các danh hiệu khác đạt tiêu chuẩn của khoản thưởng.</p>					
Quỹ 3% CV toàn cầu						
	Khoản thưởng chia sẻ thành công Ngọc Trai Đen	120	Bảo trợ cá nhân tối thiểu 03 TVV được thanh toán theo danh hiệu Ngọc trai kim cương trong 03 tháng liên tục của một quý	<p>Quỹ thưởng được chia như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ngọc trai đen: 60% quỹ thưởng được chia theo tỷ lệ CASS8 giữa các TVV đạt tiêu chuẩn này. - Ngọc trai kim cương được Ngọc trai đen bảo trợ: 24% quỹ thưởng được chia theo tỷ lệ CASS8 giữa các TVV đạt tiêu chuẩn này. - Ngọc trai: 16% quỹ thưởng được chia theo tỷ lệ CASS6 giữa các TVV đạt tiêu chuẩn này. 		
CHI TIẾT					3% CV toàn cầu	

Thanh toán khoản thưởng toàn cầu: quỹ thưởng 2% CCV toàn cầu

STT	Điều kiện			Được thanh toán	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo doanh thu (tối đa)	Tổng cộng tỷ lệ hoa hồng theo CV (tối đa)
	QPV*	Danh hiệu (cấp bậc)	Các điều kiện khác			
2				<p>- Giá sử tổng quỹ thưởng 3% toàn cầu của một tháng = \$2 triệu. Quỹ thưởng được chia như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ngọc trai đen : \$2.000.000 x 60% = \$1.200.000. - Ngọc trai kim cương: \$2.000.000 x 24% = \$480.000. - Ngọc trai: \$2.000.000 x 16% = \$320.000 <p>Giá sử có 02 người đạt Ngọc trai đen (NTD), như sau:</p> <p>NTD 1 = 275.000 CASS8, NTD 2 = 225.000 CASS8 ==> tổng CASS8 = 500.000 (100%)</p> <p>Phần thưởng của NTD 1 được tính như sau:</p> <p>275.000 : 500.000 = 55% ==> \$1.200.000 x 55% = \$660.000</p> <p>Phần thưởng của NTD 2 được tính như sau:</p> <p>225.000 : 500.000 = 45% ==> \$1.200.000 x 45% = \$540.000</p> <p>Tương tự, các phần chia của Ngọc trai kim cương và Ngọc trai cũng được tính theo tỷ lệ CASS8 và CAS6 như trên.</p>		
<p>Chú thích:</p> <p>* QPV: là doanh số cá nhân bán hàng tối thiểu 120QV (điểm năng động) mỗi tháng để được coi là đang hoạt động và đủ điều kiện nhận hoa hồng.</p> <p>NPP có mua hàng năng động là đang ở trạng thái năng động.</p>						
<p>Lưu ý:</p> <p>- Giá trị CV tính hoa hồng được quy định cụ thể cho từng sản phẩm. CV toàn cầu là tổng số CV được tổng hợp từ doanh số trên tất cả các nước mà tập đoàn Morinda có bán hàng. CV toàn cầu được tính bằng đô la, sau đó được quy đổi bằng tỷ giá được quy định sẵn theo tiền tệ của từng quốc gia có NPP đạt được khoản thưởng.</p>						

