

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG/HOA HỒNG

Sơ đồ trả thưởng/hoa hồng Coffeecell – đó là hệ thống trả thưởng hiệu quả và đơn giản. Số tiền mà Công ty chi trả là 56% tổng doanh số của Công ty, không kể các phần thưởng thêm khác và các giải thưởng. Ngoài ra, các nhà phân phối có cơ hội mua sản phẩm giảm giá 40% và bán cho người tiêu dùng để tăng thu nhập.

Sơ đồ trả hoa hồng Coffeecell – Đó là hệ thống chi trả hoa hồng cân bằng, dựa trên các dạng thu nhập sau:

- Thu nhập từ bán lẻ
- Unilevel Bonus (Hoa hồng mạng lưới)
- Infinity Bonus (Hoa hồng vô cùng)
- Jump Bonus (Phần thưởng dành cho người khởi đầu nhanh)
- Bonus phát triển
- Star Master Bonus (Phần thưởng dành cho Master Star)
- SuperStar Bonus
- Super Star Bonus
- Các chương trình quà tặng sản phẩm

Để giải thích sơ đồ trả hoa hồng Vision, cần nắm rõ một số thuật ngữ được sử dụng trong tài liệu này:

Sự đỡ đầu

Người đỡ đầu là nhà phân phối mời những nhà phân phối khác vào mạng lưới của mình. Người đỡ đầu của bạn, là người đã mời bạn vào Công ty Coffeecell.

Đối với các nhà phân phối mà bạn đã mời họ vào Công ty thì bạn là người đỡ đầu của họ, và những nhà phân phối đó hình thành nên **mạng lưới của Bạn**.

Những nhà phân phối mà bạn đích thân mời vào Công ty được gọi là **mức 1 của Bạn (mức 1)**. Theo tuần tự, những nhà phân phối mà tầng 1 của bạn mời vào Công ty được gọi là **mức 2 của Bạn (mức 2)** ...

Nhà phân phối mời bạn vào Công ty là **người đỡ đầu cấp 1** của Bạn. Tương tự, nhà phân phối đã mời người đỡ đầu của bạn vào Công ty gọi là **người đỡ đầu cấp 2** của Bạn.

Tất cả những người đỡ đầu của bạn tạo thành **Dãy người đỡ đầu**.

CV (Commission Volume)

CV là đơn vị doanh số. Các điều kiện trong Sơ đồ trả hoa hồng đều áp dụng đơn vị **CV**.

Mỗi sản phẩm tương đương với một lượng điểm nhất định – hay còn gọi là **cơ sở CV**. Cơ sở CV của sản phẩm ở tất cả các nước là như nhau, điều này cho phép đồng bộ sơ đồ trả hoa hồng Coffeecell và phát triển kinh doanh trên toàn cầu với 1 sơ đồ trả hoa hồng duy nhất.

Cơ sở CV của mỗi sản phẩm được chỉ rõ trong bảng giá dành cho nhà phân phối và trong catalog sản phẩm trên website bán hàng của Công ty.

Cơ sở CV là cơ sở để tính Hoa hồng của Công ty.

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Doanh số cá nhân hoặc Personal Volume (PV) – đó là tổng CV các đơn hàng mua trong tháng bởi chính nhà phân phối.

Doanh số Nhóm riêng hoặc Personal Group Volume (PGV) – đó là tổng số CV từ các đơn hàng cá nhân (bao gồm lượng hàng cá nhân) của các nhà phân phối trong tổ chức của Bạn trừ lượng hàng cá nhân của những nhà phân phối là Tư vấn chính và tổ chức của họ.

Doanh số Nhóm hoặc Group Volume (GV) - là tổng doanh số của toàn mạng lưới kể cả lượng hàng cá nhân (PV)

Doanh số Nhóm mức 1 hoặc Group Volume 1 (GV1) – là tổng lượng hàng nhóm của Bạn (PGV) và lượng hàng nhóm (PGV) của các Tư vấn chính từ tầng 1 (với quy tắc nén tầng)

Doanh số Nhóm 6 tầng hoặc Group Volume 6 (GV6) – là tổng lượng hàng nhóm của Bạn (PGV) và lượng hàng nhóm (PGV) của các Tư vấn chính từ tầng 1 đến tầng 6 (với quy tắc nén tầng)

Branch Volume – là doanh số mạng lưới của Bạn (GV) trừ đi doanh số của mạng lưới (GV) của nhà phân phối tầng 1 lớn nhất của Bạn (với quy tắc nén tầng)

Thu nhập từ bán lẻ và thu nhập từ giới thiệu sản phẩm.

1) Tùy thuộc vào số CV từ các đơn hàng cá nhân trong tháng, NPP có thể mua sản phẩm với mức chiết khấu 20%, 30%, 40% so với mức giá dành cho khách hàng. Phần trăm chiết khấu cho đơn hàng sẽ được tính dựa trên lượng hàng cá nhân trong tháng, tính cả đơn hàng này.

47,5 CV – giảm giá 20%

95 CV – giảm giá 30%

190 CV – giảm giá 40%

Trong trường hợp NPP đặt nhiều đơn hàng và tổng CV đạt tới mức chiết khấu cao hơn, thì chênh lệch giữa hai mức chiết khấu sẽ được trả dưới dạng Return Bonus khi tổng kết tháng.

Sự chênh lệch giữa giá dành cho nhà phân phối và giá dành cho khách hàng mang lại thu nhập từ bán lẻ cho nhà phân phối.

Đơn hàng tối thiểu dành cho nhà phân phối là 47.5 CV

2) Bằng cách phát triển tổ chức của mình, NPP có thể tăng mức chiết khấu và hưởng phần thưởng thêm từ doanh thu của cả tổ chức.

Cấp bậc của NPP phụ thuộc vào Lượng hàng Nhóm –Personal Group Volume (PGV) (định nghĩa phía trên), và điều kiện bắt buộc là lượng hàng cá nhân $PV \geq 47,5$ CV.

Cấp bậc	PGV	Mức chiết khấu cá nhân
Khách hàng ưu tiên	47,5 CV	20%
Tư vấn	95 CV	30%
Tư vấn chính	190 CV	40%

NPP ở cấp bậc Tư vấn hoặc Tư vấn chính có thể hưởng mức chênh lệch giá giữa những đơn hàng cá nhân đã thanh toán và mức chiết khấu mà anh ta có được sau khi tổng kết tháng, chính là Return Bonus.

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Ngoài Return Bonus, NPP có cấp bậc là Tư vấn hoặc Tư vấn chính còn có thể nhận Consultant Bonus – là điểm thưởng tính từ lượng hàng nhóm PGV từ những NPP tầng 1 của mình (áp dụng quy tắc nên tầng đối với các nhà phân phối không mua hàng)

Ma trận Volume Bonus

Cấp bậc	Tư vấn chính	Đối tác
Khách hàng ưu tiên	10%	20%
Tư vấn		10%

Return Bonus và Consultant Bonus được tính từ trị giá của các đơn hàng bằng đồng nội tệ và chuyển tới tài khoản cá nhân nội bộ. Giá tính bằng đồng VND (hoặc đồng nội tệ khác) vào tháng mua hàng. Số tiền từ tài khoản này có thể được sử dụng vào việc đặt hàng cho tháng sau (chứ không trả dưới dạng tiền hoa hồng). Để phát triển mạng kinh doanh quốc tế sẽ có thể thực hiện việc chuyển đổi tiền theo tỷ giá tương ứng.

Phát triển hệ thống nhà phân phối riêng của Công ty

Đề xuất cơ sở của Công ty — Đó là dòng sản phẩm độc đáo chất lượng cao, đáp ứng lòng tin của hàng triệu người tiêu dùng trên thế giới.

Khi đề nghị mọi người cải thiện chất lượng cuộc sống, mời mọi người tham gia truyền bá triết lý sống của Coffeecell và những giá trị của nó, tuyên truyền sức khỏe, Bạn có cơ hội kiếm thêm thu nhập hoặc biến thu nhập đó thành thu nhập chính bằng cách xây dựng mạng lưới. Tất cả tùy thuộc vào mục tiêu của bạn.

Mỗi tháng Công ty dành ra 56% doanh số để trả hoa hồng, chưa tính các loại phần thưởng đặc biệt.

Có 3 phần thưởng chính trong sơ đồ trả hoa hồng Vision, tổng giá trị là 56%:

- Unilevel Bonus (Hoa hồng mạng lưới)
- VIP Bonus (Phần thưởng dành cho VIP)
- Infinity Bonus (Hoa hồng vô cùng)

Ngoài ra, ngoài 56% đó, Công ty còn có các phần thưởng đặc biệt:

- Jump Bonus (Phần thưởng dành cho người có khởi đầu nhanh) – từ 250 đến 10000 đồng Vision (ĐV) dành cho người hoàn thành tiêu chuẩn.
- Star Master Bonus (Phần thưởng dành cho Master Star) – là 0,5% doanh số.
- Super Star Bonus – có giá trị 1 000 000 đồng Vision

Những phần thưởng Bạn nhận được sẽ liên tục cùng với sự phát triển mạng lưới của Bạn.

Khi phát triển mạng lưới, Bạn sẽ phát triển được danh hiệu của bạn, và những cơ hội thu nhập mới sẽ mở ra với bạn.

Hãy xem thu nhập của Bạn sẽ tăng trưởng thế nào cùng với sự phát triển mạng lưới của Bạn

Nhà phân phối Tư vấn chính

Để nhận được hoa hồng, Bạn cần hoàn thành tiêu chuẩn Tư vấn chính, nghĩa là có Doanh số nhóm riêng mỗi tháng PGV \geq 190 CV.

Nhà phân phối Tư vấn chính được nhận hoa hồng mạng lưới là 5% tổng doanh số tầng 1 và 2, 10% tổng doanh số từ tầng 3 đến tầng 5.

Danh hiệu VIP

Để đạt được danh hiệu VIP cần phải:

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

- ✓ Là Tư vấn chính
- ✓ Tầng 1 (với quy tắc nén tầng) phải có từ 3 Tư vấn chính trở lên.
- ✓ Có GV1 (lượng hàng nhóm 1) bằng 1 140 CV

Nhà phân phối danh hiệu VIP ngoài các phần thưởng như Nhà phân phối Tư vấn chính còn được nhận thêm

- 1) Hoa hồng mạng lưới 10% từ tổng doanh số tầng 6

Danh hiệu VIP 1S

Bạn là nhà phân phối danh hiệu VIP, 2 tầng 1 của Bạn cùng đạt danh hiệu VIP và tổng doanh GV6 của Bạn từ 4000 CV trở lên – Bạn đã hoàn thành được nấc thang thứ 2 trong sơ đồ trả hoa hồng Vision – **Danh hiệu VIP 1S (VIP 1 Sao)**

Ngoài các phần thưởng dành cho VIP, bạn còn được nhận thêm 1 phần thưởng khác – Đó là **Hoa hồng vô cùng – Infinity Bonus**.

Đối với VIP 1S, phần thưởng này là 1% và được trả từ doanh số của tất cả các tầng trong mạng lưới của Bạn, từ tầng 1 đến vô cùng*.

Nếu Bạn hoàn thành danh hiệu VIP 1S trong 2 tháng kể từ tháng ký hợp đồng, Bạn được nhận thêm 1 phần thưởng nữa gọi là – **Jump Bonus** – Phần thưởng dành cho người khởi đầu nhanh.

Jump Bonus dành cho VIP 1S là 250 đồng Vision.

Phát triển mạng lưới của Bạn

Trên nấc thang doanh nghiệp, Bạn không dừng lại. Bạn có thể hoàn thành tiêu chuẩn để đạt các danh hiệu cao hơn – VIP 2S, VIP 3S, VIP 4S, VIP 5S, VIP Master, để tăng Infinity Bonus của Bạn lên 2-3-4-5-6% .

Đối với nhà phân phối phát triển nhanh trên nấc thang doanh nghiệp của Công ty, có thể xem xét khả năng nhận Jump Bonus cho VIP 2S – VIP Master từ 1000 đến 10000 đồng Vision.

Ma trận sơ đồ sự nghiệp

Danh hiệu	Điều kiện mức 1	GV6	Branch Volume, CV	Infinity Bonus	Điều kiện khoá danh hiệu	Jump Bonus, số tháng cần để khoá danh hiệu
VIP 1S	2 VIP	4000		1%	1 tháng.	250, 2 tháng.
VIP 2S	2 VIP	15 400	4000	2%	2 tháng.	1 000, 4 tháng.
VIP 3S	3 VIP	28 700	11 600	3%	3 tháng.	2 000, 6 tháng.
VIP 4S	4 VIP	45 800	23 000	4%	4 tháng.	3 000, 8 tháng.
VIP 5S	5 VIP	76 000	38 000	5%	5 tháng.	5 000, 10 tháng.
VIP Master	6 VIP	114 000	57 000	6%	6 tháng.	10 000, 12 tháng.

Khi Bạn đạt danh hiệu VIP Master 1S (VIP Master 1 sao), Bạn được chia phần thưởng Star Master Bonus bằng 0,5% tổng doanh số toàn Công ty, chứ không chỉ riêng mạng lưới của Bạn.

Khi khoá danh hiệu VIP Super Star, Công ty tặng bạn phần thưởng đặc biệt Super Star Bonus tương đương 1 000 000 đồng Vision

Mô tả chi tiết sơ đồ trả hoa hồng Coffeecell, xem trong phần phụ lục

* Hoa hồng vô cùng của nhà phân phối không bao gồm tổng hoa hồng vô cùng của các nhà phân phối trong mạng lưới của nhà phân phối đó.

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Phụ lục

SƠ ĐỒ TRẢ HOA HỒNG COFFEECELL

1. Thu nhập từ bán lẻ *

Tùy thuộc vào số CV từ các đơn hàng cá nhân trong tháng, NPP có thể mua sản phẩm với mức chiết khấu 20%, 30%, 40% so với mức giá dành cho khách hàng. Phần trăm chiết khấu cho đơn hàng sẽ được tính dựa trên lượng hàng cá nhân trong tháng, tính cả đơn hàng này.

47,5 CV – giảm giá 20%

95 CV – giảm giá 30%

190 CV – giảm giá 40%

Trong trường hợp NPP đặt nhiều đơn hàng và tổng CV đạt tới mức chiết khấu cao hơn, thì chênh lệch giữa hai mức chiết khấu sẽ được trả dưới dạng Return Bonus khi tổng kết tháng.

Sự chênh lệch giữa giá dành cho nhà phân phối và giá dành cho khách hàng mang lại thu nhập từ bán lẻ cho nhà phân phối.

Đơn hàng tối thiểu dành cho nhà phân phối là 47.5 CV

Cấp bậc	PGV	Mức chiết khấu cá nhân
Khách hàng ưu tiên	47,5 CV	20%
Tư vấn	95 CV	30%
Tư vấn chính	190 CV	40%

2. Unilevel Bonus (Hoa hồng mạng lưới)

Hoa hồng mạng lưới (HHML) là nền tảng của sơ đồ kinh doanh Vision. Để nhận được HHML, Bạn phải hoàn thành danh hiệu Tư vấn chính trở lên. HHML được chi trả dựa trên số CV của các nhà phân phối trong mạng lưới của Bạn.

Nhà phân phối được gọi là Tư vấn chính nghĩa là có Doanh số nhóm riêng mỗi tháng PGV \geq 190 CV.

Số tầng được chi trả HHML tùy thuộc vào danh hiệu của Bạn trong tháng.

Tầng	HHML từ tổng doanh số của các nhà phân phối mới		HHML từ tổng doanh số của các nhà phân phối làm việc hơn 1 tháng	
	Danh hiệu		Danh hiệu	
	Tư vấn chính	VIP	Tư vấn chính	VIP
1	5%	5%	5%	5%
2	5%	5%	5%	5%

* Trong quá trình tìm hiểu sơ đồ kinh doanh của Công ty Vision, Bạn có thể gặp một số thuật ngữ lạ. Định nghĩa về các thuật ngữ được trình bày trong phần riêng biệt “Thuật ngữ và khái niệm”

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

3	5%	5%	10%	10%
4	5%	5%	10%	10%
5	5%	5%	10%	10%
6		5%		10%

3. Infinity Bonus (Phần thưởng vô cùng)

Các nhà phân phối danh hiệu VIP 1S và cao hơn được quyền nhận Infinity Bonus. Infinity Bonus được tính từ tổng CV của các nhà phân phối mức 1 và sâu hơn.

Ma trận Infinity Bonus

Danh hiệu	Infinity Bonus
VIP 1S	1%
VIP 2S	2%
VIP 3S	3%
VIP 4S	4%
VIP 5S	5%
VIP M và cao hơn	6%

Tổng Infinity Bonus của nhà phân phối không bao gồm tổng Infinity Bonus của các nhà phân phối trong mạng lưới của anh ta.

4. Jump Bonus

Jump Bonus được trả cho nhà phân phối vì thăng tiến nhanh trên nấc thang sự nghiệp.

Để nhận được Jump cần hoàn thành các điều kiện về khoá danh hiệu (chi tiết về khoá danh hiệu xem mục Sơ đồ sự nghiệp của Công ty) trong một khoảng thời gian nhất định kể từ khi ký hợp đồng.

Ma trận Jump Bonus

Danh hiệu	Điều kiện khoá danh hiệu	Số tiền thưởng, đồng Vision
VIP 1S	2 tháng	250
VIP 2S	4 tháng	1 000
VIP 3S	6 tháng	2 000
VIP 4S	8 tháng	3 000
VIP 5S	10 tháng	5 000
VIP M và cao hơn	12 tháng	10 000

5. Bonus phát triển

Bonus-phát triển tính từ PGV của NPP lần đầu đạt cấp bậc Tư vấn chính. Bonus-phát triển bao gồm:

- ✓ 10% - cho người đỡ đầu gần nhất ở cấp bậc Tư vấn chính
- ✓ 5% - cho người đỡ đầu gần nhất danh hiệu VIP
- ✓ 5% - cho người đỡ đầu gần nhất danh hiệu VIP1S trở lên

Những bonus này được cộng lại – tức là NPP có thể đồng thời là người đỡ đầu gần nhất cấp bậc Tư vấn chính và là người đỡ đầu gần nhất danh hiệu VIP, khi đó anh ta sẽ hưởng mức Bonus-phát triển là $10\%+5\% = 15\%$

6. Starmaker Bonus

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Điều kiện tối thiểu để được hưởng điểm thưởng Star Maker Bonus là phải đạt danh hiệu VIP2S trở lên và có ít nhất một nhánh NPP có danh hiệu VIP1S trở lên (không quan trọng ở tầng nào).

Tổng số StarMaker Bonus được hình thành từ chênh lệch phần trăm trả cho NPP ở cấp bậc Tư vấn chính và các VIP có tổ chức 3-5 tầng.

Quy tắc tính Star Maker Bonus

Điểm Star Maker Bonus phụ thuộc vào danh hiệu của thủ lĩnh và các thủ lĩnh danh hiệu VIP 1S trở lên trong tổ chức của họ.

Danh hiệu của thủ lĩnh phụ thuộc vào:

- A) Số tầng các nhà phân phối danh hiệu VIP 1S và cao hơn, những người tham gia vào việc chia điểm thưởng cho thủ lĩnh (tầng được tính với quy tắc nén các NPP VIP 1S và cao hơn).
- B) Số điểm tối đa mà thủ lĩnh nhận được từ mỗi NPP danh hiệu VIP 1S và cao hơn trong tổ chức của mình.

VIP 2S – nhận điểm từ các thủ lĩnh 2 tầng danh hiệu VIP 1S và cao hơn:

- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 1S – 1 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 2S và cao hơn – 2 điểm

VIP 3S – nhận điểm từ các thủ lĩnh 3 tầng danh hiệu VIP 1S và cao hơn:

- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 1S – 1 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 2S – 2 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 3S và cao hơn – 3 điểm

VIP 4S – nhận điểm từ 4 tầng các thủ lĩnh danh hiệu VIP 1S và cao hơn:

- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 1S – 1 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 2S – 2 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 3S – 3 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 4S và cao hơn – 4 điểm

VIP 5S – nhận điểm từ 5 tầng các thủ lĩnh danh hiệu VIP 1S và cao hơn:

- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 1S – 1 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 2S – 2 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 3S – 3 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 4S – 4 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 5S và cao hơn – 5 điểm

VIP M – nhận điểm từ 6 tầng các thủ lĩnh danh hiệu VIP 1S và cao hơn:

- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 1S – 1 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 2S – 2 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 3S – 3 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 4S – 4 điểm

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

- ✓ Mỗi thủ lĩnh VIP 5S – 5 điểm
- ✓ Mỗi thủ lĩnh danh hiệu VIP M và cao hơn – 6 điểm

Điểm được cộng dồn.

Tổng số Star Maker Bonus được chia cho các nhà phân phối đủ điều kiện để nhận bonus này, và được chia thành các phần tương ứng với điểm Star Maker Bonus của họ.

7. Star Master Bonus

Star Master Bonus trả cho các nhà phân phối danh hiệu VIP Master 1S và cao hơn. Star Master Bonus được tính bằng 0,5% doanh số của công ty tính bằng CV và chia cho tất cả các thủ lĩnh danh hiệu VIP M 1S và cao hơn, tỉ lệ với số phần bonus tương đương với danh hiệu của nhà phân phối.

Số phần bonus mà nhà phân phối danh hiệu VIP Master 1S và cao hơn đạt được phụ thuộc vào danh hiệu theo ma trận sau:

Danh hiệu	Số phần
VIP Master 1S	1
VIP Master 2S	2
VIP Master 3S	3
VIP Master 4S	4
VIP Master 5S	5
VIP Super Star	6

8. Super Star Bonus

Super Star bonus trả cho nhà phân phối khi lần đầu tiên khoá danh hiệu VIP SuperStar và bằng 1 000 000 đồng Vision

9. Các chương trình tặng sản phẩm

Chương trình Booster

Khi đặt đơn hàng 475 CV và cao hơn, NPP có thể nhận được quà tặng đặc biệt từ Công ty – quà tặng sản phẩm tương đương 95 CV và cao hơn.

Đơn hàng tăng thì quà tặng cũng tăng lên. Với mỗi đơn hàng tăng lên 25 CV, điểm thưởng để nhận quà tặng sản phẩm tăng lên 5 CV.

Chương trình Booster Khó

Nếu PGV của nhà phân phối trong tháng là 600 CV và cao hơn, tổng kết tháng NPP có thể nhận quà tặng đặc biệt từ Công ty – lượng sản phẩm tương đương 120 CV và cao hơn.

Hoặc nếu PV của nhà phân phối trong tháng là 475 CV và cao hơn, tổng kết tháng NPP có thể nhận quà tặng đặc biệt từ Công ty – lượng sản phẩm tương đương 95 CV và cao hơn.

Khi đó từ CV quà tặng theo chương trình Booster Khó sẽ trừ đi số CV quà tặng đã nhận theo chương trình Booster.

PGV tăng lên thì quà tặng là sản phẩm cũng tăng lên. Với mỗi PGV tăng lên 25 CV, quà tặng tăng lên 5 CV.

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Chương trình gắn bó

Bất kỳ nhà phân phối nào của công ty cũng có thể tham gia chương trình không phụ thuộc vào danh hiệu.

Mỗi nhà phân phối có một tài khoản thưởng – “CV của chương trình Gắn bó” (có thể theo dõi tài khoản này trên cây NPP của Công ty).

Cuối mỗi tháng tài khoản này được tích vào một số điểm CV phụ thuộc vào các đơn hàng của NPP trong tháng:

- Các NPP cấp bậc Khách hàng ưu tiên và cao hơn (có đơn hàng bằng 47,5 CV và cao hơn) được tính 5% tổng các đơn hàng trong tháng.
- Nếu NPP không có đơn hàng trong tháng, tổng CV không thay đổi.

Nếu thực hiện đơn hàng tiếp theo với số CV tích lũy được, NPP có thể lựa chọn các sản phẩm trong danh mục của Công ty làm quà tặng.

NPP có thể lựa chọn quà tặng bằng số điểm tích lũy được trong thành phần đơn hàng bằng 47,5 CV và cao hơn, hoặc trong trường hợp nếu NPP trong tháng đã có đơn hàng tối thiểu (47,5 CV). Khi đó NPP có thể không sử dụng các CV thưởng này, mà tiếp tục tích lũy.

Nếu trong 6 tháng NPP không có đơn hàng từ CV>0, tổng CV thưởng của chương trình Gắn bó sẽ về 0.

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

SƠ ĐỒ KINH DOANH COFFEECELL

Sơ đồ kinh doanh Vision được xây dựng trên danh hiệu cơ sở VIP.

Danh hiệu VIP

Để hoàn thành danh hiệu VIP cần thực hiện tổng cộng trong tháng:

- ✓ Là Tư vấn chính
- ✓ Tầng 1 (với quy tắc nén tầng) phải có từ 3 Tư vấn chính trở lên.
- ✓ Có GV1 (lượng hàng nhóm 1) bằng 1 140 CV

Ma trận sơ đồ kinh doanh Vision

Danh hiệu	Điều kiện mức 1	GV6	Branch Volume, CV	Infinity Bonus	Điều kiện khoá danh hiệu	Jump Bonus, số tháng cần để khoá danh hiệu
VIP 1S	2 VIP	4000		1%	1 tháng.	250, 2 tháng.
VIP 2S	2 VIP	15 400	4000	2%	2 tháng.	1 000, 4 tháng.
VIP 3S	3 VIP	28 700	11 600	3%	3 tháng.	2 000, 6 tháng.
VIP 4S	4 VIP	45 800	23 000	4%	4 tháng.	3 000, 8 tháng.
VIP 5S	5 VIP	76 000	38 000	5%	5 tháng.	5 000, 10 tháng.
VIP Master	6 VIP	114 000	57 000	6%	6 tháng.	10 000, 12 tháng.

Về cơ bản, Sơ đồ kinh doanh Vision sử dụng hai khái niệm:

«*Đạt danh hiệu*» - có hệ thống đáp ứng các yêu cầu về danh hiệu trong tháng. Bonus vô cùng tính cho tất cả các nhà phân phối đạt danh hiệu VIP 1S và cao hơn trong tháng đó.

«*Khoá danh hiệu*» – có nghĩa duy trì hệ thống đáp ứng được danh hiệu trên trong một khoảng thời gian nhất định, ấn định cho danh hiệu này.

Khi khoá danh hiệu, nhà phân phối nhận được tặng thưởng huy hiệu tương ứng với danh hiệu khoá được. Huy hiệu được trao tại chương trình công nhận đặc biệt trọng thể tại các sự kiện của công ty.

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

MIÊU TẢ CHI TIẾT VỀ CÁC DANH HIỆU

Danh hiệu VIP 1S

Để hoàn thành danh hiệu này, cần:

- Đạt danh hiệu VIP;
- Có hai nhà phân phối mức 1 đạt danh hiệu VIP;
- Có GV6 tối thiểu 4000 CV

Để khoá danh hiệu VIP 1S cần thực hiện yêu cầu trên trong vòng 1 tháng.

Danh hiệu VIP 2S

Để hoàn thành danh hiệu, cần:

- Đạt danh hiệu VIP;
- Có 2 nhà phân phối mức 1 đạt danh hiệu VIP;
- Có GV6 tối thiểu 15 400 CV;
- Branch Volume tối thiểu 4 000 CV.

Để khoá danh hiệu VIP 2S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong hai tháng liên tục.

Danh hiệu VIP 3S

Để hoàn thành danh hiệu, cần:

- Đạt danh hiệu VIP;
- Có 3 nhà phân phối mức 1 đạt danh hiệu VIP;
- Có GV6 tối thiểu 28 700 CV;
- Branch Volume tối thiểu 11 600 CV.

Để khoá danh hiệu VIP 3S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong ba tháng liên tục.

Danh hiệu VIP 4S

Để hoàn thành danh hiệu, cần:

- Đạt danh hiệu VIP;
- Có 4 nhà phân phối mức 1 đạt danh hiệu VIP;
- Có GV6 tối thiểu 45 800 CV;
- Branch Volume tối thiểu 23 000 CV.

Để khoá danh hiệu VIP 4S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong bốn tháng liên tục.

Danh hiệu VIP 5S

Để hoàn thành danh hiệu, cần:

- Đạt danh hiệu VIP;
- Có 5 nhà phân phối mức 1 đạt danh hiệu VIP;
- Có GV6 tối thiểu 76 000 CV;
- Branch Volume tối thiểu 38 000 CV.

Để khoá danh hiệu VIP 5S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 5 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP Master

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Để hoàn thành danh hiệu, cần:

- Đạt danh hiệu VIP;
- Có 6 hoặc nhiều hơn nhà phân phối mức 1 đạt danh hiệu VIP;
- Có GV6 tối thiểu 114 000 CV;
- Branch Volume tối thiểu 57 000 CV.

Để khoá danh hiệu VIP Master cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 6 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP Master 1S

Để hoàn thành danh hiệu VIP Master 1S nhà phân phối cần đạt danh hiệu VIP Master và có tối thiểu 1 nhà phân phối đạt danh hiệu VIP Master ở mức 1, mức 2, hoặc mức 3.

Để khoá danh hiệu VIP Master 1S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 12 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP Master 2S

Để hoàn thành danh hiệu VIP Master 2S nhà phân phối cần đạt danh hiệu VIP Master và có tối thiểu 2 nhà phân phối đạt danh hiệu VIP Master ở mức 1, mức 2, hoặc mức 3, trong đó 2 nhà phân phối này phải ở 2 nhánh khác nhau.

Để khoá danh hiệu VIP Master 2S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 12 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP Master 3S

Để hoàn thành danh hiệu VIP Master 3S nhà phân phối cần đạt danh hiệu VIP Master và có tối thiểu 3 nhà phân phối đạt danh hiệu VIP Master ở mức 1, mức 2, hoặc mức 3, trong đó 3 nhà phân phối này phải ở 3 nhánh khác nhau.

Để khoá danh hiệu VIP Master 3S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 12 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP Master 4S

Để hoàn thành danh hiệu VIP Master 4S nhà phân phối cần đạt danh hiệu VIP Master và có tối thiểu 4 nhà phân phối đạt danh hiệu VIP Master ở mức 1, mức 2, hoặc mức 3, trong đó 4 nhà phân phối này phải ở 4 nhánh khác nhau.

Để khoá danh hiệu VIP Master 4S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 12 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP Master 5S

Để hoàn thành danh hiệu VIP Master 5S nhà phân phối cần đạt danh hiệu VIP Master và có tối thiểu 5 nhà phân phối đạt danh hiệu VIP Master ở mức 1, mức 2, hoặc mức 3, trong đó 5 nhà phân phối này phải ở 5 nhánh khác nhau.

Để khoá danh hiệu VIP Master 5S cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 12 tháng liên tục.

Danh hiệu VIP SuperStar

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

Để hoàn thành danh hiệu VIP Master SuperStar nhà phân phối cần đạt danh hiệu VIP Master và có tối thiểu 6 nhà phân phối đạt danh hiệu VIP Master ở mức 1, mức 2, hoặc mức 3, trong đó 6 nhà phân phối này phải ở các nhánh khác nhau.

Để khoá danh hiệu VIP Master SuperStar cần thực hiện yêu cầu kể trên trong 12 tháng liên tục.

Danh hiệu	Số lượng VIP Master
VIP Super Star	6 VIP Master
VIP Master 5S	5 VIP Master
VIP Master 4S	4 VIP Master
VIP Master 3S	3 VIP Master
VIP Master 2S	2 VIP Master
VIP Master 1S	1 VIP Master