



Kèm theo GCN SĐT

Tm 01 ngày 15/01/2025 5(1)

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG CỦA CÔNG TY TNHH AMWAY VIỆT NAM

Tìm hiểu về Kinh Doanh với Amway Việt Nam

- Thu nhập từ hoạt động kinh doanh với Amway Việt Nam, Danh Hiệu, thưởng sẽ được tính theo Giá Trị Điểm (GTĐ) và Doanh Số Bán Hàng (DSBH) mà Nhà Phân Phối tích lũy được trong mỗi tháng. Cụ thể, Amway Việt Nam sẽ tính Hoa Hồng, Tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác cho Nhà Phân Phối dựa trên Doanh Số Bán Hàng của Nhà Phân Phối. Danh Hiệu và thưởng sẽ được tính theo công thức quy định tại Kế Hoạch Trả Thưởng này.
- Thế nào là GTĐ, DSBH, Giá Bán cho Nhà Phân Phối, Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị, Nhóm Cá Nhân (theo Kế Hoạch Trả Thưởng), Nhánh 21%?

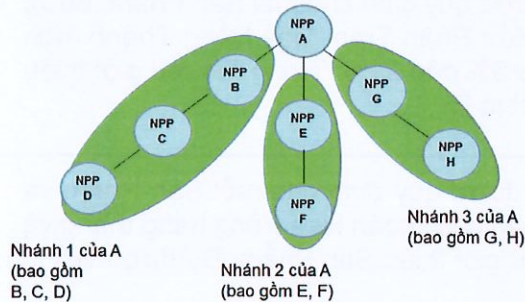
PV - Giá Trị Điểm (GTĐ)	Là một giá trị bằng số được quy định cho mỗi Sản Phẩm, được cộng dồn để xác định Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích hàng tháng, dao động từ 3% đến 21%. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, PV được viết là P.
BV – Doanh Số Bán Hàng (DSBH)	Là đơn vị đo bằng tiền được quy định cho mỗi Sản Phẩm và được sử dụng để tính toán các khoản Hoa Hồng hàng tháng và hàng năm. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, BV được viết là B.
DP - Giá Bán cho Nhà Phân Phối	Là giá mà Nhà Phân Phối có thể mua Sản Phẩm từ Amway Việt Nam, giá này có thể được sửa đổi theo từng thời điểm sau khi thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, DP được viết là W.
CP - Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị	Là giá mà Nhà Phân Phối bán các Sản Phẩm của Amway Việt Nam cho Khách Hàng của họ theo mức giá bán lẻ do Amway Việt Nam khuyến nghị. Nhà Phân Phối không được bán cao hơn Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị cho người tiêu dùng hoặc không thấp hơn Giá Bán cho Nhà Phân Phối. Trong Tài liệu giới thiệu Sản Phẩm, CP được viết là Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị.
Nhóm Cá Nhân (theo Kế hoạch trả thưởng)	Bao gồm tất cả các Nhà Phân Phối tuyển dưới của nhánh chưa đạt 21% Hoa Hồng Thành Tích.
Nhánh 21%	Là nhánh có ít nhất 1 Nhà Phân Phối tuyển dưới đạt 21% Hoa Hồng Thành Tích.

THẾ NÀO LÀ NĂM TÀI CHÍNH?

Năm tài chính của Amway Việt Nam được tính từ ngày 1-9 đến 31-8 năm sau (12 tháng). Bất kỳ thành tích nào đạt được trong khoảng thời gian này cũng đều được tính cho Nhà Phân Phối Amway Việt Nam. Thành tích nào đạt được sau thời gian này sẽ được tính vào Năm Tài Chính kế tiếp.

GIẢI THÍCH CÁC KHÁI NIỆM

- **VE – Giá Trị Điểm Tương Đương:** Là GTĐ của một nhóm có 10 hoặc 11 tháng đủ điều kiện, tương đương với 120% GTĐ của một nhóm có 12 tháng đủ điều kiện. Ví dụ: GTĐ tương đương cho 12 tháng đủ điều kiện là $10.000 \text{ GTĐ} \times 12 \times 120\% = 144.000 \text{ GTĐ}$.
- **Giá Trị Điểm nhóm (GTĐ nhóm):** Bao gồm GTĐ cá nhân và GTĐ Chuyển Tiếp.
- **Doanh Số / Giá Trị Điểm Chuyển Tiếp:** Được xác định là Doanh Số / Giá Trị Điểm từ nhánh có mức Hoa Hồng Thành Tích trong tháng thấp hơn 21%.
- **Nhánh:** Là hệ thống các Nhà Phân Phối tính từ Nhà Phân Phối tuyển dưới trực tiếp. Xem ví dụ minh họa bên dưới.



- **Tuyển:** Lấy ví dụ ở trên, Nhà Phân Phối A cùng với nhánh 1 (hoặc nhánh 2, nhánh 3) sẽ tạo thành 1 tuyến bảo trợ, bao gồm Nhà Phân Phối tuyển trên và tuyển dưới.

Ví dụ:

- A là tuyển trên của B, C, D → B, C, D là tuyển dưới của A.
- B là tuyển trên của C, D → C, D là tuyển dưới của B và A.
- C là tuyển trên của D → D là tuyển dưới của B, C và A.

- **Tầng:** thể hiện độ sâu của 1 nhánh.

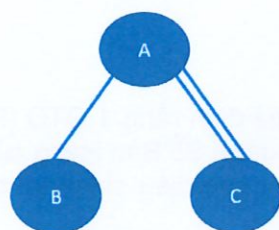
Lấy ví dụ trên:

- Các Nhà Phân Phối B, E, G thuộc tầng 1 của Nhà Phân Phối A
- Các Nhà Phân Phối C, F, H thuộc tầng 2 của Nhà Phân Phối A
- Nhà Phân Phối D thuộc tầng 3 của Nhà Phân Phối A

- **Giải thích cách thể hiện mối quan hệ bảo trợ:**

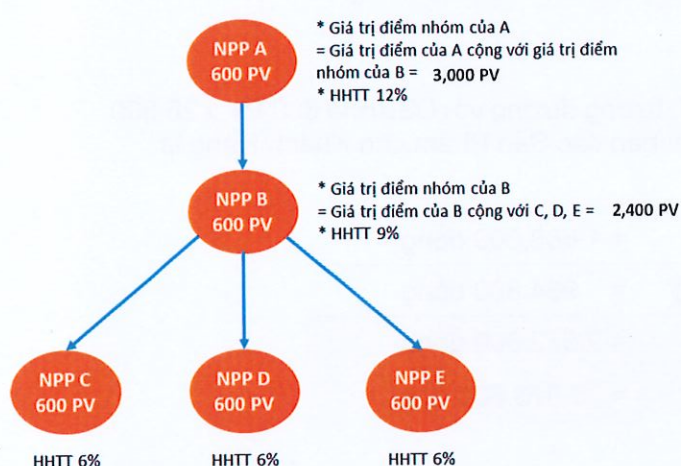
- **1 gạch thẳng:** bảo trợ trực tiếp là Nhà Phân Phối tuyển trên trực tiếp giới thiệu cơ hội kinh doanh Amway Việt Nam cho Nhà Phân Phối tuyển dưới của họ.
- **2 gạch thẳng:** hỗ trợ bảo trợ là Nhà Phân Phối tuyển trên bảo trợ cho một Nhà Phân Phối tuyển dưới và Nhà Phân Phối tuyển dưới này không phải do họ trực tiếp giới thiệu cơ hội kinh doanh Amway Việt Nam mà do Amway Việt Nam chỉ định.

Như ví dụ bên dưới : A bảo trợ trực tiếp cho B và A hỗ trợ bảo trợ cho C.



- Mô hình trả hoa hồng, trả thưởng của Amway Việt Nam có thể khuyến khích Nhà Phân Phối phát triển hệ thống. GTĐ doanh thu của tuyến dưới cộng lên cho tuyến trên để tính toán thành tích nhận hoa hồng. Điều này thúc đẩy Nhà Phân Phối phát triển hệ thống, tạo ra nỗ lực của cả đội nhóm để tăng trưởng hoạt động kinh doanh. Việc cộng điểm của tuyến dưới lên cho tuyến trên để thưởng cho công sức hỗ trợ và phát triển tuyến dưới của Nhà Phân Phối.

Ví dụ bên dưới minh họa GTĐ doanh thu của tuyến dưới cộng lên cho tuyến trên để tính GTĐ nhóm – làm cơ sở xác định % Hoa Hồng Thành Tích.



- Đặc biệt, Amway Việt Nam có “Hoa hồng phát triển hệ thống hàng tháng” (chi tiết cụ thể ở phần “Các loại Hoa Hồng”) nhằm thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ lực phát triển nhiều nhóm tuyến dưới đạt thành tích 21%.

THẾ NÀO LÀ THÁNG ĐỦ ĐIỀU KIỆN?

Tháng Đủ Điều Kiện (tháng Q) được công nhận cho Nhà Phân Phối khi đáp ứng được một trong các điều kiện sau:

- Đạt được ít nhất 10.000 GTĐ nhóm trong một tháng.
- Bảo trợ cho 1 nhánh 21% và vẫn đạt ít nhất 4.000 GTĐ nhóm trong một tháng.
- Bảo trợ cho ít nhất 2 nhánh 21% trong một tháng.

CÁC VÍ DỤ KHỞI ĐỘNG

Trong các ví dụ của Kế hoạch trả thưởng này, chúng tôi giả định rằng 1 GTĐ (PV) tương đương 26.800 DSBH (BV) và 1 DSBH tương đương với 1 đồng. Doanh Số Bán Hàng của Nhà Phân Phối và thu nhập thực tế có thể dao động theo giả định này, tùy vào điều chỉnh tại từng thời điểm và dựa trên quyết định của Amway Việt Nam.

Ví dụ 1:

Giả sử rằng GTĐ hàng tháng của bạn là 200 PV, tương đương với DSBH là $200 \text{ PV} \times 26.800 = 5.360.000 \text{ BV}$. Khi đó thu nhập tức thì thu được khi bán các Sản Phẩm cho Khách Hàng là:

10% lợi nhuận bán lẻ của 5.360.000 DSBH (1)	=	536.000 đồng
3% Hoa Hồng Thành Tích của 5.360.000 DSBH (2)	=	160.800 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (1) + (2)	=	696.800 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 696.800)	=	8.361.600 đồng

Ví dụ 2:

Giả sử rằng GTĐ hàng tháng của bạn tăng lên 600 PV, tương đương với DSBH là $600 \text{ PV} \times 26.800 = 16.080.000 \text{ BV}$. Khi đó thu nhập tức thì thu được khi bán các Sản Phẩm cho Khách Hàng là:

10% lợi nhuận bán lẻ của 16.080.000 DSBH (1)	=	1.608.000 đồng
6% Hoa Hồng Thành Tích của 16.080.000 DSBH (2)	=	964.800 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (1) + (2)	=	2.572.800 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 2.572.800)	=	30.873.600 đồng

Ví dụ 3:

Giả sử rằng GTĐ hàng tháng của bạn tăng đến 1.200 PV, tương đương với DSBH là $1.200 \text{ PV} \times 26.800 = 32.160.000 \text{ BV}$. Khi đó thu nhập của bạn sẽ tăng theo:

10% lợi nhuận bán lẻ của 32.160.000 DSBH (1)	=	3.216.000 đồng
9% Hoa Hồng Thành Tích của 32.160.000 DSBH (2)	=	2.894.400 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (1) + (2)	=	6.110.400 đồng
Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 6.110.400)	=	73.324.800 đồng

Thông qua Hoạt Động Bảo Trợ

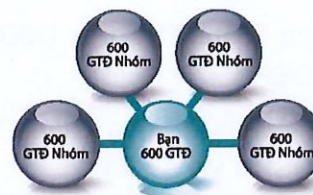
Nhà Phân Phối có thể phát triển kinh doanh thông qua Hoạt Động Bảo Trợ.

Giả sử bạn bảo trợ 4 Nhà Phân Phối khác, mỗi người đạt 600 GTĐ một tháng và bạn vẫn tiếp tục đạt 600 GTĐ mỗi tháng. Thu nhập bạn có được sẽ như sau:

Ví dụ 4:

Tổng GTĐ nhóm của bạn trong tháng là 3.000 PV.

DSBH của mỗi cá nhân Nhà Phân Phối trong tháng là:
 $600 \text{ PV} \times 26.800 = 16.080.000 \text{ BV}$



12% Hoa Hồng Thành Tích trên DSBH cá nhân
 $(16.080.000 \text{ DSBH} \times 12\%) (1) = 1.929.600 \text{ đồng}$

Khoản chênh lệch Hoa Hồng Thành Tích từ Tuyển dưới:
 $(16.080.000 \text{ DSBH} \times 6\% \times 4) (2) = 3.859.200 \text{ đồng}$

Hoa Hồng Thành Tích của bạn = (1) + (2) = (3) = 5.788.800 đồng

10% lợi nhuận bán lẻ của 16.080.000 DSBH (4) = 1.608.000 đồng

Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (3) + (4) = 7.396.800 đồng

Tổng thu nhập của bạn mỗi năm
 $(12 \times 7.396.800) = 88.761.600 \text{ đồng}$

Tuy nhiên, không phải mỗi Nhà Phân Phối đều bảo trợ 4 Nhà Phân Phối khác, có thể bảo trợ ít hơn, tùy thuộc vào thời điểm và nỗ lực xây dựng hoạt động kinh doanh. Đây chỉ đơn thuần là con số minh họa cho cách tính thu nhập từ cơ hội kinh doanh cùng Amway Việt Nam.

Thông qua Hoạt Động Mở Rộng Hệ Thống

Hoạt động kinh doanh của Nhà Phân Phối tiếp tục phát triển do các Nhà Phân Phối tuyển dưới theo hình mẫu của Nhà Phân Phối tuyển trên và bắt đầu Hoạt Động Bảo Trợ.

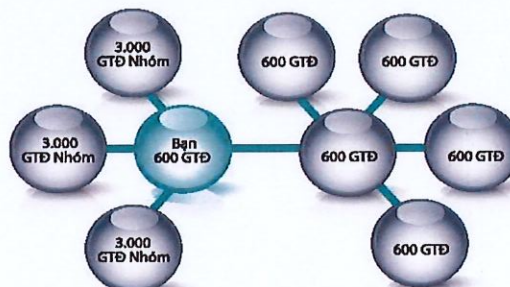
Giả sử tất cả 4 Nhà Phân Phối tuyển dưới tiếp tục đạt 600 GTĐ trong một tháng, mỗi người lại tiếp tục bảo trợ 4 Nhà Phân Phối khác và mỗi người này lại cũng đạt 600 GTĐ trong cùng tháng. Tổng GTĐ của mỗi nhóm sẽ là 3.000 PV. Nếu bạn vẫn tiếp tục đạt 600 GTĐ trong tháng, thu nhập của bạn là:

Ví dụ 5:

Tổng GTĐ nhóm của bạn trong tháng là 12.600 PV.

DSBH cá nhân của bạn:
 $600 \text{ PV} \times 26.800 = 16.080.000 \text{ BV}$

DSBH mỗi tuyển dưới trực tiếp của bạn:
 $3.000 \text{ PV} \times 26.800 = 80.400.000 \text{ BV}$



21% Hoa Hồng Thành Tích trên DSBH cá nhân

(16.080.000 DSBH x 21%) (1)

= 3.376.800 đồng

Khoản chênh lệch Hoa Hồng Thành Tích từ Tuyển dưới:

(80.400.000 DSBH x 9% x 4) (2)

= 28.944.000 đồng

Hoa Hồng Thành Tích của bạn = (1) + (2) = (3)

= 32.320.800 đồng

10% lợi nhuận bán lẻ của 16.080.000 DSBH (4)

= 1.608.000 đồng

Tổng thu nhập của bạn mỗi tháng = (3) + (4)

= 33.928.800 đồng

Tổng thu nhập của bạn mỗi năm (12 x 33.928.800)

= 407.145.600 đồng

CÁC MỨC DANH HIỆU VÀ TƯỜNG THƯỞNG

Để ghi nhận và tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối đạt thành tích, Amway Việt Nam cũng đã phát triển hệ thống các Danh Hiệu và tường thưởng cho các Nhà Phân Phối.

Huy hiệu và Bảng Danh Dự là những phần thưởng vinh dự dành cho các Nhà Phân Phối đạt được những thành tích trong hoạt động xây dựng kinh doanh. Mỗi cấp bậc sẽ có các mức Hoa Hồng và các mức Tiền thưởng tương ứng.



CÁC MỨC DANH HIỆU

NHÀ PHÂN PHỐI BRONZE.

Danh Hiệu Bronze được công nhận khi Nhà Phân Phối đạt Tiền thưởng Bronze Phát triển (Tiền thưởng Bronze Builder) trong tháng đầu tiên (*) và tính đến tháng trước đó, Nhà Phân Phối chưa từng đạt danh hiệu Silver Producer.

(*) Chi tiết về Tiền thưởng Bronze Phát Triển sẽ được trình bày chi tiết trong phần "Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus+" bên dưới.

Nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh bền vững, cân bằng và minh bạch, Amway Việt Nam sẽ thực hiện quy trình Xét Duyệt Danh Hiệu và dựa vào các Tiêu Chí Xét Duyệt Danh Hiệu để quyết định có công nhận Danh Hiệu từ Silver Producer trở lên cho Nhà Phân Phối hay không. Các Tiêu Chí này được trình bày trong mục Xét Duyệt Danh Hiệu trong Quy Tắc Hoạt Động của Amway Việt Nam.

NHÀ PHÂN PHỐI SILVER PRODUCER

Để đạt được Danh Hiệu Silver Producer

- Nhà Phân Phối phải đạt được một Tháng Đủ Điều Kiện, thỏa một trong các điều kiện sau:
 - Đạt được ít nhất 10.000 GTĐ nhóm trong một tháng.
 - Bảo trợ cho 1 nhánh 21% và vẫn đạt ít nhất 4.000 GTĐ nhóm trong một tháng.
 - Bảo trợ cho ít nhất 2 nhánh 21% trong một tháng.

NHÀ PHÂN PHỐI GOLD PRODUCER

Để đạt được Danh Hiệu Gold Producer

- Nhà Phân Phối đạt 3 Tháng Đủ Điều Kiện bất kỳ trong giai đoạn 12 tháng.

NHÀ PHÂN PHỐI PLATINUM

Để đạt được Danh Hiệu Platinum

- Nhà Phân Phối phải có 6 Tháng, trong đó có 3 tháng liên tiếp, Đủ Điều Kiện trong giai đoạn 12 tháng.
- Việc tái đạt Danh Hiệu Platinum được thực hiện dựa trên cơ sở một năm tài chính, nghĩa là 6 Tháng bất kỳ Đủ Điều Kiện trong một Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI RUBY

Để đạt được Danh Hiệu Ruby

- Nhà Phân Phối Platinum phải đạt được 20.000 GTĐ nhóm Ruby. GTĐ nhóm Ruby là GTĐ nhóm không bao gồm Doanh Số Chuyển Tiếp của Platinum không đủ điều kiện và nhánh đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21%. Platinum không đủ điều kiện là Nhà Phân Phối Platinum hiện tại nhưng không đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21% trong tháng tính Hoa Hồng Ruby.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS PLATINUM

Để đạt được Danh Hiệu Founders Platinum

- Nhà Phân Phối Platinum phải có 12 Tháng Đủ Điều Kiện trong Năm Tài Chính; hoặc 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Tương đương ít nhất là 144.000 GTĐ trong Năm Tài Chính; hoặc 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Nhóm ít nhất là 120.000 GTĐ trong Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS RUBY

Để đạt được Danh Hiệu Founders Ruby

- Nhà Phân Phối Platinum phải đạt được 20.000 GTĐ nhóm Ruby mỗi tháng trong 12 tháng trong Năm Tài Chính; hoặc đạt được 20.000 GTĐ nhóm Ruby mỗi tháng trong 10 hoặc 11 tháng với tổng GTĐ nhóm Ruby trong cả năm tài chính đạt ít nhất là 288.000.

NHÀ PHÂN PHỐI SAPPHIRE

Để đạt được Danh Hiệu Sapphire

- Nhà Phân Phối Platinum phải đạt 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ cho 2 nhánh 21% trong cùng 6 tháng trong Năm Tài Chính; hoặc
- Đạt ít hơn 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ cho ít nhất 3 nhánh 21% trong cùng 6 tháng trong Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS SAPPHIRE

Để đạt được Danh Hiệu Founders Sapphire

- Nhà Phân Phối Platinum phải đạt 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ cho 2 nhánh 21% trong 12 tháng trong Năm Tài Chính; hoặc
- Đạt ít hơn 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ cho ít nhất 3 nhánh 21% trong 12 tháng trong Năm Tài Chính; hoặc
- Đáp ứng các yêu cầu đủ điều kiện là Nhà Phân Phối Sapphire trong 10 hoặc 11 tháng và có GTĐ Tương đương ít nhất là 345.600 GTĐ trong Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI EMERALD

Để đạt được Danh Hiệu Emerald

- Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho 3 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích 21% ít nhất 6 tháng trong Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS EMERALD

Để đạt được Danh Hiệu Founders Emerald

- Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho 3 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa



Hồng Thành Tích 21% trong 12 tháng trong năm tài chính; hoặc đạt 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Tương Đương ít nhất 144.000 GTĐ trong Năm Tài Chính; hoặc đạt 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Nhóm ít nhất 120.000 GTĐ trong Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Diamond

- Nhà Phân Phối Platinum phải là người được nhận Hoa Hồng Emerald (***) và bảo trợ cho 6 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích 21% ít nhất 6 tháng trong Năm Tài Chính.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Diamond

- Nhà Phân Phối Platinum phải là người được nhận Hoa Hồng Emerald (***) và bảo trợ cho 6 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt mức tối đa Hoa Hồng Thành Tích 21% trong 12 tháng trong Năm Tài Chính; hoặc đạt 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Tương Đương ít nhất 144.000 GTĐ trong Năm Tài Chính; hoặc đạt 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Nhóm ít nhất 120.000 GTĐ trong Năm Tài Chính.

Chuẩn Danh Hiệu toàn cầu (GAR – Global Award Recognition)

Từ Danh Hiệu Executive Diamond trở lên, Nhà Phân Phối phải đạt điều kiện theo Chuẩn Danh Hiệu toàn cầu. Chuẩn Danh Hiệu toàn cầu được tính theo **Số nhánh Founders Platinum và Điểm Danh Hiệu** (Qualification Credit – QC). Các điều kiện xét chuẩn này được xét trong một Năm Tài Chính.

BẢNG XÉT CHUẨN DANH HIỆU TOÀN CẦU – GAR

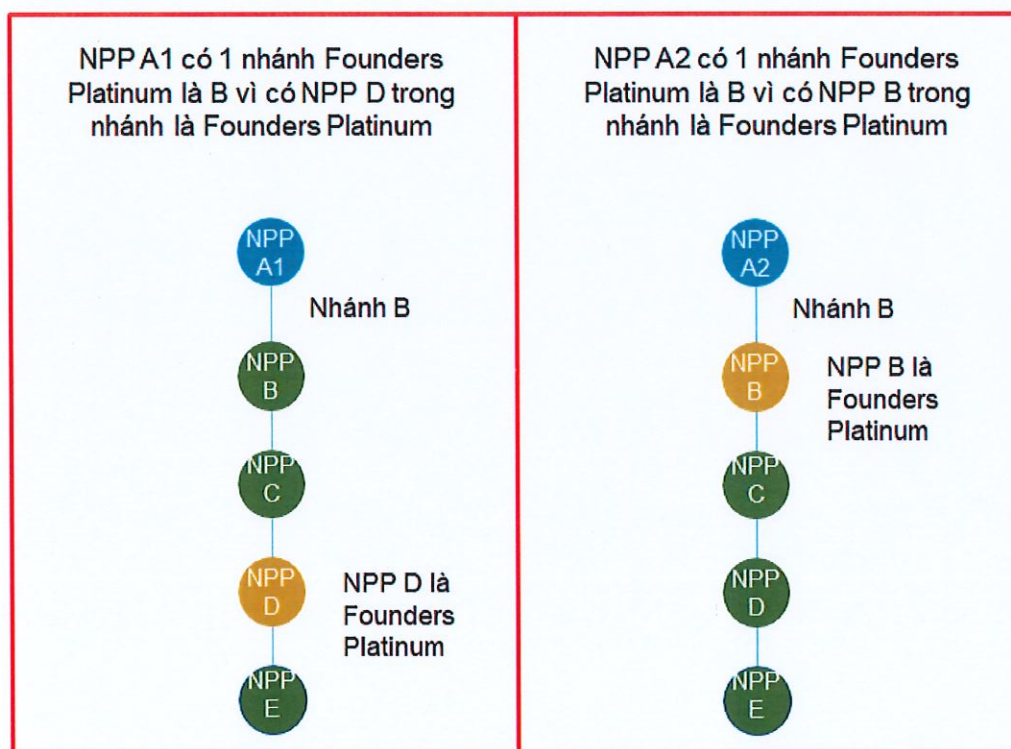
Mức Danh Hiệu	Số nhánh Founders Platinum (*)	Tổng Điểm QC (**)
Founders Crown Ambassador	>= 14	100
Crown Ambassador	>= 14	88
Founders Crown	>= 12	76
Crown	>= 12	64
Founders Triple Diamond	>= 10	52
Triple Diamond	>= 10	43
Founders Double Diamond	>= 8	34
Double Diamond	>= 8	25
Founders Executive Diamond	>= 6	16
Executive Diamond	>= 6	10

BẢNG TÍNH ĐIỂM QC (**)	
Tuyến dưới đạt chuẩn	Điểm QC / tuyến dưới
Founders Platinum (Tối đa 3 QC / 1 nhánh)	1,0
Nhận Hoa Hồng Emerald (***)	1,5
Nhận Hoa Hồng Diamond (***)	3,0
Nhận Hoa Hồng Diamond và có ít nhất 6 nhánh Founders Platinum (***)	6,0

(***) Chi tiết về Hoa Hồng Emerald, Hoa Hồng Diamond sẽ được trình bày trong phần “Các loại hoa hồng” bên dưới.

(*) **Nhánh Founders Platinum:** là nhánh có ít nhất một Founders Platinum trong nhánh.

Ví dụ minh họa nhánh Founders Platinum

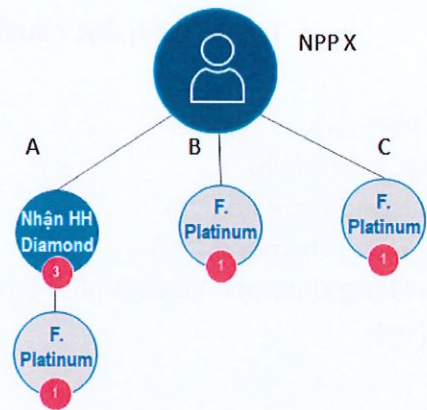


(**) **Điểm QC:** chỉ tính cho nhánh Founders Platinum. Dựa vào bảng tính điểm QC và số tuyến dưới đạt chuẩn thuộc từng nhánh Founders Platinum để tính **tổng điểm QC** của tất cả các nhánh Founders Platinum.

Ví dụ minh họa cách tính điểm QC

Ví dụ 1

	Nhánh A	Nhánh B	Nhánh C	Tổng điểm QC
Điểm QC	4	1	1	6

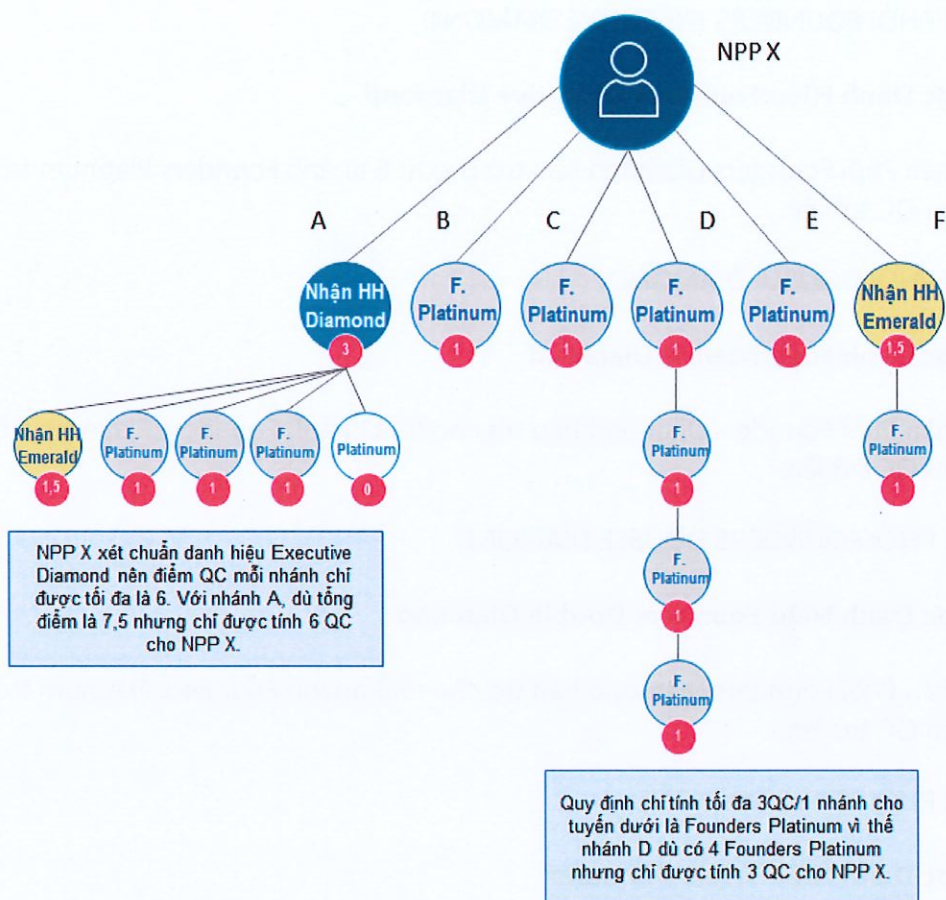


Dựa vào **BẢNG TÍNH ĐIỂM QC**, Nhà Phân Phối A nhận Hoa hồng Diamond nên sẽ có 3 điểm QC. Đồng thời, Nhà Phân Phối A có 1 tuyến dưới đạt Founders Platinum tương đương 1 điểm QC. Do đó, số điểm QC của nhánh A là 4.

Nhà Phân Phối B và C đều là Founders Platinum nên mỗi nhánh cộng cho NPP X 1 điểm QC.

Kết luận: Nhà Phân Phối X có 3 nhánh Founders Platinum (A, B, C) và tổng số điểm QC là 6.

Ví dụ 2



	Nhánh A	Nhánh B	Nhánh C	Nhánh D	Nhánh E	Nhánh F	Tổng điểm QC
Điểm QC	6	1	1	3	1	2,5	14,5

Căn cứ vào bảng tính trên, Nhà Phân Phối X có 6 nhánh Founders Platinum và tổng số điểm QC là 14,5.

Như vậy theo điều kiện đạt Danh Hiệu Executive Diamond bên dưới, Nhà Phân Phối X đã đủ điều kiện đạt Danh Hiệu Executive Diamond.

NHÀ PHÂN PHỐI EXECUTIVE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Executive Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 6 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 10 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS EXECUTIVE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Executive Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 6 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 16 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI DOUBLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Double Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 8 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 25 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS DOUBLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Double Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 8 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 34 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI TRIPLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Triple Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 10 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 43 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS TRIPLE DIAMOND

Để đạt được Danh Hiệu Founders Triple Diamond

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 10 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 52 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI CROWN

Để đạt được Danh Hiệu Crown

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 12 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 64 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS CROWN

Để đạt được Danh Hiệu Founders Crown

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 12 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 76 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI CROWN AMBASSADOR

Để đạt được Danh Hiệu Crown Ambassador

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 14 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 88 điểm QC trở lên.

NHÀ PHÂN PHỐI FOUNDERS CROWN AMBASSADOR

Để đạt được Danh Hiệu Founders Crown Ambassador

- Nhà Phân Phối Founders Diamond bảo trợ cho từ 14 nhánh Founders Platinum trở lên và đạt từ 100 điểm QC trở lên.

CÁC LOẠI HOA HỒNG

Lợi nhuận bán lẻ (10%) không nằm trong tổng hoa hồng phải trả cho Nhà Phân Phối. Đây là chênh lệch giữa giá từ Amway Việt Nam bán cho Nhà Phân Phối và giá khuyến nghị Nhà Phân Phối bán cho Khách Hàng. Nhà Phân Phối không được bán cao hơn Giá Bán Lẻ Khuyến Nghị cho người tiêu dùng hoặc không thấp hơn Giá Bán cho Nhà Phân Phối.

Khi có những sửa đổi về DSBH và/hoặc GTĐ trong tương lai, khoản điểm này sẽ được điều chỉnh theo từng giai đoạn và số liệu sửa đổi sẽ được Amway Việt Nam công bố qua các phương tiện truyền thông chính thức của Amway Việt Nam và trong Bảng giá bán dành cho Nhà Phân Phối sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt.

Khi đến hạn thanh toán, Amway Việt Nam sẽ chuyển các khoản Hoa Hồng và Tiền thưởng vào tài khoản ngân hàng mà Nhà Phân Phối đã đăng ký với Amway Việt Nam. Nếu thu nhập trong tháng (bao gồm các khoản Hoa Hồng và Tiền thưởng) thấp hơn mức tiêu chuẩn (50.000 đồng), Amway Việt Nam sẽ tạm giữ cho đến khi thu nhập tích lũy của Nhà Phân Phối đạt từ mức tiêu chuẩn trở lên thì sẽ tiến hành thanh toán cho Nhà Phân Phối. Lãi suất không được cộng gộp hay trả thêm vào các khoản Hoa Hồng và Tiền thưởng này.

1. Hoa Hồng Thành Tích

Tổng GTĐ của các Sản Phẩm mà Nhà Phân Phối mua và bán cho Khách Hàng trong một tháng sẽ quyết định mức phần trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đó. Tổng GTĐ càng lớn, mức phần trăm Hoa Hồng Thành Tích của Nhà Phân Phối trong tháng đó càng cao.

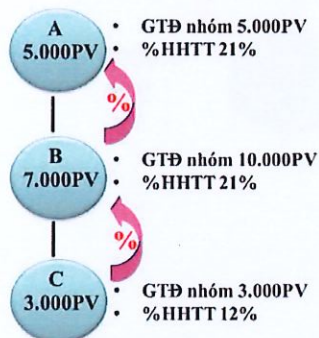
Dưới đây là Bảng quy định Hoa Hồng Thành Tích mà dựa theo đó sẽ quyết định Nhà Phân Phối nhận được bao nhiêu phần trăm Hoa Hồng Thành Tích.

Tổng Giá Trị Điểm hàng tháng	Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích
Từ 10.000 trở lên	21%
7.000	18%
4.000	15%
2.400	12%
1.200	9%
600	6%
200	3%

Không phải mọi Nhà Phân Phối đều đạt 200 GTĐ mỗi tháng. Một số có thể đạt ít hơn hoặc số khác có thể cao hơn.

Mức % Hoa Hồng Thành Tích (% HHTT) được tính dựa trên GTĐ Nhóm của tuyến dưới trực tiếp được chuyển tiếp lên cho tuyến trên. Tuy nhiên, khi tuyến dưới trực tiếp đạt mức 21% HHTT, GTĐ nhóm của tuyến dưới không được chuyển lên tuyến trên nữa, nhưng % HHTT vẫn được chuyển lên cho tuyến trên.

Ví dụ minh họa



Trong tháng, C có GTĐ Nhóm là 3.000 PV, đạt mức 12% HHTT ($< 21\%$) nên GTĐ Nhóm của C sẽ được chuyển tiếp lên cho B và GTĐ Nhóm của B sẽ là 10.000 PV, đạt mức 21% HHTT.

Vì B đã đạt mức 21% HHTT nên GTĐ Nhóm của B sẽ không được chuyển tiếp lên cho tuyến trên nữa, tuy nhiên mức % HHTT vẫn được chuyển tiếp lên cho A để làm cơ sở xác định % Hoa hồng thành tích của A.

Theo đó, GTĐ Nhóm của A vẫn là 5.000 PV nhưng mức % HHTT của A là 21%.

Cách tính Hoa Hồng Thành Tích:

Bước 1: Xác định GTĐ nhóm

Bước 2: Xác định Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích

Bước 3: Tính Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân: Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích Cá nhân x DSBH cá nhân

Bước 4: Tính Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch: Tổng Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch với tất cả các tuyến dưới trực tiếp = Mức Phần Trăm Thành tích chênh lệch với tuyến dưới trực tiếp x DSBH nhóm của tuyến dưới trực tiếp

Bước 5: Xác định Hoa Hồng Thành Tích thực nhận: Bước 3 + Bước 4

Ví dụ 1

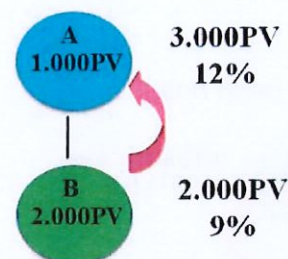
Trong tháng, A bán được 1.000 PV và chưa bảo trợ được Nhà Phân Phối nào hoặc Nhà Phân Phối tuyến dưới không phát sinh doanh số.

Lúc đó mức Hoa Hồng Thành Tích của A là 6%, như vậy Hoa Hồng Thành Tích A nhận được là:

$$6\% \times 1.000 \text{ PV} \times 26.800 = 1.608.000 \text{ đồng}$$

Ví dụ 2

Trong tháng, A đạt 1.000 PV, B là tuyến dưới trực tiếp của A đạt 2.000 PV.
 Tính Hoa Hồng Thành Tích của A và B như sau:



Bước 1: Xác định GTĐ nhóm

- GTĐ nhóm của B: 2.000 PV.
- GTĐ nhóm của A: 3.000 PV.

Bước 2: Xác định Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích

- Mức Hoa Hồng Thành Tích của B là 9%.
- Mức Hoa Hồng Thành Tích của A là 12%.

Bước 3: Tính Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân

- Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân của B: $9\% \times 2.000 \text{ PV} \times 26.800 = 4.824.000 \text{ đồng}$
- Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân của A: $12\% \times 1.000 \text{ PV} \times 26.800 = 3.216.000 \text{ đồng}$

Bước 4: Tính Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch

- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch của B: B không có tuyến dưới nên không có Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch
- Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch của A đối với B: $(12\% - 9\%) \times 2.000 \text{ PV} \times 26.800 = 1.608.000 \text{ đồng}$

Bước 5: Hoa Hồng Thành Tích thực nhận

- Hoa Hồng Thành Tích của B: 4.824.000 đồng
- Hoa Hồng Thành Tích của A: $3.216.000 + 1.608.000 = 4.824.000 \text{ đồng}$

2. Hoa Hồng Ruby

Để nhận được Hoa Hồng Ruby, Nhà Phân Phối Platinum phải đạt được 20.000 GTĐ nhóm Ruby. GTĐ nhóm Ruby là GTĐ nhóm không bao gồm Doanh số chuyển tiếp của Platinum không đủ điều kiện và nhánh đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21%. Platinum không đủ điều kiện là Nhà Phân Phối Platinum hiện tại nhưng không đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21% trong tháng tính hoa hồng Ruby.

Hoa Hồng Ruby tương đương với 2% tổng GTĐ nhóm Ruby trong tháng đó.

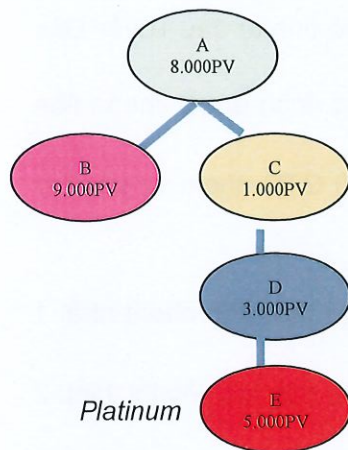
Cách tính Hoa Hồng Ruby:

Bước 1: Xác định GTĐ nhóm và mức % Hoa Hồng Thành Tích

Bước 2: Xác định GTĐ nhóm Ruby và xác định NPP có đủ điều kiện nhận hoa hồng Ruby hay không

Bước 3: Tính Hoa Hồng Ruby

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Ruby 2% cho A



Bước 1: Xác định GTĐ nhóm và mức % Hoa Hồng Thành Tích

NPP	GTĐ Cá nhân	GTĐ Nhóm	% HH thành tích
A	8.000	26.000	21%
B	9.000	9.000	18%
C	1.000	9.000	18%
D	3.000	8.000	18%
E	5.000	5.000	15%

Bước 2: Xác định GTĐ nhóm Ruby

GTĐ Nhóm Ruby của A: $3.000 (D) + 1.000 (C) + 9.000 (B) + 8.000 (A) = 21.000 PV$

(không tính 5.000 PV của Nhà Phân Phối E vì E là Platinum không đủ điều kiện)

Bước 3: Tính Hoa Hồng Ruby

Hoa hồng Ruby của A: $2\% \times 21.000 PV \times 26.800 = 11.256.000$ đồng

3. Hoa Hồng Lãnh Đạo

Hoa Hồng Lãnh Đạo được trả hàng tháng cho Nhà Phân Phối khi Nhà Phân Phối đủ điều kiện dựa trên DSBH Nhóm Cá Nhân đạt 21% của tuyến dưới.

Khi Nhà Phân Phối đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo dựa trên DSBH Nhóm Cá Nhân

của các nhánh 21% mà người đó trực tiếp bảo trợ, Nhà Phân Phối cũng phải nhớ rằng Nhà Phân Phối tuyển trên của mình cũng sẽ nhận được một khoản hoa hồng bằng 6% DSBH của mình và số tiền chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% (nếu có).

Các Quy Tắc Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo

- Khoản tiền này được tính bắt đầu từ cuối Tuyển Bảo Trợ, không bao giờ tính từ đầu Tuyển Bảo Trợ trở xuống.
- Một Nhà Phân Phối có thể nhận toàn bộ, hoặc một phần, hoặc không nhận được khoản tiền nào của 6% Hoa Hồng Lãnh Đạo theo các điều kiện sau đây:
 - NHẬN TOÀN PHẦN:** Nếu Nhà Phân Phối đạt được ít nhất 10.000 GTĐ nhóm và bảo trợ trực tiếp cho ít nhất 1 nhánh 21% trong cùng một tháng.
 - HOẶC MỘT PHẦN:**
 - + Nếu Nhà Phân Phối đạt được ít nhất 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ trực tiếp cho ít nhất 1 nhánh 21% trong cùng một tháng.
 - + Hoặc nếu Nhà Phân Phối đạt được ít hơn 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ trực tiếp tối thiểu 2 nhánh 21% trong cùng một tháng.
 - HOẶC KHÔNG NHẬN:** Nếu Nhà Phân Phối đạt được ít hơn 4.000 GTĐ nhóm và bảo trợ trực tiếp cho 1 nhánh 21% trong cùng một tháng
- Khoản chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% là Hoa Hồng Lãnh Đạo tính trên phần GTĐ nhóm mà Nhà Phân Phối còn thiếu để đạt điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo toàn phần. Khi số tiền chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% được tạo ra, ít nhất khoản Hoa Hồng Lãnh Đạo này phải tiếp tục được chuyển tiếp lên Tuyển Bảo Trợ trên.
- 4.000 GTĐ nêu trên không bao gồm doanh số của tuyển dưới 21%.

Cách tính Hoa Hồng Lãnh Đạo:

Bước 1: Xác định Nhà Phân Phối đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (toàn phần hoặc một phần)

Bước 2: Tính Doanh số tạo Hoa Hồng Lãnh Đạo

Bước 3: Tính Khoản chênh lệch Hoa Hồng Lãnh Đạo 6% (nếu có)

Bước 4: Hoa Hồng Lãnh Đạo thực nhận: Bước 2 – Bước 3

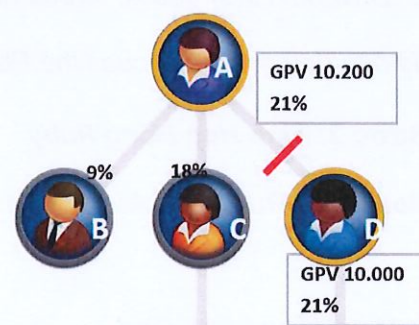
Ví dụ 1:

Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo cho Nhà Phân Phối A theo hình minh họa.

Bước 1: NPP A có GTĐ Nhóm là 10.200 PV và có 1 nhánh 21% là D (10.000 PV), nên đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo toàn phần.

Bước 2: Doanh số của D tạo Hoa Hồng Lãnh Đạo cho A:

$6\% \times 10.000 \text{ PV} \times 26.800 = 16.080.000 \text{ đồng}$

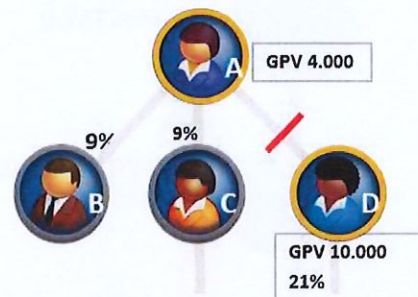


Ví dụ 2:

Tính Hoa Hồng Lãnh Đạo cho Nhà Phân Phối A theo hình minh họa.

Bước 1: NPP A có GTĐ Nhóm là 4.000 PV và có 1 nhánh 21% là D (10.000 PV), nên đủ điều kiện Hoa Hồng Lãnh Đạo một phần.

Bước 2: Doanh số của D tạo Hoa Hồng Lãnh Đạo cho A:
 $6\% \times 10.000 \text{ PV} \times 26.800 = 16.080.000 \text{ đồng}$



Bước 3: Khoản chênh lệch HHLĐ 6% của A là: $(10.000 - 4.000) \times 6\% \times 26.800 = 9.648.000 \text{ đồng}$

Do doanh số nhóm cá nhân của A chỉ đạt 4.000 PV, ít hơn 6.000 PV so với mức GTĐ Nhóm cần có để được nhận toàn phần (10.000 PV), nên số HHLĐ tương ứng với 6.000 PV mà A còn thiếu sẽ được chuyển tiếp lên trên sơ đồ tuyến bảo trợ, cho đến khi có NPP đủ điều kiện nhận toàn phần HHLĐ.

Bước 4: Hoa Hồng Lãnh Đạo NPP A thực nhận là:

$$16.080.000 - 9.648.000 = 6.432.000 \text{ đồng}$$

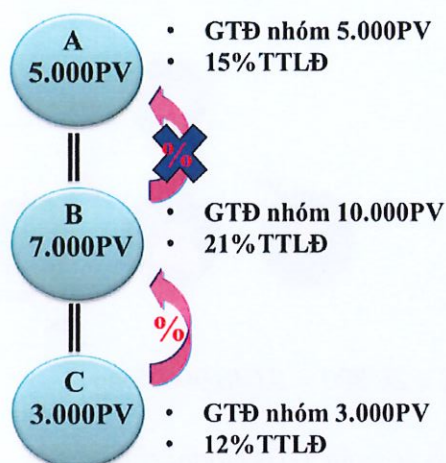
4. Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ

Người Hỗ Trợ Bảo Trợ sẽ được nhận 4% Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ cho việc hỗ trợ bảo trợ các nhánh 21% nếu đạt các điều kiện sau đây:

- Nếu Nhà Phân Phối đạt 21% Thành tích Lãnh Đạo* và Hỗ Trợ Bảo Trợ ít nhất 1 nhánh 21% trong cùng một tháng, Nhà Phân Phối sẽ nhận Toàn Phần Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ.
- Nếu Nhà Phân Phối không đạt 21% Thành tích Lãnh Đạo* và Hỗ Trợ Bảo Trợ tối thiểu 2 nhánh 21% trong cùng một tháng, Nhà Phân Phối sẽ nhận Một Phần Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ.
- Nếu Nhà Phân Phối không đạt 21% Thành tích Lãnh Đạo* và Hỗ Trợ Bảo Trợ 1 nhánh 21% trong cùng một tháng, Nhà Phân Phối sẽ Không Được Nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ sẽ được trả cho Nhà Phân Phối tuyến trên đầu tiên đạt chuẩn trong Tuyến Bảo Trợ của Nhà Phân Phối.

(*): Mức % Thành tích lãnh đạo (% TTLĐ): được xác định tương tự như mức % HHTT nhưng khi có tuyến dưới được Hỗ Trợ Bảo Trợ đạt 21% HHTT thì mức % HHTT KHÔNG được chuyển lên cho tuyến trên.

Ví dụ minh họa:



Ở ví dụ này, A hỗ trợ bảo trợ cho B và B hỗ trợ bảo trợ cho C.

Khi C đạt 3.000 GTĐ nhóm tương đương với mức 12% TTLĐ (< 21%) thì GTĐ Nhóm của C được cộng dồn lên cho B và GTĐ Nhóm của B sẽ là 10.000 PV, đạt mức 21% TTLĐ.

Vì B được hỗ trợ bảo trợ bởi A nên khi B đạt mức 21% TTLĐ, GTĐ Nhóm và mức % TTLĐ của B sẽ không được chuyển tiếp lên cho tuyến trên nữa.

Theo đó, GTĐ Nhóm của A là 5.000 PV tương đương với mức 15% TTLĐ.

Cách tính Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ:

- **Nhận toàn phần:**

$4\% \times \text{Tổng GTĐ nhóm của các tuyến dưới được Hỗ Trợ Bảo Trợ đạt } 21\% \times 26.800$

- **Nhận một phần:**

Bước 1: Tính tổng Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ trước khi điều chỉnh: $4\% \times \text{GTĐ nhóm của các tuyến dưới được Hỗ Trợ Bảo Trợ đạt } 21\% \times 26.800$. (1)

Bước 2: Tính trung bình cộng các khoản Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ mà Nhà Phân Phối được hưởng trước khi điều chỉnh. (2)

Bước 3: Tìm mức điều chỉnh bằng cách so sánh (2) với mức điều chỉnh trung bình: 10.720.000 đồng (Amway Việt Nam có thể thay đổi mức điều chỉnh trung bình này và thông báo cho Nhà Phân Phối sau khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt).

Trường hợp 1: Nếu (2) $\geq 10.720.000$ đồng thì lấy mức điều chỉnh là 10.720.000 đồng.

Trường hợp 2: Nếu (2) < 10.720.000 đồng thì lấy (2) làm mức điều chỉnh.

Bước 4: Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ Nhà Phân Phối thực nhận sẽ là: (1) trừ đi mức điều chỉnh Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ.

Ví dụ 1:

Tính Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ cho Nhà Phân Phối A.

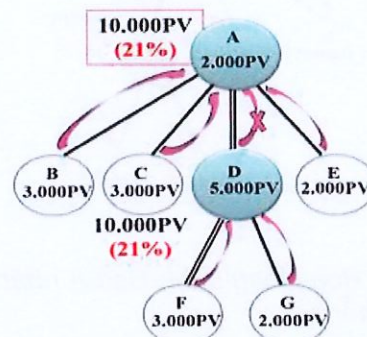
A Hỗ Trợ Bảo Trợ cho D và A Bảo Trợ Trực Tiếp cho B, C, E.

A có GTĐ nhóm là 10.000 PV và Hỗ Trợ Bảo Trợ cho D đạt 21%.

Vì thế A nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ toàn phần.

Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ của A là:

$$4\% \times 10.000 \text{ PV} \times 26.800 = 10.720.000 \text{ đồng}$$



Ví dụ 2:

Tính Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ cho Nhà Phân Phối A.

A Hỗ Trợ Bảo Trợ cho B, C, D.

A có GTĐ nhóm là 2.200 PV và Hỗ Trợ Bảo Trợ cho B, C, D đạt 21%.

Vì thế A nhận Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ một phần.

Bước 1: Tính tổng Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ trước khi điều chỉnh

$$4\% \times (6.000 + 11.000 + 10.000) \text{ PV} \times 26.800 = 28.944.000 \text{ đồng}$$

Bước 2: Tính trung bình cộng các khoản Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ

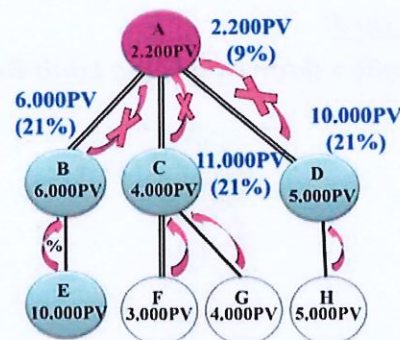
$$28.944.000 / 3 = 9.648.000 \text{ đồng}$$

Bước 3: Tìm mức điều chỉnh

$$9.648.000 < 10.720.000 \Rightarrow \text{Mức điều chỉnh là } 9.648.000 \text{ đồng}$$

Bước 4: Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ Nhà Phân Phối thực nhận

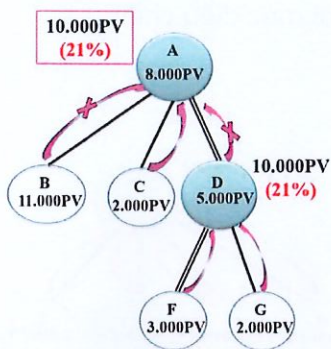
$$28.944.000 - 9.648.000 = 19.296.000 \text{ đồng}$$



Tùy thuộc vào cơ cấu tuyến dưới là được bảo trợ trực tiếp hay được hỗ trợ bảo trợ mà tuyến trên chỉ được hưởng một trong hai loại: Hoa Hồng Lãnh Đạo hay Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ. Hai ví dụ minh họa bên dưới sẽ giải thích rõ điều này.

Ví dụ 3:

A nhận được Hoa Hồng Lãnh Đạo từ B và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ từ D.



+ Hoa Hồng Lãnh Đạo A nhận được từ B: $6\% \times 11.000 \text{ PV} \times 26.800 = 17.688.000$ đồng (toàn phần)

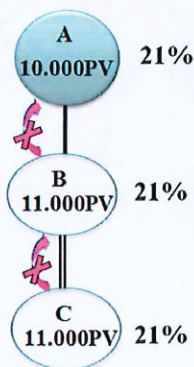
+ Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ A nhận được từ D: $4\% \times 10.000 \text{ PV} \times 26.800 = 10.720.000$ đồng (toàn phần)

+ Tổng Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ A nhận được:

$$17.688.000 + 10.720.000 = 28.408.000 \text{ đồng}$$

Ví dụ 4:

A nhận được Hoa Hồng Lãnh Đạo từ B và B nhận được Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ từ C.



+ Hoa Hồng Lãnh Đạo A nhận được từ B: $6\% \times 11.000 \text{ PV} \times 26.800 = 17.688.000$ đồng (toàn phần)

(GTĐ của C không được cộng lên cho B vì C đạt 21%)

+ Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ B nhận được từ C: $4\% \times 11.000 \text{ PV} \times 26.800 = 11.792.000$ đồng (toàn phần)

5. Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng

Nhà Phân Phối bảo trợ cho từ 3 nhánh trở lên đạt Mức Hoa Hồng Thành Tích 21% trong cùng một tháng sẽ được nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng.

Nhà Phân Phối đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng có thể nhận toàn

phần hoặc một phần Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng:

- **NHẬN TOÀN PHẦN:** Tất cả các Nhà Phân Phối đạt thành tích 21% thuộc tầng đầu tiên của Nhà Phân Phối phải đạt đủ 10.000 GTĐ Nhóm. Mỗi tháng, Amway Việt Nam trả hoa hồng cho Nhà Phân Phối này tương đương với 1% DSBH của tất cả các nhánh 21% từ tầng thứ hai trở xuống đến và bao gồm DSBH của người nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng tiếp theo và tầng đầu tiên của người đó.
- **NHẬN MỘT PHẦN:** Nhà Phân Phối nhận một phần Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng trong trường hợp đạt điều kiện nhận hoa hồng này nhưng có nhánh 21% thuộc tầng đầu tiên của mình không đạt đủ 10.000 GTĐ Nhóm. Với trường hợp này, Nhà Phân Phối không được nhận phần hoa hồng trên doanh số còn thiếu của nhánh 21% không đạt đủ 10.000 GTĐ nhóm và phần hoa hồng này được chuyển lên cho tuyến trên tiếp theo đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng (Tuyến Trên Tiếp Theo Đủ Điều Kiện). Khoản hoa hồng chuyển lên này được gọi là Khoản Điều Chỉnh.

Như vậy:

- Nhà Phân Phối này sẽ nhận 1% DSBH của tất cả các nhánh 21% từ tầng thứ hai trở xuống đến và bao gồm DSBH của người nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Hàng Tháng tiếp theo và tầng đầu tiên của người đó, trừ đi Khoản Điều Chỉnh.
- Tuyến Trên Tiếp Theo Đủ Điều Kiện sẽ nhận Khoản Điều Chỉnh cộng với Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống mà họ được nhận.

Cách tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống:

Bước 1: Xác nhận Nhà Phân Phối nào đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%

Bước 2: Tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống 1%

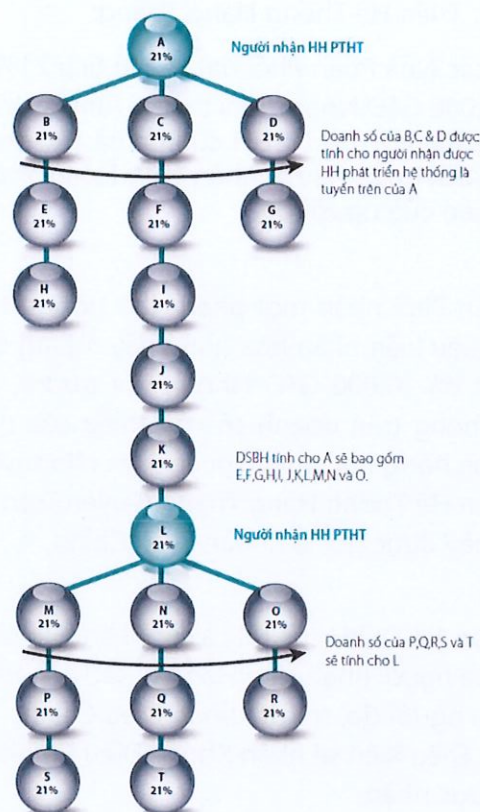
Bước 3: Xác nhận Khoản Điều Chỉnh

Xét tầng thứ nhất của Nhà Phân Phối đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống.

Trường hợp 1: Nếu GTĐ nhóm ≥ 10.000 PV (đủ chuẩn) thì không cần điều chỉnh

Trường hợp 2: Nếu GTĐ nhóm < 10.000 PV (không đủ chuẩn) thì cần điều chỉnh

Bước 4: Xác định hoa hồng thực nhận: Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống Nhà Phân Phối thực nhận sẽ cộng khoản tiền được chuyển lên (nếu có) và trừ đi Khoản Điều Chỉnh cho tuyến trên.



Ví dụ 1: Tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống của A.

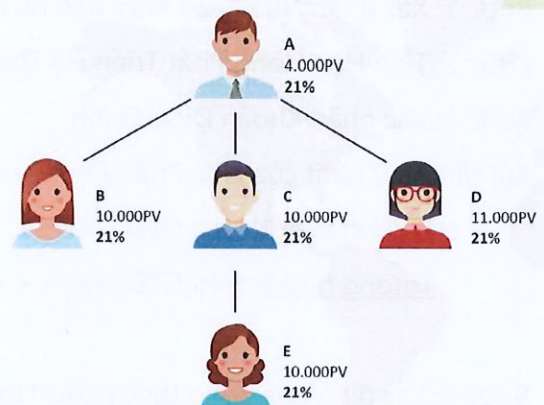
Bước 1: A đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống vì có 3 nhánh 21% là B, C và D và 1 nhánh ở tầng 2 đạt 21% là E.

Bước 2: A nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống trên DSBH của E:

$$1\% \times 10.000 \times 26.800 = \mathbf{2.680.000 \text{ đồng}}$$

Bước 3: Tầng thứ nhất của A có B, C, D đủ chuẩn (đều ≥ 10.000 GTĐ nhóm) nên không cần điều chỉnh.

Bước 4: HH PTHT A thực nhận: **2.680.000 đồng**



Ví dụ 2: Tính Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống của A.

Bước 1: A đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống vì có 3 nhánh 21% là B, C và D và 1 nhánh ở tầng 2 đạt 21% là E.

Bước 2: A nhận Hoa Hồng Phát Triển Hệ Thống trên DSBH của E:
 $1\% \times 10.000 \times 26.800 = \mathbf{2.680.000 \text{ đồng}}$

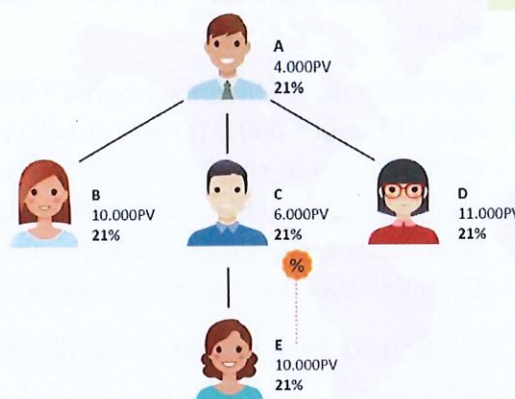
Bước 3: Tầng thứ nhất của A có:

+ B, D đủ chuẩn (đều ≥ 10.000 GTĐ nhóm) nên không cần điều chỉnh

+ C không đủ chuẩn (thiếu 4.000 PV để đạt 10.000 GTĐ nhóm) nên cần điều chỉnh:

Khoản điều chỉnh = $1\% \times 4.000 \times 26.800 = \mathbf{1.072.000 \text{ đồng}}$

Bước 4: HH PTHT A thực nhận: $\mathbf{2.680.000 - 1.072.000 = 1.608.000 \text{ đồng}}$



6. Hoa Hồng Emerald

Để đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Emerald hàng năm, một Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho ít nhất 3 nhánh, trong đó mỗi nhánh đạt 21% Mức Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong Năm Tài Chính và được ghi nhận ở cấp Emerald hoặc cao hơn.

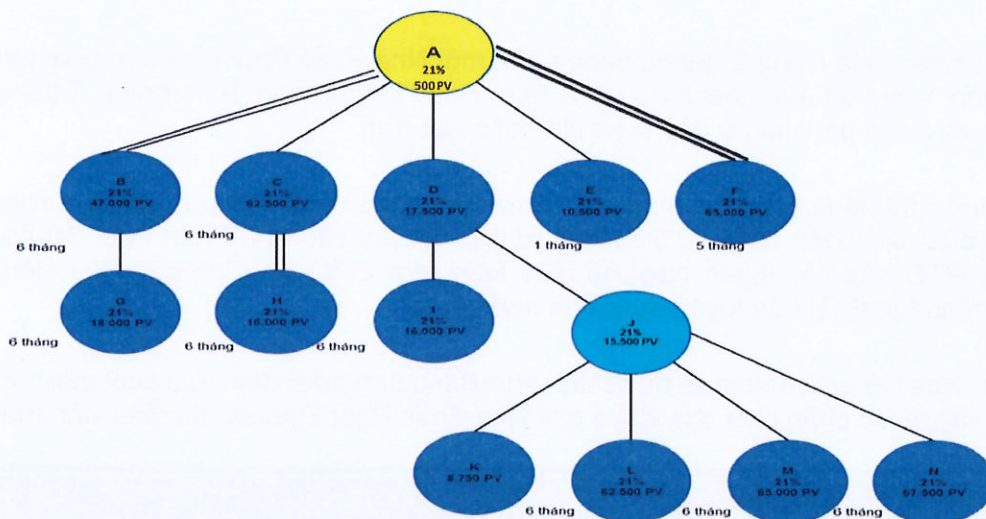
Hoa Hồng Emerald được trả hàng năm vào tháng 12. Amway Việt Nam lập một quỹ tương đương với 0,25% tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) của các Nhà Phân Phối đạt hoa hồng Emerald. Tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) để trích quỹ Hoa Hồng Emerald không tính trùng lặp GTĐ của tuyến dưới cho tuyến trên.

Dựa trên cơ sở 6 bậc, Hoa Hồng Emerald sẽ được tính như Bảng tính dưới đây. Vào cuối mỗi năm tài chính (31-8), quỹ này được phân chia cho tất cả các Nhà Phân Phối Emerald đủ điều kiện theo phương thức sau:

Tổng GTĐ hàng tháng	GTĐ	Điểm Emerald Đạt Được
4 điểm cho mỗi 1.000 GTĐ mỗi nhánh	Cho 30.000 GTĐ đầu tiên	120
2 điểm cho mỗi 1.000 GTĐ mỗi nhánh	Cho 60.000 GTĐ tiếp theo	120
1 điểm cho mỗi 1.000 GTĐ mỗi nhánh	Cho 60.000 GTĐ tiếp theo	60
1 điểm cho mỗi 10.000 GTĐ mỗi nhánh	Cho 450.000 GTĐ tiếp theo	45
1 điểm cho mỗi 100.000 GTĐ mỗi nhánh	Cho 5.400.000 GTĐ tiếp theo	54
1 điểm cho mỗi 1.000.000 GTĐ mỗi nhánh	Cho trên 6.000.000 GTĐ	Dựa trên sự cân đối GTĐ còn lại

- a. Hàng năm GTĐ của các nhánh đạt 21% của mỗi Nhà Phân Phối Emerald được cộng gộp với nhau.
- b. 4 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000 GTĐ mỗi nhánh cho 30.000 GTĐ đầu tiên; 2 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000 GTĐ mỗi nhánh cho 60.000 GTĐ tiếp theo; 1 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000 GTĐ mỗi nhánh cho 60.000 GTĐ tiếp theo; 1 điểm được chỉ định cho mỗi 10.000 GTĐ mỗi nhánh cho 450.000 GTĐ tiếp theo; 1 điểm được chỉ định cho mỗi 100.000 GTĐ mỗi nhánh cho 5.400.000 GTĐ tiếp theo và 1 điểm được chỉ định cho mỗi 1.000.000 GTĐ mỗi nhánh cho trên 6.000.000 GTĐ. Cách tính này được áp dụng cho mỗi nhánh.
- c. Tổng số điểm cho tất cả các nhánh của mỗi Nhà Phân Phối Emerald sau đó sẽ được cộng gộp với nhau.
- d. Chia tổng quỹ trên cho tổng số điểm để xác định giá trị đồng cho mỗi điểm.
- e. Hoa Hồng Emerald sau đó được tính cho mỗi Nhà Phân Phối Emerald đủ điều kiện bằng cách nhân tổng số điểm của Nhà Phân Phối đó với giá trị đồng cho mỗi điểm.

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Emerald



+ Nhà Phân Phối có 3 nhánh 21% trong năm tài chính: A & J.

+ Quỹ Hoa Hồng Emerald:

$$0,25\% \times (A+B+C+D+E+F+G+H+I+J+K+L+M+N) \times 26.800 = 472.250 \times 0,25\% \times 26.800 = 31.640.750 \text{ đồng}$$

+ Cộng GTĐ của các nhánh 21% của mỗi Nhà Phân Phối Emerald.

A: 471.750 PV (B, C, D, E, F)

J: 195.000 PV (L, M, N).

+ Tính điểm mỗi Emerald đạt được:

TÍNH TOÁN				KẾT QUẢ CHO A									
GTĐ (từ)	GTĐ (đến)	Chia GTĐ	Nhân điểm đạt được	B		C		D		E		F	
				65.000 PV		78.500 PV		252.750 PV		10.500 PV		65.000 PV	
-	30.000	1.000	4	30.000	120,0	30.000	120,0	30.000	120,0	10.500	42	30.000	120
30.001	90.000	1.000	2	35.000	70,0	48.500	97,0	60.000	120,0			35.000	70
90.001	150.000	1.000	1					60.000	60,0				
150.001	600.000	10.000	1					102.750	10,3				
600.001	6.000.000	100.000	1										
6.000.001	9.999.999.999.999	1.000.000	1										
ĐIỂM					190		217		310,3		42		190
ĐIỂM TỔNG CỘNG				949,3									

TÍNH TOÁN				KẾT QUẢ CHO J					
GTĐ (từ)	GTĐ (đến)	Chia GTĐ	Nhân điểm đạt được	L		M		N	
				62.500 PV		65.000 PV		67.500 PV	
-	30.000	1.000	4	30.000	120,0	30.000	120,0	30.000	120,0
30.001	90.000	1.000	2	32.500	65,0	35.000	70,0	37.500	75,0
90.001	150.000	1.000	1						-
150.001	600.000	10.000	1						-
600.001	6.000.000	100.000	1						
6.000.001	9.999.999.999.999	1.000.000	1						
ĐIỂM					185		190		195
ĐIỂM TỔNG CỘNG				570					

+ Xác định tổng số điểm cho tất cả các nhánh: $A+J = 1.519,3$ điểm.

+ Chia tổng quỹ cho tổng điểm để xác định giá trị đồng: $31.640.750 / 1.519,3 = 20.825,87$ đồng

+ Hoa hồng Emerald:

A: $949,3$ điểm $\times 20.825,87 = 19.769.998$ đồng

J: 570 điểm $\times 20.825,87 = 11.870.746$ đồng

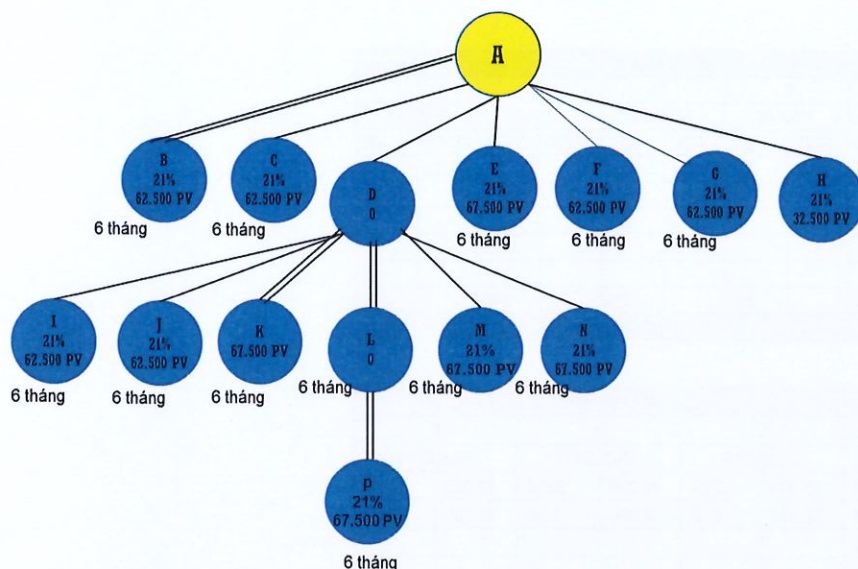
7. Hoa Hồng Diamond

Để đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Diamond hàng năm, Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ cho ít nhất 6 nhánh, trong đó mỗi nhánh phải đạt 21% Mức Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong một Năm Tài Chính và được ghi nhận ở cấp Diamond hoặc cao hơn.

Hoa Hồng Diamond được trả hàng năm vào tháng 12. Amway Việt Nam lập một quỹ tương đương với 0,25% tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) của các Nhà Phân Phối đạt hoa hồng Diamond. Tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) để trích quỹ Hoa Hồng Diamond không tính trùng lặp GTĐ của tuyến dưới cho tuyến trên.

Quỹ này được phân chia cho các Nhà Phân Phối đạt Hoa Hồng Diamond với cách tính tương tự như Hoa Hồng Emerald.

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Diamond



+ Nhà Phân Phối có 6 nhánh 21% trong năm tài chính: A & D.

+ Quỹ Hoa Hồng Diamond:

$$0,25\% \times (A + B + C + D... + P) \times 26.800 = 0,25\% \times 745.000 \times 26.800 = 49.915.000 \text{ đồng}$$

+ Cộng GTĐ của các nhánh 21% của mỗi Nhà Phân Phối Diamond.

A: 745.000 PV (B, C, D, E, F, G, H)

D: 395.000 PV (I, J, K, L, M, N).

+ Tính điểm mỗi Diamond đạt được:

Tính Toán				Kết Quả cho D											
GTĐ (từ)	GTĐ (đến)	Chia GTĐ	Nhân điểm đạt được	I		J		K		L		M		N	
				62.500 PV		62.500 PV		67.500 PV		67.500 PV		67.500 PV		67.500 PV	
-	30.000	1.000	4	30.000	120	30.000	120	30.000	120	30.000	120	30.000	120	30.000	120
30.001	90.000	1.000	2	32.500	65	32.500	65	37.500	75	37.500	75	37.500	75	37.500	75
90.001	150.000	1.000	1												
150.001	600.000	10.000	1												
600.001	6.000.000	100.000	1												
6.000.001	9.999.999.999.999	1.000.000	1												
Điểm:					185		185		195		195		195		195
Điểm Tổng Cộng:				1.150											

Tính tương tự cho A.

+ Xác định tổng số điểm cho tất cả các nhánh: A+D = 2.534,5 điểm.

+ Chia tổng quỹ cho tổng điểm để xác định giá trị đồng: $49.915.000 / 2.534,5 = 19.694,22$ đồng

+ Hoa Hồng Diamond

A: 1.384,5 điểm $\times 19.694,22 = 27.266.647,6$ đồng

D: 1.150 điểm $\times 19.694,22 = 22.648.353$ đồng

8. Hoa Hồng Diamond Plus

Để đủ điều kiện được nhận Hoa Hồng Diamond Plus hàng năm, Nhà Phân Phối Platinum phải bảo trợ từ 7 nhánh trở lên đạt 21%, trong đó mỗi nhánh phải đạt 21% Mức Hoa Hồng Thành Tích ít nhất 6 tháng trong một Năm Tài Chính và được ghi nhận ở cấp Diamond hoặc cao hơn.

Hoa Hồng Diamond Plus được trả hàng năm vào tháng 12. Amway Việt Nam lập một quỹ tương đương với 0,25% tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) của các Nhà Phân Phối đạt Hoa Hồng Diamond Plus. Tổng GTĐ của các tuyến dưới đủ điều kiện (đạt 21%) để trích quỹ Hoa Hồng Diamond Plus không tính trùng lặp GTĐ của tuyến dưới cho tuyến trên.

Quỹ này được phân chia cho các Nhà Phân Phối đạt Hoa Hồng Diamond Plus với cách tính tương tự như Hoa Hồng Emerald.

Tiêu Chuẩn Nhận Hoa Hồng Diamond Plus và Bảng Tính Đơn Vị

Số nhánh đủ điều kiện (có 6 tháng trở lên đạt 21% trong một năm tài chính)	Đơn vị Hoa Hồng (nhân với số tháng đủ điều kiện)
7 – 11 nhánh	100/đơn vị
12 – 14 nhánh	200/đơn vị
15 – 17 nhánh	300/đơn vị
18 – 19 nhánh	400/đơn vị
20 nhánh trở lên	500/đơn vị

Hoa hồng cho mỗi Nhà Phân Phối đạt Diamond Plus được tính bằng cách nhân giá trị đồng của mỗi đơn vị với tổng số các đơn vị.

Cách tính Hoa Hồng Diamond Plus:

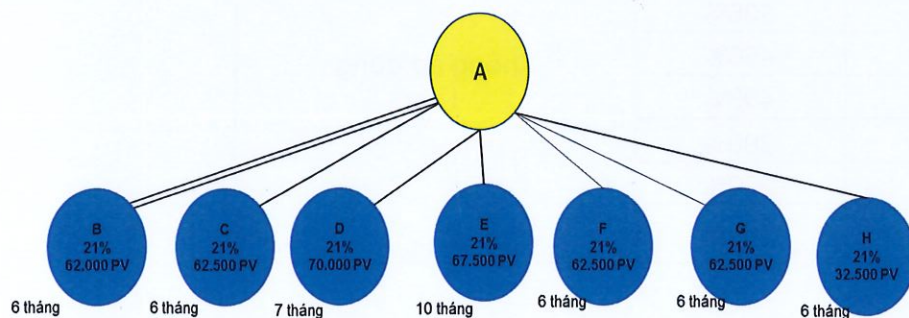
Bước 1: Xác định có bao nhiêu nhánh đủ điều kiện (có 6 tháng trở lên đạt 21% trong một năm tài chính).

Bước 2: Căn cứ vào số nhánh đủ điều kiện, xác định số đơn vị Hoa Hồng.

Bước 3: Nhân số đơn vị Hoa Hồng với tổng số tháng của tất cả các nhánh đủ điều kiện.

Bước 4: Nhân tổng số này với giá trị đồng của mỗi đơn vị để xác định Hoa Hồng Diamond Plus nhận được.

Ví dụ: Tính Hoa Hồng Diamond Plus



Giả sử giá trị đồng của mỗi đơn vị = 28.000 (cách tính tương tự như ví dụ của Hoa Hồng Diamond)

+ Bước 1: Nhà Phân Phối A có 7 nhánh đủ điều kiện trong năm tài chính.

+ Bước 2: Số đơn vị Hoa Hồng là 100.

+ Bước 3: Nhân đơn vị Hoa Hồng với tổng số tháng đủ điều kiện: $100 \times 47 = 4.700$

+ Bước 4: Hoa Hồng Diamond Plus của A là: $4.700 \times 28.000 = 131.600.000$ đồng

9. Tiền Thưởng FAA (Founders Achievement Awards - FAA)

Chương trình Tiền Thưởng FAA có mục đích khuyến khích, tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ lực phát triển hoạt động kinh doanh bền vững với cấu trúc kinh doanh cân bằng, hiệu quả.

Tiền Thưởng FAA được trả hàng năm với cách tính như sau:

Tiền Thưởng FAA = (Trung bình thu nhập hàng tháng từ các loại Hoa Hồng tháng (*) x Hệ số tính thưởng) + Tiền Thưởng thêm (nếu thỏa điều kiện)
--

(*) Các loại Hoa Hồng tháng bao gồm HH Thành Tích, HH Ruby, HH Lãnh Đạo, HH Hỗ Trợ Bảo Trợ và HH Phát Triển Hệ Thống.

Bảng Hệ số tính thưởng được xác định dựa trên **Số nhánh Founders Platinum** và **Số điểm quy đổi**. Tất cả các điều kiện được xét trong một năm tài chính.

BẢNG HỆ SỐ TÍNH THƯỞNG FAA			
Số nhánh Founders Platinum	Tổng Điểm	Hệ số tính thưởng	Tiền thưởng thêm khi có tối thiểu 2 nhánh Founders Platinum đạt số điểm tối đa / nhánh
≥ 12	150	750%	Áp dụng
≥ 10	125	700%	Không áp dụng
	105	650%	
	90	600%	
≥ 8	75	500%	
	60	450%	
	45	400%	
≥ 4	35	300%	
	27	250%	
	20	200%	

BẢNG TÍNH ĐIỂM	
Tuyển dưới đạt chuẩn	Điểm / tuyển dưới
Founders Platinum (Tối đa 6 điểm / 1 nhánh)	1,0
Nhận Hoa Hồng Emerald và thỏa điều kiện Founders Platinum	1,5
Nhận Hoa Hồng Diamond và thỏa điều kiện Founders Platinum	3,0
Số điểm tối đa cho 1 nhánh là 30 điểm	

TIỀN THƯỞNG THÊM KHI NHÀ PHÂN PHỐI CÓ TỐI THIỂU 2 NHÁNH FOUNDERS PLATINUM ĐẠT SỐ ĐIỂM TỐI ĐA / NHÁNH	
Số nhánh Founders Platinum đạt tối đa 30 điểm	Số Tiền Thưởng thêm
0-1	Không có
2-5	Khoảng 460.000.000 đồng / nhánh (tương đương 20.000 USD / nhánh)
>= 6	Khoảng 920.000.000 đồng / nhánh (tương đương 40.000 USD / nhánh)

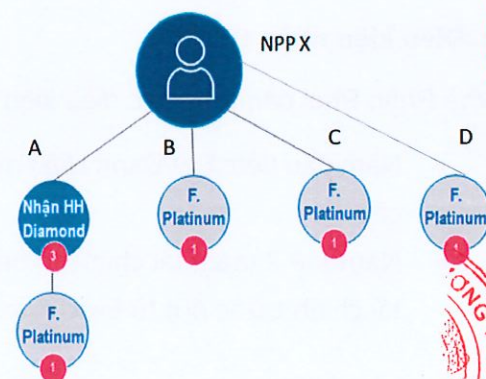
Điều kiện tối thiểu để Nhà Phân Phối đạt Tiền Thưởng FAA:

- * Thỏa điều kiện nhận Hoa Hồng Diamond trong năm tài chính.
- * Có ít nhất 4 nhánh Founders Platinum. Nhánh Founders Platinum là nhánh có ít nhất một Founders Platinum trong nhánh.
- * Đạt tối thiểu 20 Điểm.

Ví dụ minh họa

Ví dụ 1 về NPP thỏa điều kiện đạt Tiền Thưởng FAA

	Nhánh A	Nhánh B	Nhánh C	Nhánh D	Tổng điểm
Điểm	4	1	1	1	7



Giả định:

Nhà Phân Phối X và A nhận HH Diamond và thỏa điều kiện Founders Platinum.

Dựa vào BẢNG TÍNH ĐIỂM, Nhà Phân Phối A nhận HH Diamond và thỏa điều kiện Founders Platinum nên sẽ có 3 điểm. Đồng thời, Nhà Phân Phối A có 1 tuyển dưới đạt Founders Platinum tương đương 1 điểm. Do đó, số điểm của nhánh A là 4.

Nhà Phân Phối B, C, D đều là Founders Platinum nên mỗi nhánh cộng cho NPP X 1 điểm.

Kết luận: Nhà Phân Phối X có 4 nhánh Founders Platinum (A, B, C, D) và tổng số điểm là 7. Dù Nhà Phân Phối X nhận HH Diamond và có 4 nhánh Founders Platinum nhưng tổng điểm chưa đạt tối thiểu 20 nên không đủ điều kiện đạt Tiền Thưởng FAA.

Ví dụ 2 về việc Tính Tiền Thưởng FAA của Nhà Phân Phối X như sau:

* Trung bình thu nhập hàng tháng từ các loại Hoa Hồng tháng trong một năm tài chính: 150 triệu đồng

* Nhà Phân Phối nhận HH Diamond và có 7 nhánh Founders Platinum với tổng điểm là 21.

	Nhánh A	Nhánh B	Nhánh C	Nhánh D	Nhánh E	Nhánh F	Nhánh G	Tổng điểm
Điểm	1	1	7.5	2	1	4	4.5	21

=> Hệ số tính thưởng FAA của Nhà Phân Phối X là 200%.

Tiền Thưởng FAA = 150 triệu đồng x 200% = 300 triệu đồng.

10. Phần Thưởng Tiền Mặt Hai lần (Two Time Cash Award - TTCA)

Chương trình Phần Thưởng Tiền Mặt Hai Lần có mục đích khuyến khích, tưởng thưởng cho các NPP có nỗ lực phát triển hoạt động kinh doanh bền vững, tạo ra sự tăng trưởng và tiến tới các Danh Hiệu cao hơn.

a. Điều kiện nhận thưởng

Nhà Phân Phối cần thỏa các điều kiện sau:

- Năm đầu tiên: Đạt Danh Hiệu mới từ Executive Diamond trở lên theo Chuẩn Danh Hiệu toàn cầu.
- Năm thứ 2 (năm tài chính kế tiếp): tái đạt Danh Hiệu mới đã đạt được ở năm đầu tiên (năm tài chính trước đó) từ Executive Diamond trở lên theo Chuẩn Danh Hiệu toàn cầu.

b. Mức thưởng

Danh Hiệu mới	Tiền thưởng TTCA - Năm đầu tiên đạt Danh Hiệu mới (đồng)	Tiền thưởng TTCA - Năm thứ 2 tái đạt Danh Hiệu (đồng)
Executive Diamond	437.500.000	144.375.000
Founders Executive Diamond	500.000.000	165.000.000

Double Diamond	625.000.000	206.250.000
Founders Double Diamond	875.000.000	288.750.000
Triple Diamond	1.125.000.000	371.250.000
Founders Triple Diamond	1.500.000.000	495.000.000
Crown	2.000.000.000	660.000.000
Founders Crown	2.500.000.000	825.000.000
Crown Ambassador	3.000.000.000	990.000.000
Founders Crown Ambassador	3.500.000.000	1.155.000.000

c. Ví dụ

Ví dụ 1: Nhà Phân Phối A đạt Danh Hiệu mới Double Diamond và Founders Double Diamond trong năm đầu tiên và tái đạt cả 2 Danh Hiệu trong năm tài chính tiếp theo.

Danh Hiệu NPP A đạt được	Tiền thưởng TTCA Năm đầu tiên đạt Danh Hiệu mới	Tiền thưởng TTCA Năm thứ 2 tái đạt Danh Hiệu
Double Diamond	625.000.000	206.250.000
Founders Double Diamond	875.000.000	288.750.000
Tổng số Tiền thưởng của A	1.500.000.000	495.000.000

Ví dụ 2: Nhà Phân Phối B đạt Danh Hiệu mới Double Diamond và Founders Double Diamond trong năm đầu tiên và chỉ tái đạt Double Diamond trong năm tài chính tiếp theo.

Danh Hiệu NPP B đạt được	Tiền thưởng TTCA Năm đầu tiên đạt Danh Hiệu mới	Tiền thưởng TTCA Năm thứ 2 tái đạt Danh Hiệu
Double Diamond	625.000.000	206.250.000
Founders Double Diamond	875.000.000	KHÔNG
Tổng số Tiền thưởng của B	1.500.000.000	206.250.000

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG ĐẶC BIỆT (CORE PLUS+)

Nhà Phân Phối có cơ hội được nhận Tiền thưởng theo Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus+ bên cạnh các loại Hoa hồng cơ bản đã trình bày ở trên.

Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus+ có mục đích tưởng thưởng cho các Nhà Phân Phối có nỗ

lực phát triển hoạt động kinh doanh bền vững và tạo ra sự tăng trưởng.

Tổng giá trị thưởng cho một Nhà Phân Phối không quá 1 tỷ đồng. Kế hoạch trả thưởng đặc biệt Core Plus + bao gồm: (i) Tiền thưởng tăng trưởng cá nhân và Tiền thưởng tăng trưởng nhóm và (ii) Tiền thưởng bán hàng cá nhân và Tiền thưởng Bronze (bao gồm Tiền thưởng Bronze Nền tảng và Tiền thưởng Bronze Phát triển). Nội dung và điều kiện của các loại Tiền thưởng được trình bày sau đây được áp dụng từ năm tài chính 2022 sau khi Kế hoạch trả thưởng của Amway Việt Nam được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt.

A. TIỀN THƯỞNG TĂNG TRƯỞNG CÁ NHÂN VÀ TIỀN THƯỞNG TĂNG TRƯỞNG NHÓM

I. Tiền thưởng tăng trưởng cá nhân

a. Điều kiện nhận thưởng

Nhà Phân Phối cần thỏa các điều kiện sau:

- Đạt tháng đủ điều kiện tính bằng GTĐ nhóm Ruby (gọi là tháng PQ) như sau:
 - 10.000 GTĐ nhóm Ruby* trong tháng, hoặc
 - 4.000 GTĐ nhóm Ruby* với 1 nhánh đủ điều kiện**.
- Duy trì hoặc tăng trưởng số tháng PQ trong năm tài chính hiện tại so với năm tài chính trước.
- Đạt tổng GTĐ cá nhân trong cả năm tài chính từ 1.200 PV trở lên và có GTĐ cá nhân > 0 ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.

b. Cách tính Tiền thưởng

Tiền thưởng tăng trưởng cá nhân = Tổng Hoa Hồng Thành Tích x Tổng Hệ số tính thưởng

- Tổng Hoa Hồng Thành Tích bằng tổng Hoa Hồng Thành Tích phát sinh của các tháng PQ.
- Hệ số tính thưởng được xác định như bảng bên dưới.

Số tháng PQ tăng trưởng của năm tài chính hiện tại so với năm tài chính trước	Hệ số tính thưởng	Hệ số tính thưởng đặc biệt ***
Tăng trưởng 0 tháng (Duy trì)	5 %	5%
Tăng trưởng 1-2 tháng	20%	
Tăng trưởng 3-5 tháng	25%	
Tăng trưởng >= 6 tháng	30%	

Lưu ý

* GTĐ nhóm Ruby: là GTĐ nhóm không bao gồm Doanh số chuyển tiếp của Platinum không đủ điều kiện và nhánh đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21%. Platinum không đủ điều kiện là Nhà Phân Phối Platinum hiện tại nhưng không đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21% trong tháng tính hoa hồng Ruby.

** Nhánh đủ điều kiện: là nhánh đạt 21% trong tháng.

*** Hệ số tính thưởng đặc biệt: chỉ áp dụng cho Nhà Phân Phối duy trì tất cả các tháng trong hai năm tài chính liên tiếp đều đạt tháng PQ.

+ Cách sử dụng GTĐ Tương Đương (VE) hoặc tổng GTĐ Nhóm trong năm tài chính sẽ không áp dụng cho chương trình này. Nghĩa là trường hợp Nhà Phân Phối có 10 hoặc 11 tháng PQ sẽ không được tính thành 12 tháng PQ.

c. Ví dụ

Nhà Phân Phối	Số tháng PQ năm tài chính trước đó	Số tháng PQ năm tài chính hiện tại	Số tháng PQ tăng trưởng	Hệ số tính thưởng	HH Thành Tích của các tháng PQ năm tài chính hiện tại (triệu đồng)	Tiền thưởng tăng trưởng cá nhân (triệu đồng)
A	0	3	3	25%	50,0	12,5
B	1	7	6	30%	120,0	36,0

II. Tiền thưởng tăng trưởng nhóm

a. Điều kiện nhận thưởng

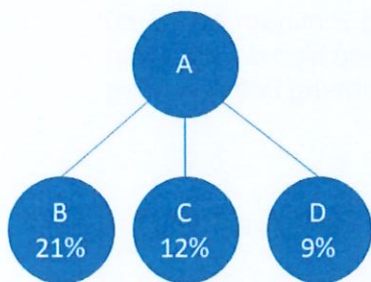
Nhà Phân Phối cần thỏa các điều kiện sau:

1. Nhà Phân Phối phải đạt 12 tháng đủ điều kiện; hoặc 10 hoặc 11 tháng đủ điều kiện với GTĐ Tương Đương ít nhất là 144.000 GTĐ trong Năm Tài Chính; hoặc 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ nhóm ít nhất là 120.000 GTĐ trong Năm Tài Chính.
2. Đạt tổng GTĐ cá nhân trong năm tài chính từ 1.200 PV trở lên và có GTĐ cá nhân > 0 ít nhất 6 tháng trong năm tài chính.
3. Đạt tổng GTĐ nhóm Ruby trong năm tài chính từ 60.000 PV trở lên.
4. Duy trì hoặc tăng trưởng số FQ trong năm tài chính hiện tại so với năm tài chính trước. Số FQ trong năm tài chính bằng tổng số FQ của các tháng cộng lại.
Để được tính 1 FQ trong một tháng, Nhà Phân Phối phải có 1 nhánh trong nước đủ điều kiện (đạt mức Hoa Hồng Thành Tích 21%).

Minh họa cách tính số FQ trong một tháng

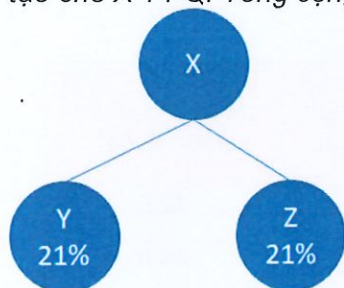
Ví dụ 1

NPP A có 1 nhánh 21% trong tháng là nhánh B. Vì thế nhánh B tạo cho A 1 FQ trong tháng này.



Ví dụ 2

NPP X có 2 nhánh 21% trong tháng là nhánh Y và Z. Vì thế nhánh Y tạo cho X 1 FQ và nhánh Z tạo cho X 1 FQ. Tổng cộng A đạt 2 FQ trong tháng này.



Mình họa cách tính số FQ cho 1 năm tài chính

Nhà Phân Phối A có 3 nhánh B, C và D.

Nhánh	Số FQ tính cho A trong năm tài chính trước	Số FQ tính cho A trong năm tài chính hiện tại
Nhánh B	6	6
Nhánh C	6	6
Nhánh D	6	8
Tổng số FQ của NPP A	18	20

Kết luận: Nhà Phân Phối A có 2 FQ tăng trưởng.

b. Cách tính Tiền thưởng

Tiền thưởng tăng trưởng nhóm = (Tổng Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ) x Hệ số tính thưởng

- Tổng Hoa Hồng Lãnh Đạo và Hoa Hồng Hỗ Trợ Bảo Trợ trong năm tài chính sẽ dùng để tính toán.
- Hệ số tính thưởng được xác định như bảng bên dưới.

Số FQ tăng trưởng của năm tài chính hiện tại so với năm tài chính trước	Hệ số tính thưởng
Tăng trưởng 0 FQ (Duy trì)	5%
Tăng trưởng 1-2 FQ	20%
Tăng trưởng 3-5 FQ	25%
Tăng trưởng ≥ 6 FQ	30%

Lưu ý

+ Nếu Nhà Phân Phối có nhánh đạt 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Tương Đương ít nhất là 144.000 GTĐ trong Năm Tài Chính; hoặc 10 hoặc 11 Tháng Đủ Điều Kiện với GTĐ Nhóm ít nhất là 120.000 GTĐ trong năm tài chính thì nhánh này sẽ được tính là tạo ra 12 FQ cho Nhà Phân Phối này.

c. Ví dụ về Tiền thưởng tăng trưởng nhóm

NPP	Số FQ năm tài chính trước	Số FQ năm tài chính hiện tại	Số FQ tăng trưởng	Hệ số tính thưởng	Tổng HH Lãnh đạo & HH HTBT năm tài chính hiện tại (triệu đồng)	Tiền thưởng tăng trưởng nhóm (triệu đồng)
X	18	20	2	20%	230	46.0
Y	12	12	0	5%	140	7.0

B. TIỀN THƯỞNG BÁN HÀNG CÁ NHÂN VÀ TIỀN THƯỞNG BRONZE

I. Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI)

Để đạt Tiền thưởng bán hàng cá nhân, Nhà Phân Phối cần thỏa các điều kiện sau:

- * Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng nhận tiền thưởng từ 9% trở xuống.
- * Tổng GTĐ của đơn hàng cá nhân trong tháng nhận tiền thưởng từ 50 PV trở lên.
- * Tháng nhận tiền thưởng phải nằm trong phạm vi tối đa 12 tháng kể từ tháng ký Hợp đồng Nhà phân phối với Amway Việt Nam.

Cách tính Tiền thưởng bán hàng cá nhân

Bước 1: Xác định Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng nhận tiền thưởng.

Bước 2: Xác định hệ số tính thưởng CSI = **10%** - Mức Phần Trăm Hoa Hồng Thành Tích trong tháng nhận tiền thưởng.

% Mức Hoa Hồng Thành Tích trong tháng nhận tiền thưởng	Hệ số tính thưởng CSI
0%	10% - 0% = 10%
3%	10% - 3% = 7%
6%	10% - 6% = 4 %
9%	10% - 9% = 1%

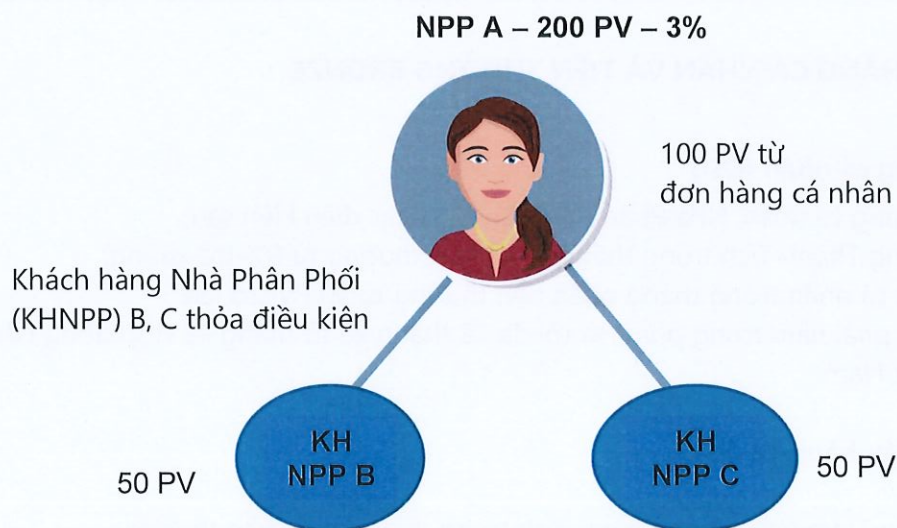
Bước 3: Xác định Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện (*).

(*) Khách Hàng Nhà Phân Phối gọi là thỏa điều kiện khi Khách Hàng Nhà Phân Phối đã hoàn thành thủ tục Đăng Ký Làm Khách Hàng Nhà Phân Phối với Amway Việt Nam thông qua Nhà Phân Phối Hỗ Trợ và được Amway Việt Nam chấp thuận. Chỉ những đơn đặt hàng của Khách Hàng Nhà Phân Phối gắn với Mã số Thành Viên của Nhà Phân Phối Hỗ Trợ đã được thanh toán và nhận hàng mới được tính vào "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối" của Nhà Phân Phối Hỗ Trợ.

Bước 4:

Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI) = Hệ số tính thưởng CSI x Doanh số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện.

Ví dụ: NPP A gia nhập Amway vào tháng 3/2025. Trong tháng 4/2025:



Bước 1: Mức % Hoa Hồng Thành Tích của A: 3%

Bước 2: Hệ số tính thưởng CSI của A là: 10% - 3% = 7%

Bước 3: Doanh Số Bán Hàng đến từ KH NPP B & C thỏa điều kiện = (50 + 50) PV x 26.800 = 2.680.000

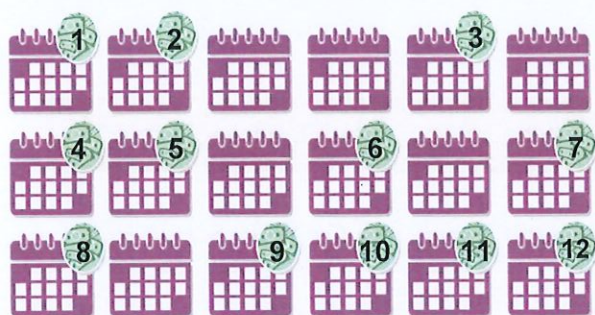
Bước 4: Tiền thưởng CSI của A là: $7\% \times 2.680.000 = 187.600$ đồng

II. Tiền thưởng Bronze

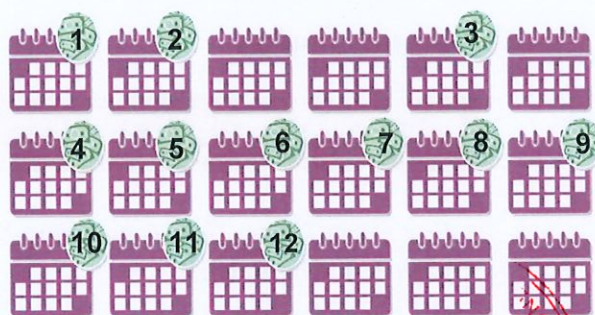
- Có 2 loại Tiền thưởng Bronze: Tiền thưởng Bronze Nền tảng (*Tiền thưởng Bronze Foundation*) & Tiền thưởng Bronze Phát triển (*Tiền thưởng Bronze Builder*).
- Đối với mỗi loại Tiền thưởng Bronze, nếu thỏa điều kiện, Nhà Phân Phối sẽ được nhận **tối đa 12 tháng** Tiền thưởng cho mỗi loại **trong thời hạn 18 tháng** kể từ tháng đầu tiên nhận Tiền thưởng Bronze tương ứng. Sau thời hạn 18 tháng hoặc sau khi đã nhận đủ 12 tháng Tiền thưởng mỗi loại trong thời hạn 18 tháng, Nhà Phân Phối sẽ không được tiếp tục nhận Tiền thưởng Bronze tương ứng đó dù Nhà Phân Phối có thỏa các điều kiện của Tiền thưởng.
- Nhà Phân Phối có thể nhận cùng lúc Tiền thưởng Bronze Foundation và Tiền thưởng Bronze Builder trong một tháng. Thời hạn 18 tháng tính độc lập cho từng loại Tiền thưởng Bronze.

Ví dụ minh họa cho thời hạn nhận Tiền thưởng Bronze

Tiền thưởng Bronze Foundation



Tiền thưởng Bronze Builder



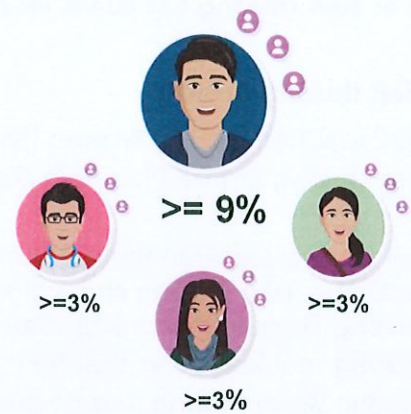
1. Tiền thưởng Bronze Nền tảng (Bronze Foundation)

a. Đối tượng nhận thưởng

- Nhà Phân Phối đạt mức % Hoa Hồng Thành Tích cao nhất của năm tài chính liền trước từ **12% trở xuống**.
- Nhà Phân Phối **chưa từng nhận** Tiền thưởng Bronze Foundation hoặc Nhà Phân Phối **còn trong thời hạn 18 tháng** điều kiện nhận Tiền thưởng Bronze Foundation được nêu ở trên.

b. Điều kiện nhận thưởng (xét theo tháng)

- Cá nhân Nhà Phân Phối phải có "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện"* tương đương với 50 PV trở lên.
- Đạt mức % Hoa Hồng Thành Tích từ **9%** trở lên và có **3** nhánh từ **3%** trở lên. Trong 3 nhánh này phải có ít nhất 2 nhánh mà mỗi nhánh có ít nhất 1 Nhà Phân Phối thỏa điều kiện: (1) đạt 3% trở lên và (2) đạt "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện"* tương đương với 50 PV trở lên.



* Cách xác định "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện" đã được trình bày ở phần Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI) phía trên.

c. Cách tính thưởng

Tiền thưởng Bronze Foundation = **15%** x Tiền Hoa Hồng Thành Tích trong tháng*

* Hoa Hồng Thành Tích trong tháng bao gồm Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân & Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch.

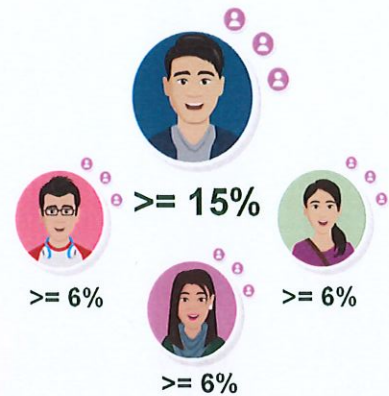
2. Tiền thưởng Bronze Phát triển (Tiền thưởng Bronze Builder)

a. Đối tượng nhận thưởng

- Tính từ năm tài chính 2015 (tháng 9/2014) đến trước tháng đầu tiên nhận Tiền thưởng Bronze Builder, Nhà Phân Phối đạt được Danh Hiệu cao nhất (Danh Hiệu mới hoặc tái đạt) **từ Silver Producer trở xuống**.
- Nhà Phân Phối **chưa từng nhận** Tiền thưởng Bronze Builder hoặc Nhà Phân Phối **còn trong thời hạn 18 tháng** điều kiện nhận Tiền thưởng Bronze Builder được nêu ở trên.

b. Điều kiện nhận thưởng (Xét theo tháng)

- Cá nhân Nhà Phân Phối phải có "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện"* tương đương với 50 PV trở lên.
- Đạt mức % Hoa Hồng Thành Tích từ **15%** trở lên và có 3 nhánh từ **6%** trở lên. Trong 3 nhánh này phải có ít nhất 2 nhánh mà mỗi nhánh có ít nhất 1 Nhà Phân Phối thỏa điều kiện: (1) đạt 6% trở lên và (2) đạt "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện"* tương đương với 50 PV trở lên.



* Cách xác định "Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Nhà Phân Phối thỏa điều kiện" đã được trình bày ở phần Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI) phía trên.

c. Cách tính thưởng

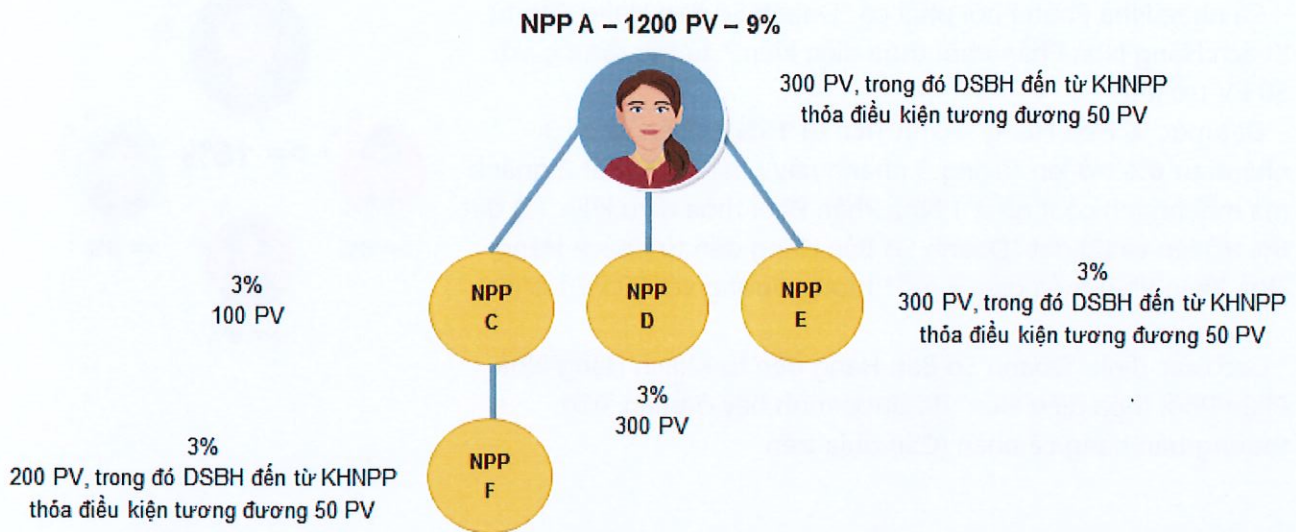
Tiền thưởng Bronze Builder = **20%** x Tiền Hoa Hồng Thành Tích trong tháng*

* Hoa Hồng Thành Tích trong tháng bao gồm Hoa Hồng Thành Tích Cá Nhân & Hoa Hồng Thành Tích Chênh Lệch.

3. Các ví dụ minh họa về Tiền thưởng Bronze Foundation & Bronze Builder

Giả định các Nhà Phân Phối đều đã thỏa điều kiện về Đối Tượng Nhận Thưởng của cả 2 loại Tiền thưởng Bronze. Các ví dụ dưới đây xét về Điều kiện nhận thưởng của Nhà Phân Phối.

Ví dụ 1 về NPP thỏa điều kiện nhận thưởng của Tiền Thưởng Bronze Foundation:



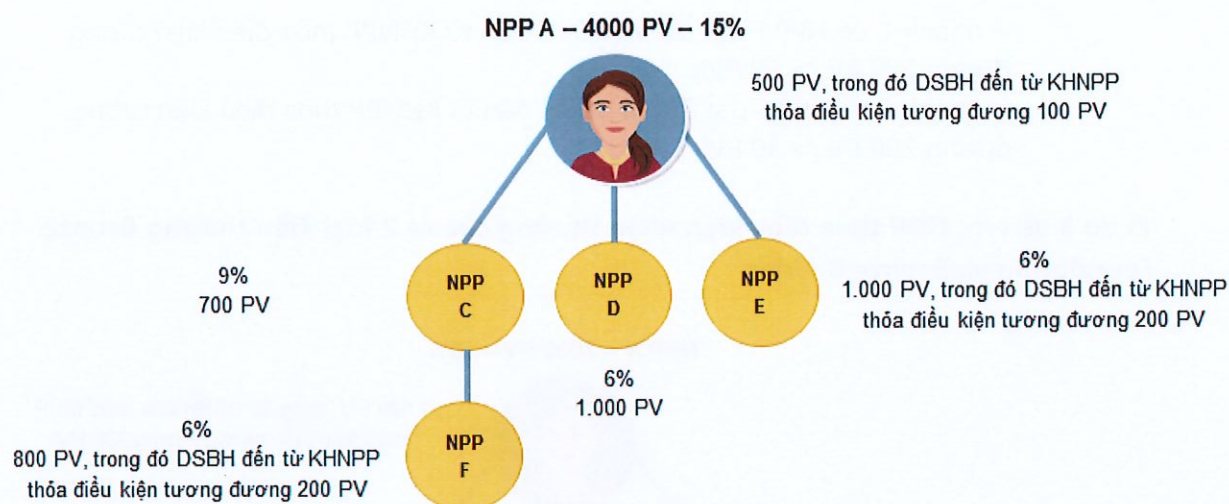
- Hoa Hồng Thành Tích cá nhân: $300 \times 26.800 \times 9\% = 723.600$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch:

$$[(200 + 100) + 300 + 300] \times 26.800 \times (9\% - 3\%) = 1.447.200 \text{ đồng}$$
- Tổng Hoa Hồng Thành Tích: $723.600 + 1.447.200 = 2.170.800$ đồng

Tiền thưởng Bronze Foundation: $15\% \times 2.170.800 = 325.620$ đồng

- Ở ví dụ 1 này NPP A thỏa điều kiện nhận Tiền thưởng Bronze Foundation như sau:
 - Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 9%;
 - DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 50 PV; và
 - Có 3 nhánh C, D, E đạt 3%, trong đó 2 nhánh C & E thỏa:
 - + nhánh C có NPP F đạt 3% và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 50 PV;
 - + nhánh E có NPP E đạt 3% và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 50 PV.

Ví dụ 2 về việc NPP thỏa điều kiện nhận thưởng của cả 2 loại Tiền thưởng Bronze Foundation và Bronze Builder



- Hoa Hồng Thành Tích cá nhân: $500 \times 26.800 \times 15\% = 2.010.000$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch từ NPP C:
 $(800 + 700) \times 26.800 \times (15\% - 9\%) = 2.412.000$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch từ NPP D và E:
 $(1.000 + 1.000) \times 26.800 \times (15\% - 6\%) = 4.824.000$ đồng
- Tổng Hoa Hồng Thành Tích: $2.010.000 + 2.412.000 + 4.824.000 = 9.246.000$ đồng

Tiền thưởng Bronze Foundation: $15\% \times 9.246.000 = 1.386.900$ đồng

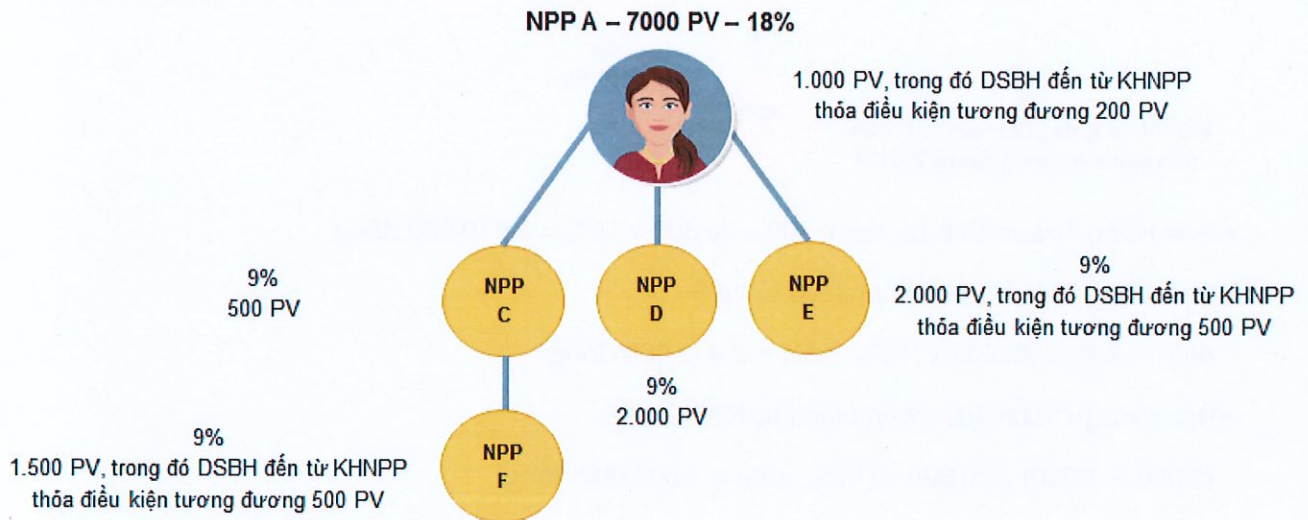
Tiền thưởng Bronze Builder: $20\% \times 9.246.000 = 1.849.200$ đồng

Ở ví dụ 2 này NPP A thỏa điều kiện nhận cả 2 loại Tiền thưởng Bronze như sau:

- Tiền thưởng Bronze Foundation:
 - Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 15% ($> 9\%$);
 - DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 100 PV (> 50 PV); và
 - Có 3 nhánh C, D, E đạt từ 3% trở lên (C 9%, D 6%, E 6%), trong đó 2 nhánh C & E thỏa:
 - + nhánh C có NPP F đạt 6% ($> 3\%$) và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 200 PV (> 50 PV);
 - + nhánh E có NPP E đạt 6% ($> 3\%$) và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 200 PV (> 50 PV).
- Tiền thưởng Bronze Builder:
 - Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 15%;
 - GTĐ từ "KHNPP thỏa điều kiện" đạt 100 PV (> 50 PV); và
 - Có 3 nhánh C, D, E đạt từ 6% trở lên (C 9%, D 6%, E 6%), trong đó 2 nhánh C & E thỏa:

- + nhánh C có NPP F đạt 6% và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 200 PV (> 50 PV);
- + nhánh E có NPP E đạt 6% và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 200 PV (> 50 PV).

Ví dụ 3 về việc NPP thỏa điều kiện nhận thưởng của cả 2 loại Tiền thưởng Bronze Foundation và Bronze Builder



- Hoa Hồng Thành Tích cá nhân: $1.000 \times 26.800 \times 18\% = 4.824.000$ đồng
- Hoa Hồng Thành Tích chênh lệch:

$$[(1.500 + 500) + 2.000 + 2.000] \times 26.800 \times (18\% - 9\%) = 14.472.000$$
 đồng
- Tổng Hoa Hồng Thành Tích: $4.824.000 + 14.472.000 = 19.296.000$ đồng

Tiền thưởng Bronze Foundation: $15\% \times 19.296.000 = 2.894.400$ đồng

Tiền thưởng Bronze Builder: $20\% \times 19.296.000 = 3.859.200$ đồng

Ở ví dụ 3 này NPP A thỏa điều kiện nhận nhận cả 2 loại Tiền thưởng Bronze như sau:

- Tiền thưởng Bronze Foundation:
 - Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 18% (> 15%);
 - DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 200 PV (> 50 PV); và
 - Có 3 nhánh C, D, E đạt từ 3% trở lên (C 9%, D 9%, E 9%), trong đó 2 nhánh C & E thỏa:
 - + nhánh C có NPP F đạt 9% (> 3%) và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 500 PV (> 50 PV);
 - + nhánh E có NPP E đạt 9% (> 3%) và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 500 PV (> 50 PV).

- Tiền thưởng Bronze Builder:
- Hoa Hồng Thành Tích trong tháng đạt 18% (> 15%);
 - DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 200 PV (> 50 PV); và
 - Có 3 nhánh C, D, E đạt từ 6% trở lên (C 9%, D 9%, E 9%), trong đó 2 nhánh C & E thỏa:
 + nhánh C có NPP F đạt 9% (> 6%) và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 500 PV (> 50 PV);
 + nhánh E có NPP E đạt 9% (> 6%) và DSBH đến từ KHNPP thỏa điều kiện tương đương 500 PV (> 50 PV).

Ví dụ 4 - Minh họa thời hạn cho Tiền thưởng Bronze

Năm	2021				2022					
Tháng	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6
HHTT	9%	15%	15%	9%	15%	15%	15%	9%	9%	15%
Nhánh	3 nhánh 3%	3 nhánh 6%	3 nhánh 6%	2 nhánh 3%	3 nhánh 6%	3 nhánh 6%	3 nhánh 6%	3 nhánh 3%	3 nhánh 3%	3 nhánh 6%
Bronze Foundation	Thỏa Lần 1	Thỏa Lần 2	Thỏa Lần 3		Thỏa Lần 4	Thỏa Lần 5	Thỏa Lần 6	Thỏa Lần 7	Thỏa Lần 8	Thỏa Lần 9
Bronze builder		Thỏa Lần 1	Thỏa Lần 2		Thỏa Lần 3	Thỏa Lần 4	Thỏa Lần 5			Thỏa lần 6

Năm	2022						2023			
Tháng	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
HHTT	15%	15%	15%	15%	9%	9%	9%	9%	9%	15%
Nhánh	3 nhánh 6%	3 nhánh 6%	3 nhánh 6%	3 nhánh 6%	3 nhánh 3%	3 nhánh 3%	3 nhánh 3%	3 nhánh 3%	3 nhánh 3%	3 nhánh 6%
Bronze Foundation	Thỏa Lần 10	Thỏa Lần 11	Thỏa Lần 12	Đã nhận đủ 12 tháng Bronze Foundation					Hết thời hạn 18 tháng	
Bronze builder	Thỏa Lần 7	Thỏa Lần 8	Thỏa Lần 9	Thỏa Lần 10						Hết thời hạn 18 tháng

Đối với ví dụ 4 này, Nhà Phân Phối A thỏa điều kiện nhận Tiền thưởng Bronze như sau:

- Tiền thưởng Bronze Foundation: Từ tháng 9/2021 (tháng đầu tiên thỏa điều kiện) đến tháng

2/2023 (18 tháng), NPP A thỏa điều kiện nhận Tiền thưởng này 12 lần. Đến tháng 3/2023, mặc dù NPP A tiếp tục thỏa điều kiện nhận Tiền thưởng này nhưng không được nhận nữa vì đã nhận đủ tối đa 12 tháng.

- Tiền thưởng Bronze Builder: Từ tháng 10/2021 (tháng đầu tiên thỏa điều kiện) đến tháng 3/2023 (18 tháng), NPP chỉ thỏa điều kiện nhận Tiền thưởng này 10 lần. Đến tháng 4/2023, dù NPP A tiếp tục thỏa điều kiện nhận Tiền thưởng này nhưng sẽ không được nhận nữa vì đã hết thời hạn 18 tháng.

Lưu ý cho Kế Hoạch Trả Thưởng Đặc Biệt Core Plus+:

- * Nhà Phân Phối phải tuân thủ Các Quy Tắc Ứng Xử của Amway Việt Nam và Pháp luật Việt Nam.
- * Các tháng đủ điều kiện được xét duyệt dựa trên các tiêu chí Xét Duyệt Danh Hiệu của Amway Việt Nam.
- * Danh sách Nhà Phân Phối đạt thưởng sẽ do Amway Việt Nam xem xét và quyết định dựa trên điều kiện chương trình đã công bố.
- * Tiền thưởng sẽ được trả khi kết thúc năm tài chính, sau khi xét duyệt các điều kiện theo quy định và dự kiến trả vào quý 4 của năm.
- * Tiền thưởng bán hàng cá nhân (CSI), Tiền thưởng Bronze Nền tảng (Bronze Foundation) và Tiền thưởng Bronze Phát triển (Bronze Builder) là tiền thưởng được trả hàng tháng và được trả vào tháng tiếp theo sau khi thỏa điều kiện đạt Tiền thưởng.
- * Tiền thưởng của chương trình này sẽ bị trừ thuế thu nhập cá nhân theo luật hiện hành.