

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

I. Giới Thiệu

Kế Hoạch Trả Thưởng của Herbalife mang đến cho bạn những cơ hội tuyệt vời, có thể giúp bạn đạt được được những cấp bậc thành công khác nhau. Kế hoạch này được soạn thảo bởi nhà sáng lập của Herbalife, Mark Hughes. Đây được xem là một trong những Kế Hoạch Trả Thưởng đặc biệt hấp dẫn trong lĩnh vực kinh doanh Bán Hàng Trực Tiếp.

Cơ hội kinh doanh cùng Herbalife cũng như Kế Hoạch Trả Thưởng này được áp dụng thống nhất cho mọi Thành Viên. Sự thành công của mỗi Thành Viên phụ thuộc vào hai yếu tố cơ bản sau:

- Thời gian, sự nỗ lực và sự tận tâm đối với công việc kinh doanh tại Herbalife, và
- Kết quả bán hàng của mỗi Thành Viên và mạng lưới Thành Viên tuyển dưới của họ.

Hai yếu tố cơ bản này cho thấy tầm quan trọng về trách nhiệm của từng Thành Viên trong việc huấn luyện, hỗ trợ và truyền cảm hứng cho mạng lưới Thành Viên tuyển dưới.

Phần tiếp theo sẽ mô tả chi tiết các cấp bậc khác nhau trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Herbalife. Mỗi cấp bậc sẽ có các tiêu chí đạt chuẩn khác nhau và quyền lợi tương ứng để tưởng thưởng cho sự nỗ lực cũng như tuyên dương sự thành công của các Thành Viên.

Lưu ý: Thành Viên chỉ được tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp (bán hàng và tuyển dụng), qua đó hưởng các quyền lợi quy định tại Kế Hoạch Trả Thưởng này, sau khi hoàn thành Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và được cấp Thẻ Thành Viên theo quy định của pháp luật.

Cơ Hội Thu Nhập

Kế Hoạch Trả Thưởng của Herbalife mang đến nhiều cơ hội để có được thu nhập và các lợi ích khác. Thu nhập của Thành Viên được quyết định bởi kết quả bán hàng của bản thân Thành Viên và hệ thống tuyển dưới, thể hiện dưới hình thức Lợi Nhuận Bán Sĩ, Lợi Nhuận Bán Lễ, Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo, Hoa Hồng Doanh Số, Phần Thưởng Mark Hughes và các hình thức tưởng thưởng, tuyên dương khác.

Lợi Nhuận Bán Lễ

Có thể lên tới 25% đến 50% giá trị Cơ Sở Thu Nhập, là chênh lệch giữa giá mua hàng từ Herbalife và giá bán khi Thành Viên bán hàng trực tiếp cho khách hàng.

Lợi Nhuận Bán Sĩ (còn được gọi là Hoa hồng)

Lên đến 25% giá trị Cơ Sở Thu Nhập, là lợi nhuận bạn nhận được khi Thành Viên tuyển dưới trong hệ thống của bạn mua sản phẩm trực tiếp từ Herbalife. Đây là mức chênh lệch giữa giá sản phẩm đã có chiết khấu của bạn và giá sản phẩm đã có chiết khấu của Thành Viên tuyển dưới.

Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo

Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo là khoản tiền trả hàng tháng cho các Giám Sát Viên, có giá trị từ 1% đến 5% doanh số bán hàng của các Giám Sát Viên tuyển dưới đang hoạt động trong ba tầng gần nhất của Giám Sát Viên đó.

Hoa Hồng Doanh Số

Phân thu nhập từ 2% đến 7% tính trên Tổng doanh số của các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới dành cho các Thành Viên nhóm TAB đạt chuẩn các điều kiện nhận Hoa Hồng Doanh Số.

Phần thưởng Mark Hughes

Hàng năm, Herbalife dành 1% doanh thu toàn cầu (tính trên Cơ Sở Thu Nhập) để chi trả Phần Thưởng Mark Hughes cho các Thành Viên Herbalife đạt chuẩn thuộc Nhóm Chủ tịch nhằm ghi nhận những thành

tích nổi bật của họ trong việc thúc đẩy hoạt động kinh doanh của Herbalife. Căn cứ vào mức đóng góp của Herbalife Việt Nam trong tổng doanh thu của Herbalife trên toàn cầu, Herbalife sẽ tính toán khoản thưởng Mark Hughes đối với thị trường Việt Nam. Herbalife Việt Nam sử dụng doanh thu tại Việt Nam để chi trả Phần Thưởng Mark Hughes cho các Thành Viên đạt điều kiện tại Việt Nam. Thời gian xét chuẩn là 12 tháng, bắt đầu từ tháng 1 và kết thúc vào tháng 12 của năm đó.

Tuân Thủ Quy Định của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP về Trần Chi Trả

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

II. Giải Thích Thuật Ngữ

Các thuật ngữ dưới đây được sử dụng thường xuyên trong toàn bộ văn bản này. Một số thuật ngữ được hiểu theo nghĩa riêng của Herbalife, vì vậy, vui lòng tìm hiểu rõ ý nghĩa của các thuật ngữ theo chi tiết bên dưới.

Khách Hàng: là bất kỳ người nào mua các sản phẩm của Herbalife mà không phải là Thành Viên của Herbalife.

Thành Viên: là cá nhân có Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp còn hiệu lực với Herbalife.

Tuyến dưới: Tất cả các Thành Viên được bạn bảo trợ trực tiếp và những Thành Viên khác được bảo trợ bởi các Thành Viên này.

Thành Viên Tuyến Dưới Tầng Một: Tất cả các Thành Viên được bạn bảo trợ trực tiếp được xem là Thành Viên Tầng Một của bạn.

Nhánh: Bao gồm tất cả các Thành Viên có cùng chung một hệ thống với vai trò là người bảo trợ hoặc người được bảo trợ.

Tỷ Lệ Chiết Khấu: Tỷ lệ giảm giá tính trên Cơ Sở Thu Nhập mà Thành Viên được hưởng dựa theo cấp bậc của mình (*Chi tiết quy định tại Bảng Tỷ Lệ Chiết Khấu*). Tỷ lệ này có giá trị 25% đến 50%.

Cơ Sở Thu Nhập: Cơ Sở Thu Nhập là giá trị được chỉ định cho một sản phẩm, tính theo đơn vị tiền tệ địa phương, được sử dụng để tính giá trị chiết khấu và hoa hồng của Thành Viên. Giá trị Cơ Sở Thu Nhập của mỗi sản phẩm được quy định cụ thể tại Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp.

Ví dụ về Cơ Sở Thu Nhập

Sản phẩm X của Công ty có Giá Bán Lẻ Đề Xuất (còn được gọi là Giá bán cho người tiêu dùng) là 110 đồng và Cơ Sở Thu Nhập là 100 đồng.

Thành Viên A được mua hàng từ Công ty ở mức chiết khấu 25% Cơ Sở Thu Nhập. Khi đó, giá trị Chiết khấu Thành Viên A được hưởng khi mua sản phẩm X từ Công ty là: $25\% \times 100 = 25$ đồng.

Số tiền Thành Viên A phải trả cho Công ty để mua sản phẩm X là: $110 - 25 = 85$ đồng.

Tháng Đạt Chuẩn: Là tháng mà Thành Viên đạt được mức doanh số yêu cầu để đạt chuẩn một vị trí nào đó.

Lợi Nhuận Bán Lẻ: Là khoản chênh lệch giữa giá sản phẩm đã có chiết khấu của bạn và giá sản phẩm bán lẻ cho khách hàng.

Hoa Hồng (Lợi Nhuận Bán Sĩ): Là khoản chênh lệch giữa giá sản phẩm đã có chiết khấu của bạn và giá sản phẩm đã có chiết khấu của Thành Viên tuyển dưới trong hệ thống của bạn. Thuật ngữ này còn được gọi là Lợi Nhuận Bán Sĩ.

Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo: Là một khoản từ 1% tới 5% dành cho các Giám Sát Viên trên doanh số bán hàng của ba tầng Giám Sát Viên tuyển dưới đang hoạt động gần nhất của họ.

Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo: Là giá trị Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo tính theo Điểm Doanh Số bằng cách lấy tổng Doanh Số Mạng Lưới của một Giám Sát Viên nhân với tỷ lệ phần trăm thu nhập Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo.

Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo: Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo được trả cho Giám Sát Viên tuyển trên khi Giám Sát Viên tuyển dưới hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo ít hơn mức tối đa 5%. Đây chính là phần trăm chênh lệch giữa mức tối đa 5% và mức Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mà Giám Sát Viên tuyển dưới đạt được.

Hoa Hồng Doanh Số: Là phần thu nhập từ 2% đến 7% tính trên Tổng doanh số của các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới, dành cho các Thành Viên nhóm TAB đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Doanh Số.

Người Bảo Trợ: Là Thành Viên giới thiệu một cá nhân khác vào Herbalife làm Thành Viên.

Mạng Lưới Thành Viên của Giám Sát Viên: Bao gồm tất cả các Thành Viên trong Mạng Lưới Thành Viên tuyển dưới của Giám Sát Viên.

Mạng Lưới Thành Viên Tuyển Trên: Người Bảo Trợ của bạn, người Bảo Trợ của họ và Người Bảo Trợ của Người Bảo Trợ của họ và cứ tiếp tục như thế.

Doanh Số Tuyển Dưới: Doanh số tính theo các đơn hàng do tuyển dưới không phải Giám Sát Viên đặt mua trực tiếp từ Herbalife. Khái niệm Doanh Số Tuyển Dưới chỉ áp dụng cho Thành Viên có cấp bậc từ Giám Sát Viên Dự Bị trở xuống. Đối với Giám Sát Viên, Doanh Số Tuyển Dưới được tính vào Doanh Số Cá nhân hoặc Doanh Số Nhóm.

Doanh Số Nhóm: Khái niệm Doanh Số Nhóm chỉ áp dụng cho Thành Viên đạt cấp bậc Giám Sát Viên trở lên. Doanh Số Nhóm được xác định dựa trên Điểm Doanh Số của các đơn hàng ở mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% thực hiện bởi các Giám Sát Viên Dự Bị tuyển dưới.

Doanh Số Mạng Lưới: Là doanh số mà căn cứ theo đó Giám Sát Viên được hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo. Doanh Số Mạng Lưới được xác định bằng Tổng Doanh Số của các Giám Sát Viên tuyển dưới ở Tầng 1 và Tầng 2, cộng với Doanh Số Cá Nhân của Giám Sát Viên ở Tầng 3 và Doanh Số Nhóm của Giám Sát Viên đó. *(Cách xác định Doanh Số Mạng Lưới được quy định chi tiết tại nội dung Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)*

Doanh Số Cá Nhân: Khái niệm Doanh Số Cá Nhân chỉ áp dụng cho Thành Viên đạt cấp bậc Giám Sát Viên Dự Bị trở lên.

Khi là Giám Sát Viên (GSV), Doanh Số Cá Nhân bao gồm Điểm Doanh Số từ đơn hàng của bản thân Giám Sát Viên và đơn hàng của tuyển dưới có mức chiết khấu từ 25% - 42% (thấp hơn chiết khấu 50%).

Khi là Giám Sát Viên Dự Bị (GSV dự bị), Doanh Số Cá Nhân được tính dựa trên các đơn hàng của bản thân Giám Sát Viên Dự Bị mua ở mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% và các đơn hàng của tuyển dưới có mức chiết khấu từ 25% - 42% được mua sau khi vị trí Giám Sát Viên Dự Bị được cập nhật trên hệ thống.

Doanh Số Trực Tiếp: Là doanh số mua hàng trực tiếp từ Herbalife bằng chính mã số Thành Viên của bạn.

Tổng Doanh Số: Là tổng của Doanh Số Cá Nhân cộng với Doanh Số Nhóm.

Doanh Số Chưa Sử Dụng: Là toàn bộ doanh số bán hàng mà chưa có bất kỳ Thành Viên nào trong hệ thống của bạn sử dụng cho mục đích đạt chuẩn Giám Sát Viên.

Doanh Số Đã Sử Dụng: Là toàn bộ doanh số bán hàng mà bất kỳ Thành Viên nào trong hệ thống của bạn sử dụng cho mục đích đạt chuẩn Giám Sát Viên.

Điểm Doanh Số: Là điểm giá trị quy định cho mỗi sản phẩm của Herbalife bằng nhau ở tất cả các nước.

Tháng Doanh Số hoặc Tháng Đặt Hàng: Khoảng thời gian mà Thành Viên có thể đặt hàng/thực hiện việc kinh doanh được tính vào kết quả doanh số tháng đó.

Ngày cuối tháng (EOM): Ngày cuối cùng Thành Viên có thể đặt hàng để được tính vào kết quả doanh số của tháng đó.

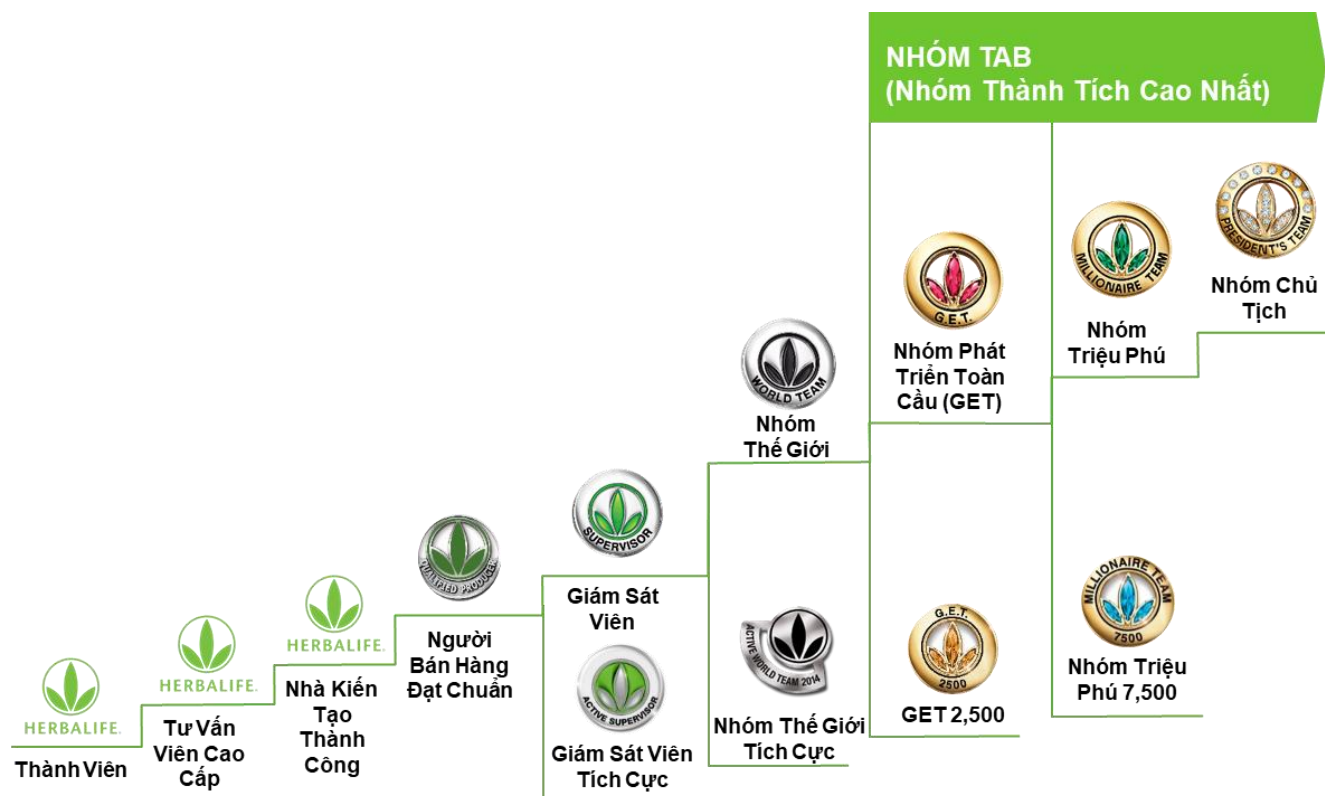
Tháng Doanh Số Kép: Khi ngày cuối cùng của tháng rơi vào ngày cuối tuần hoặc ngày lễ, ngày cuối tháng của tháng sẽ được gia hạn đến ngày làm việc đầu tiên của tháng tiếp theo. Vào ngày gia hạn này, Thành Viên khi đặt hàng có thể chọn lựa đơn hàng được tính cho doanh số tháng trước đó hoặc tháng hiện tại.

Năm tài chính Herbalife: Là thời gian từ ngày 1 tháng Hai năm trước đến hết ngày 31 tháng Một năm sau. Năm tài chính được sử dụng để xác định các giai đoạn quan trọng như giai đoạn tái đạt chuẩn của Người Bán Hàng Đạt Chuẩn; giai đoạn tái đạt chuẩn của Giám Sát Viên.

III. Các Cấp Bậc và Danh Hiệu Thành Viên

1. Các Cấp Bậc Thành Viên

Các cấp bậc Thành Viên của Herbalife được tóm tắt trong sơ đồ dưới đây.



Lưu ý: Tên gọi của các cấp bậc và danh hiệu trong Kế Hoạch Trả Thưởng này được sử dụng thống nhất trong hệ thống Herbalife toàn cầu.

Các cấp bậc và điều kiện đạt chuẩn tương ứng được quy định trong bảng dưới đây.

Cấp bậc		Điều kiện đạt chuẩn
	Thành Viên	
	Tư Vấn Viên Cao Cấp	Tích lũy 500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] hoặc cao hơn trong 1 tháng; HOẶC Đạt được tối thiểu 2000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong một tháng
	Nhà Kiến Tạo Thành Công	Đạt 1.000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp hoặc cao hơn trong một đơn hàng
	Người Bán Hàng Đạt Chuẩn	Tích lũy 2.500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong vòng 1 đến 3 tháng, trong đó có tối thiểu 1.000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp

	Giám Sát Viên	Tích lũy 4.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong 1 tháng hoặc trong 2 tháng liên tiếp (trong đó tối thiểu có 1.000 Điểm Doanh Số Chưa Sử Dụng) HOẶC Tích lũy đủ 4.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong vòng 3-12 tháng, trong đó có tối thiểu 2.000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp
	Giám Sát Viên Tích Cực	Tích lũy 2.500 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Thế Giới	Tích lũy 2.500 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong 4 tháng liên tiếp sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị/Giám Sát Viên HOẶC 10.000 Điểm Tổng Doanh Số trong 1 tháng sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị/Giám Sát Viên HOẶC 500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trong 1 tháng
	Nhóm Thế Giới Tích Cực	Sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị/Giám Sát Viên, trong thời gian xét chuẩn 6 tháng liên tiếp đạt đủ các điều kiện sau: Tích lũy 2.500 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong 4 tháng liên tiếp; VÀ 10.000 Điểm Tổng Doanh Số trong một tháng hoặc 5.000 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong hai tháng bất kỳ; VÀ 500 điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trong một tháng
	Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET)	1.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Phát Triển Toàn Cầu GET 2500	2.500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Triệu Phú	4.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Triệu Phú 7500	7.500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch	10.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp

	Nhóm Chủ Tịch 15K	15.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 20K	20.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 30K	30.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 40K	40.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 50K	50.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 60K	60.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 70K	70.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 80K	80.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 90K	90.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp

2. Ghi Nhận Danh Hiệu Của Nhóm Chủ Tịch

Danh Hiệu		Tóm Tắt Điều Kiện Đạt Chuẩn
1 Kim Cương 	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành	Có 1 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở bất kỳ nhánh nào trong hệ thống tuyển dưới
2 Kim Cương 	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Cao Cấp	Có 2 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 2 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
3 Kim Cương 	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Quốc Tế	Có 3 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 3 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới

4 Kim Cương 	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Lãnh Đạo	Có 4 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 4 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
5 Kim Cương 	Câu Lạc Bộ Chủ Tịch	Có 5 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 5 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
6 Kim Cương 	Câu Lạc Bộ Chủ Tịch	Có 6 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 6 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
7 Kim Cương 	Câu Lạc Bộ Chủ Tịch	Có 7 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 7 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
8 Kim Cương 	Câu Lạc Bộ Chủ Tịch	Có 8 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 8 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
9 Kim Cương 	Câu Lạc Bộ Chủ Tịch	Có 9 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 9 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới
10 Kim Cương 	Nhóm sáng lập	Có 10 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 10 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới

Vui lòng tham khảo chi tiết đạt chuẩn ở Mục 8.5.

3. Danh Hiệu Thành Tích Và Huy Hiệu Kỷ Niệm

Danh Hiệu		Điều Kiện Trao Danh Hiệu
1 Triệu Điểm Doanh Số 	Danh hiệu Thành Tích Trọn Đời Một Triệu	Danh hiệu này trao cho các Thành Viên đạt được 1 Triệu Điểm Doanh Số trong sự nghiệp kinh doanh cùng Herbalife

2 Triệu Điểm Doanh Số 	Danh hiệu Thành Tích Trọn Đời Hai Triệu	Danh hiệu này trao cho các Thành Viên đạt được 2 Triệu Điểm Doanh Số trong sự nghiệp kinh doanh cùng Herbalife
3 Triệu Điểm Doanh Số 	Danh hiệu Thành Tích Trọn Đời Ba Triệu	Danh hiệu này trao cho các Thành Viên đạt được 3 Triệu Điểm Doanh Số trong sự nghiệp kinh doanh cùng Herbalife
4 Triệu Điểm Doanh Số 	Danh hiệu Thành Tích Trọn Đời Bốn Triệu	Danh hiệu này trao cho các Thành Viên đạt được 4 Triệu Điểm Doanh Số trong sự nghiệp kinh doanh cùng Herbalife
	Kỷ niệm 1 năm	Danh hiệu 1 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 1 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 3 năm	Danh hiệu 3 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 3 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 5 năm	Danh hiệu 5 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 5 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 7 năm	Danh hiệu 7 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 7 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 10 năm	Danh hiệu 10 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 10 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 15 năm	Danh hiệu 15 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 15 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 20 năm	Danh hiệu 20 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 20 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 25 năm	Danh hiệu 25 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 25 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 30 năm	Danh hiệu 30 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 30 năm của họ với Herbalife

IV. Tìm Hiểu Về Doanh Số Bán Hàng

Trong tài liệu này, chúng tôi thường xuyên sử dụng thuật ngữ Doanh Số Bán Hàng. Doanh Số Bán Hàng là một yếu tố nền tảng trong Kế Hoạch Trả Thưởng, là cơ sở của việc xét đạt chuẩn và để bạn phấn đấu đạt đến những cấp bậc cao hơn.

Mỗi sản phẩm Dinh dưỡng bên trong và bên ngoài của Herbalife đều có một giá trị Điểm Doanh Số cụ thể nhằm đảm bảo tính công bằng trong việc ghi nhận cho nỗ lực kinh doanh của các Thành Viên, bất kể sự khác biệt về giá bán lẻ hay tiền tệ địa phương. Điểm Doanh Số còn được sử dụng để xét đạt mức chiết khấu cao hơn; xét đạt chuẩn cho các cấp bậc cao hơn trong sơ đồ trả thưởng và tuyên dương; tăng thu nhập; xét đạt chuẩn chương trình khuyến mãi và cơ hội tham dự các khóa đào tạo đặc biệt.

Doanh Số Bán Hàng được tính theo nhiều cách khác nhau phụ thuộc vào người mua sản phẩm, cấp bậc và mức chiết khấu của họ, cấp bậc của chính bạn và các yếu tố khác trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Herbalife. Doanh Số Bán Hàng được tính dựa trên giá trị Điểm Doanh Số từ các sản phẩm được đặt hàng trong Tháng Doanh Số.

Giải thích về Doanh Số Bán Hàng

Định nghĩa Tháng Doanh Số

Tháng Doanh Số bắt đầu vào ngày làm việc đầu tiên của tháng và kết thúc vào ngày làm việc cuối cùng của tháng. Nếu ngày cuối cùng của tháng rơi vào một ngày cuối tuần, Tháng Doanh Số sẽ kéo dài đến thứ Hai. Tương tự như vậy, nếu ngày cuối cùng của tháng rơi vào ngày lễ, thì tháng đó có thể được kéo dài đến ngày làm việc đầu tiên của tháng tiếp theo. Vào tuần đầu mỗi tháng, Herbalife thông báo cho Thành Viên về thông tin ngày đặt hàng cuối cùng quy định của Tháng Doanh Số để Thành Viên chủ động trong kế hoạch kinh doanh của mình.

Xác Định Doanh Số Tháng

Doanh Số Bán Hàng được tính cho một Tháng Doanh Số khi đơn đặt hàng được đặt và được thanh toán đầy đủ cho Herbalife trong tháng đó.

Tiếp theo, chúng ta hãy cùng tìm hiểu một số khái niệm liên quan đến Doanh Số Bán Hàng trong Kế Hoạch Trả Thưởng Herbalife.

Doanh Số Trực Tiếp (PPV)

Doanh Số Trực Tiếp là doanh số tính theo những đơn hàng được mua trực tiếp từ Herbalife bằng Mã số Thành Viên của chính bạn.

Doanh Số Tuyển Dưới (DLV)

Doanh Số Tuyển Dưới là doanh số tính theo các đơn hàng do tuyển dưới không phải Giám Sát Viên đặt mua trực tiếp từ Herbalife. Khái niệm Doanh Số Tuyển Dưới chỉ áp dụng cho Thành Viên có cấp bậc từ Giám Sát Viên Dự Bị trở xuống. Đối với Giám Sát Viên, Doanh Số Tuyển Dưới được tính vào Doanh Số Cá nhân hoặc Doanh Số Nhóm.

Ví dụ về Doanh Số Tuyển Dưới

Trong Sơ Đồ 1, Giám Sát Viên A mua hàng đạt 400 Điểm Doanh Số, có các tuyển dưới:

B mua hàng đạt 650 Điểm Doanh Số

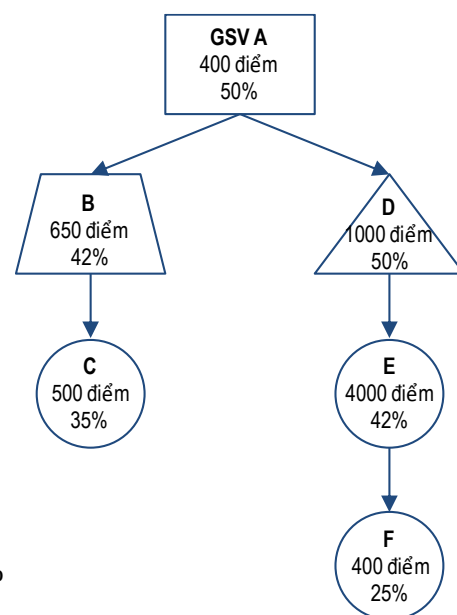
C mua hàng đạt 500 Điểm Doanh Số

D mua hàng đạt 1000 Điểm Doanh Số với Chiết Khấu Tạm Thời 50%

E mua hàng đạt 4000 Điểm Doanh Số

F mua hàng đạt 400 Điểm Doanh Số

Đơn hàng E, F đặt trước khi D lên vị trí Giám Sát Viên Dự Bị.



Sơ Đồ 1

Doanh Số Tuyển Dưới của các Thành Viên được xác định như sau:

Thành Viên	DS Tuyển Dưới	Ghi chú
F	0	Không có tuyển dưới
E	400	Từ F
D	4400	Từ E & F
C	0	Không có tuyển dưới
B	500	Từ C
Giám Sát Viên A	0	Doanh Số Cá Nhân và Doanh Số Nhóm được xác định dưới đây

Doanh Số Cá Nhân (PV)

Khái niệm Doanh Số Cá Nhân chỉ áp dụng cho Thành Viên đạt cấp bậc Giám Sát Viên Dự Bị trở lên.

Khi là Giám Sát Viên (GSV), Doanh Số Cá Nhân bao gồm Điểm Doanh Số từ đơn hàng của bản thân Giám Sát Viên và đơn hàng của tuyển dưới có mức chiết khấu từ 25% - 42% (thấp hơn chiết khấu 50%).

Khi là Giám Sát Viên Dự Bị (GSV dự bị), Doanh Số Cá Nhân được tính dựa trên các đơn hàng của bản thân Giám Sát Viên Dự Bị mua ở mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% và các đơn hàng của tuyển dưới có mức chiết khấu từ 25% - 42% được mua sau khi vị trí Giám Sát Viên Dự Bị được cập nhật trên hệ thống.

Ví dụ về Doanh Số Cá Nhân

Trong Sơ Đồ 1 nêu trên:

- Doanh Số Cá Nhân của GSV A là 5.950 Điểm
[= 400 + 650 + 500 + 4000 + 400 (A + B + C + E + F)]
- Doanh số cá nhân của GSV Dự bị D là 1.000 Điểm
(Đơn hàng 1000 Điểm với Chiết Khấu Tạm Thời 50%)

Doanh Số Nhóm (GV)

Khái niệm Doanh Số Nhóm chỉ áp dụng cho Thành Viên đạt cấp bậc Giám Sát Viên trở lên. Doanh Số Nhóm (GV) được xác định dựa trên Điểm Doanh Số của các đơn hàng ở mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% thực hiện bởi các Giám Sát Viên Dự Bị tuyển dưới.

Ví dụ về Doanh Số Nhóm

Trong Sơ Đồ 1 nêu trên, Doanh Số Nhóm của GSV A là 1.000 Điểm (Đơn hàng 1000 Điểm với Chiết Khấu Tạm Thời 50% của D).

Tổng Doanh Số (TV)

Khái niệm Tổng Doanh Số chỉ áp dụng cho Thành Viên đạt cấp bậc Giám Sát Viên Dự Bị trở lên, là tổng của Doanh Số Cá Nhân và Doanh Số Nhóm. Tổng Doanh Số là cơ sở để xem xét việc đạt chuẩn.

Tổng Doanh Số (TV) = Doanh Số Cá Nhân (PV) + Doanh Số Nhóm (GV).

Ví dụ về Tổng Doanh Số

Trong Sơ Đồ 1 nêu trên, Tổng Doanh Số của GSV A = 5950 + 1000 = 6950 Điểm

Doanh Số Mạng Lưới (OV)

Doanh Số Mạng Lưới là Doanh Số mà căn cứ vào đó Giám Sát Viên được hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo. Doanh Số Mạng Lưới được xác định bằng Tổng Doanh Số của các Giám Sát Viên tuyển dưới ở Tầng 1 và Tầng 2, cộng với Doanh Số Cá Nhân của Giám Sát Viên ở Tầng 3 và Doanh Số Nhóm của Giám Sát Viên đó.

Ví dụ về Doanh Số Mạng Lưới

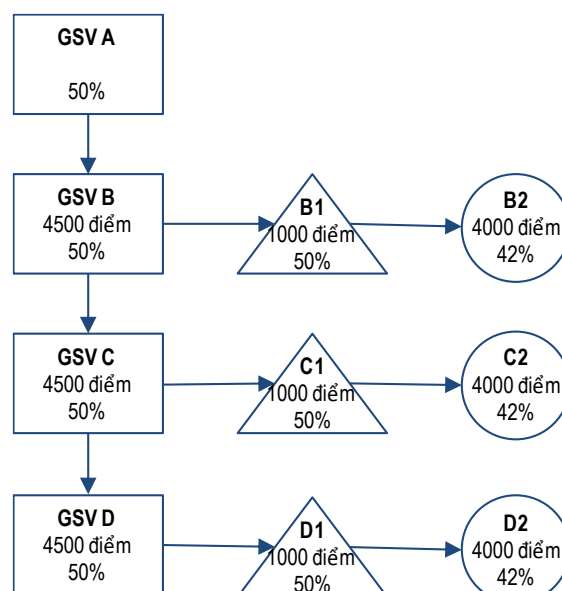
Trong Sơ Đồ 2, Giám Sát Viên A có các tuyển dưới:

- Các Giám Sát Viên B, C, D - 4500 Điểm Doanh Số;
- Các Giám Sát Viên Dự Bị B1, C1, D1 - 1000 Điểm Doanh Số với Chiết Khấu Tạm Thời 50%
- Các Thành Viên B2, C2, D2 - 4000 Điểm Doanh Số
- A không có điểm Doanh Số Nhóm

Doanh Số Mạng Lưới của GSV A được xác định như sau:

- Tổng Doanh số của GSV B: 9500 Điểm
- Tổng Doanh số của GSV C: 9500 Điểm
- Doanh Số Cá Nhân của GSV D: 8500 Điểm
- Doanh Số Nhóm của A: 0 Điểm

Doanh số Mạng lưới của GSV A: 27500 Điểm



Sơ Đồ 2

Doanh Số Đã Sử Dụng và Doanh Số Chưa Sử Dụng

Doanh Số Đã Sử Dụng

Doanh Số Đã Sử Dụng là toàn bộ doanh số bán hàng mà bất kỳ Thành Viên nào trong hệ thống của bạn đã sử dụng cho mục đích đạt chuẩn Giám Sát Viên.

Doanh Số Chưa Sử Dụng

Doanh Số Chưa Sử Dụng là toàn bộ doanh số bán hàng mà chưa có bất kỳ Thành Viên nào trong hệ thống của bạn sử dụng cho mục đích đạt chuẩn Giám Sát Viên.

Toàn bộ Doanh Số Trực Tiếp của bạn cũng được xem là Doanh Số Chưa Sử Dụng.

Ví dụ về Doanh Số Đã Sử Dụng và Chưa Sử Dụng

Trong Sơ Đồ 3, Giám Sát Viên A mua hàng đạt 400 Điểm Doanh Số, có các tuyển dưới:

- B – Giám Sát Viên Dự Bị – 1500 Điểm Doanh Số với Chiết Khấu Tạm Thời 50%
- C — 4000 Điểm Doanh Số

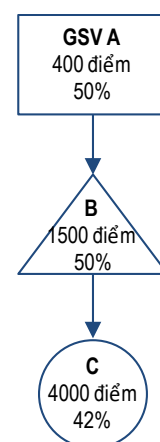
Thành Viên C không có tuyển dưới và có 4000 Điểm Doanh Số nên 4000 điểm này là Doanh Số Chưa Sử Dụng của Thành Viên C. Tuy nhiên, Thành Viên C sẽ sử dụng 4000 Điểm Doanh Số này cho quá trình đạt chuẩn Giám Sát Viên.

Do đó, Thành Viên B sẽ có 4000 điểm Doanh Số Đã Sử Dụng và 1500 điểm Doanh Số Chưa Sử Dụng (được tính từ Doanh Số Trực Tiếp của Thành Viên B). Là Giám Sát Viên Dự Bị, Thành Viên B sẽ sử dụng 1000 điểm Doanh Số Chưa Sử Dụng để đạt chuẩn Giám Sát Viên.

Như vậy, trong mạng lưới của Giám Sát Viên A, đã có 5.000 Điểm Doanh Số được sử dụng (bởi Thành Viên B và C) cho quá trình đạt chuẩn Giám Sát Viên. Doanh Số Chưa Sử Dụng của A là 900 điểm, bao gồm 400 điểm Doanh Số Trực Tiếp của A và 500 điểm Doanh Số Chưa Sử Dụng chuyển lên từ B.

Lợi Nhuận Bán Lẻ

Là Thành Viên, bạn có thể mua sản phẩm từ Herbalife với mức chiết khấu bán sỉ từ 25% đến 50% trên giá



Sơ Đồ 3

trị Cơ Sở Thu Nhập. Khi doanh số tăng lên, mức chiết khấu này sẽ tăng lên tối đa 50% nếu bạn đạt chuẩn Giám Sát Viên. Bạn được hưởng ngay Lợi Nhuận Bán Lẻ khi bạn bán các sản phẩm này cho khách hàng. Lợi Nhuận Bán Lẻ chính là khoản chênh lệch giữa giá sản phẩm đã có chiết khấu của bạn và giá sản phẩm bán lẻ cho khách hàng.

Ví dụ về Lợi Nhuận Bán Lẻ

Sản phẩm X của Công ty có Cơ Sở Thu Nhập là 100 đồng và Giá Bán Lẻ Đề Xuất (còn được gọi là Giá bán cho người tiêu dùng) là 110 đồng. Thành Viên A được mua hàng từ Công ty ở mức chiết khấu 25% Cơ Sở Thu Nhập. Khi mua sản phẩm X và bán lại cho người tiêu dùng ở mức Giá Bán Lẻ Đề Xuất, Lợi Nhuận Bán Lẻ của Thành Viên được xác định như sau:

- Số tiền chiết khấu khi Thành Viên A mua sản phẩm X từ Công ty: $25\% \times 100 = 25$ đồng
- Số tiền Thành Viên A phải trả cho Công ty để mua sản phẩm X: $110 - 25 = 85$ đồng
- Lợi Nhuận Bán Lẻ của Thành Viên A: $110 - 85 = 25$ đồng

Lợi Nhuận Bán Sĩ (Hoa Hồng)

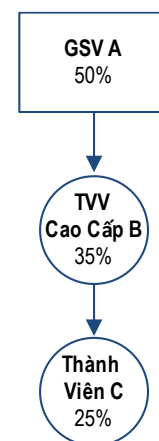
Bên cạnh Lợi Nhuận Bán Lẻ, khi là Thành Viên của Herbalife, bạn có thể hưởng được Lợi Nhuận Bán Sĩ trên các sản phẩm được mua bởi tuyến dưới của bạn. Lợi Nhuận Bán Sĩ, còn được gọi là Hoa Hồng, là khoản chênh lệch giữa giá sản phẩm đã có chiết khấu của bạn và giá sản phẩm đã có chiết khấu của Thành Viên tuyến dưới trong hệ thống của bạn.

Nếu tuyến dưới của bạn mua sản phẩm trực tiếp từ Herbalife, Lợi Nhuận Bán Sĩ sẽ được tính cho bạn và các Thành Viên tuyến trên như Tư Vấn Viên Cao Cấp, Nhà Kiến Tạo Thành Công, Người Bán Hàng Đạt Chuẩn, Giám Sát Viên Dự Bị và/hoặc Giám Sát Viên dựa trên tỷ lệ chiết khấu tương ứng họ đạt được vào cuối tháng. Phần lợi nhuận này sẽ được chi trả hàng tháng vào thời điểm hệ thống xử lý chi trả Doanh Số Hoa hồng Thành Tích Lãnh Đạo.

Ví dụ về Lợi Nhuận Bán Sĩ

Sản phẩm X của Công ty có Cơ Sở Thu Nhập là 100 đồng và Giá Bán Lẻ Đề Xuất (còn được gọi là Giá bán cho người tiêu dùng) là 110 đồng.

Giám Sát Viên A được mua hàng từ Công ty ở mức chiết khấu 50% Cơ Sở Thu Nhập. Tư Vấn Viên Cao Cấp B được mua hàng từ Công ty ở mức chiết khấu 35% Cơ Sở Thu Nhập. Thành Viên C được mua hàng từ Công ty ở mức chiết khấu 25% Cơ Sở Thu Nhập.



Sơ Đồ 4

- Giá mua sản phẩm X từ Công ty của Thành Viên C: $110 - (25\% \times 100) = 85$ đồng
- Giá mua sản phẩm X từ Công ty của Tư Vấn Viên Cao Cấp B: $110 - (35\% \times 100) = 75$ đồng
- Giá mua sản phẩm X từ Công ty của Giám Sát Viên A: $110 - (50\% \times 100) = 60$ đồng

Khi Thành Viên C mua sản phẩm X từ Công ty, Lợi Nhuận Bán Sĩ được tính như sau:

- B được nhận phần chênh giá mua từ C: $85 - 75 = 10$ đồng
- Do B đã nhận phần chênh lệch với C nên A chỉ nhận phần chênh lệch so với B: $75 - 60 = 15$ đồng

Bảng Tỷ Lệ Chiết Khấu

Cấp Bậc	Điều kiện	Chiết khấu Trên Cơ Sở Thu Nhập	Quyền lợi
Thành Viên		25%	Ngay khi trở thành Thành Viên, bạn được hưởng mức chiết khấu 25% (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
Tư Vấn Viên Cao Cấp	Đạt 500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong một tháng	35%	Bạn được hưởng mức chiết khấu 35% cho đơn hàng cán mốc 500 điểm và cho tất cả đơn hàng sau đó cho đến khi bạn đủ điều kiện đạt mức chiết khấu cao hơn. (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
	Đạt 2000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong một tháng	42%	Bạn hưởng mức chiết khấu 42% cho đơn hàng cán mốc 2000 điểm và tất cả các đơn hàng còn lại của Tháng Doanh Số. (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
Nhà Kiến Tạo Thành Công	Tối thiểu 1000 Điểm Doanh Số trực tiếp (trong một đơn hàng)	42%	Bạn được hưởng mức chiết khấu 42% cho chính đơn hàng bạn mua trực tiếp tối thiểu 1000 điểm và tất cả các đơn hàng còn lại của Tháng Doanh Số. (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
Người Bán Hàng Đạt Chuẩn	Tích lũy 2500 [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong vòng 1-3 tháng	42%	Khi đạt vị trí Người Bán Hàng Đạt Chuẩn, bạn được hưởng mức chiết khấu 42% cho tất cả các đơn hàng. (Cần phải tái đạt chuẩn hàng năm)
Giám Sát Viên Dự Bị	Đạt 4000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong 1 tháng hoặc 2 tháng liên tiếp HOẶC Đạt 4000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong vòng 3 – 12 tháng, trong đó có tối thiểu 2000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp	50% tạm thời	Khi đạt điều kiện về Điểm Doanh Số, bạn sẽ trở thành Giám Sát Viên Dự Bị và được hưởng mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% cho các đơn hàng còn lại trong Tháng Doanh Số. Trong tháng tiếp theo, bạn sẽ trở thành Giám Sát Viên nếu đáp ứng tất cả các điều kiện trở thành Giám Sát Viên.
Giám Sát Viên trở lên	Đáp ứng điều kiện trở thành GSV quy định tại Mục V.4	50%	Hưởng mức chiết khấu 50% trên tất cả các đơn hàng. (Cần phải tái đạt chuẩn hàng năm)

V. Điều Kiện Đạt Chuẩn Và Quyền Lợi

1. Tư Vấn Viên Cao Cấp

Tăng lợi nhuận của bạn theo các mức chiết khấu

Khi bạn và Tuyển Dưới chưa phải là Giám Sát Viên của bạn bán được thêm nhiều sản phẩm, Doanh Số Bán Hàng của bạn tăng lên và bạn có thể đạt được cấp độ Tư Vấn Viên Cao Cấp. Khi đó, bạn sẽ được hưởng mức chiết khấu 35% hoặc 42% trên Cơ Sở Thu Nhập khi mua sản phẩm và bạn thu được lợi nhuận cao hơn.

Các mức chiết khấu

Khi là Thành Viên, bạn có thể mua tất cả các đơn đặt hàng với mức chiết khấu 25% cho đến lúc bạn đạt chuẩn vị trí Tư Vấn Viên Cao Cấp để hưởng mức chiết khấu cao hơn. Lúc đó, mức chiết khấu bạn được hưởng sẽ được xác định theo Bảng Tỉ Lệ Chiết Khấu và không thấp hơn 35%.

Điểm Doanh Số có thể tích lũy từ các đơn đặt hàng bạn đặt trực tiếp với Herbalife (Doanh Số Trực Tiếp) hoặc từ các đơn đặt hàng đặt trực tiếp với Herbalife bởi Thành Viên tuyển dưới của bạn (Doanh Số Tuyển Dưới). Cả hai loại doanh số này đều có thể được sử dụng để đạt chuẩn vị trí Tư Vấn Viên Cao Cấp với mức chiết khấu 35% hoặc 42%.

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trở lên trong 1 Tháng Doanh Số để hưởng mức chiết khấu 35%

HOẶC

- Đạt được tối thiểu 2000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong 1 Tháng Doanh Số để hưởng mức chiết khấu 42%.

Ngay khi bạn đã đạt được 2000 Điểm Doanh Số, bạn có thể hưởng chiết khấu 42% cho đơn hàng cán mốc 2000 điểm và tất cả các đơn đặt hàng còn lại trong Tháng Doanh Số. Vào ngày 1 của Tháng Doanh Số tiếp theo, mức chiết khấu sẽ là 35%.

Quyền lợi:

Là Tư Vấn Viên Cao Cấp, bạn được hưởng các quyền lợi sau:

- Mua sản phẩm ở mức chiết khấu 35% hoặc 42% trên Cơ Sở Thu Nhập.
- Khi đạt được vị trí này, mức chiết khấu sau này của bạn sẽ luôn là 35% trở lên.
- Hưởng Hoa Hồng lên đến 17% đối với các đơn hàng của tuyển dưới.

Lưu ý:

- Khi bạn đạt được các mức chiết khấu theo Bảng Tỉ Lệ Chiết Khấu, mức chiết khấu tối thiểu của bạn sẽ không bao giờ dưới 35%. Lợi nhuận tỷ lệ thuận với doanh số bán hàng. Nên nhớ rằng mỗi Tháng Doanh Số, bạn sẽ bắt đầu lại với mức chiết khấu 35% và có thể nỗ lực đạt đến mức chiết khấu cao hơn là 42% và 50%.
- Bạn không nhất thiết phải lần lượt trở thành Tư Vấn Viên Cao Cấp, Nhà Kiến Tạo Thành Công hoặc Người Bán Hàng Đạt Chuẩn trước khi bạn đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên.
- Không yêu cầu Tái đạt chuẩn hàng năm đối với vị trí Tư Vấn Viên Cao Cấp.

2. Nhà Kiến Tạo Thành Công

Khi là Thành Viên độc lập của Herbalife, bạn có cơ hội mua trực tiếp một đơn hàng với 1000 Điểm Doanh Số từ Herbalife ở mức chiết khấu 42%. Điều này giúp bạn đạt chuẩn vị trí Nhà Kiến Tạo Thành Công. Ở vị trí Nhà Kiến Tạo Thành Công, bạn sẽ được hưởng mức chiết khấu 42% cho các đơn hàng còn lại của Tháng Doanh Số.

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 1000 điểm Doanh Số Trực Tiếp (PPV) hoặc cao hơn trong một đơn hàng.

Lưu ý:

- Để đạt chuẩn Nhà Kiến Tạo Thành Công, bạn phải sử dụng Doanh Số Trực Tiếp. Doanh Số Tuyển Dưới không được sử dụng khi xét đạt chuẩn vị trí này.
- Không yêu cầu Tái đạt chuẩn hàng năm đối với vị trí Nhà Kiến Tạo Thành Công.

Quyền lợi:

Là Nhà Kiến Tạo Thành Công, bạn được hưởng các quyền lợi sau:

- Hưởng mức chiết khấu 42% cho các đơn hàng tiếp theo trong cùng Tháng Doanh Số.
- Hưởng Hoa Hồng 7% hoặc 17% từ các đơn hàng của tuyển dưới.
- Vào đầu tháng tiếp theo, mức chiết khấu sẽ là 35%.

3. Người Bán Hàng Đạt Chuẩn

Bạn có cơ hội để trở thành Người Bán Hàng Đạt Chuẩn bằng cách tích lũy 2500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong vòng 1 – 3 tháng, trong đó có ít nhất 1000 Điểm Doanh Số Trực tiếp. Tất cả Điểm Doanh Số xét chuẩn cho vị trí này phải từ các đơn hàng được mua trực tiếp từ Herbalife.

Bạn sẽ tự động nhận được mức chiết khấu 42% ngay sau khi đạt chuẩn các điều kiện; và cấp bậc sẽ được chính thức cập nhật vào ngày 1 của tháng kế tiếp.

Điều kiện đạt chuẩn:

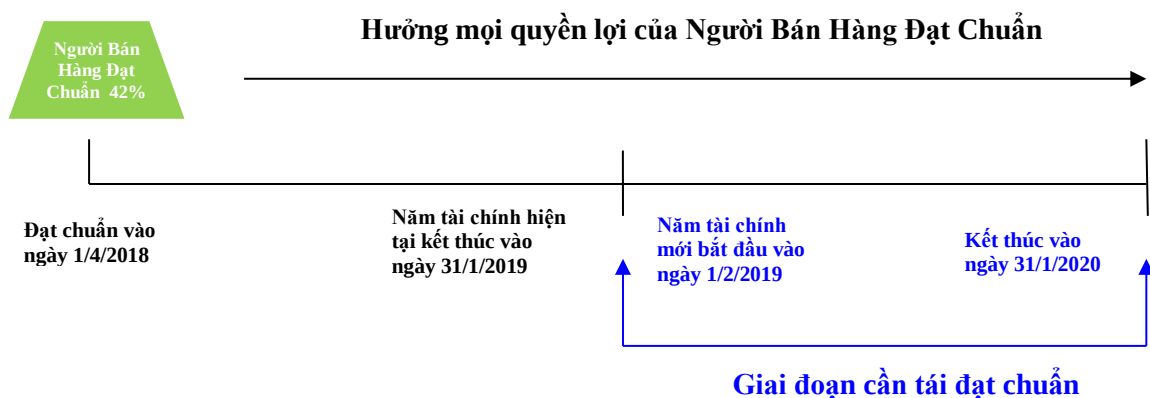
- Tích lũy 2500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyển Dưới] trong vòng 1– 3 tháng, trong đó có ít nhất 1000 điểm là Doanh Số Trực Tiếp.

Quyền lợi:

- Hưởng mức chiết khấu 42% ngay sau đơn hàng đạt chuẩn cho vị trí này.
- Được hưởng tới 17% Lợi Nhuận Bán Sĩ (Hoa Hồng) trên Cơ Sở Thu Nhập từ các đơn hàng được mua ở mức chiết khấu 25% hoặc 35% của Thành Viên tuyển dưới.

Tái đạt chuẩn

Người Bán Hàng Đạt Chuẩn đủ điều kiện đạt chuẩn trong một năm tài chính (từ ngày 1/2 đến 31/1 của năm kế tiếp) cần tái đạt chuẩn trong năm tài chính liền kề. Nếu không tái đạt chuẩn, Người Bán Hàng Đạt Chuẩn sẽ bị giáng cấp xuống Tư Vấn Viên Cao Cấp (mức chiết khấu 35%) và mất tất cả các đặc quyền Người Bán Hàng Đạt Chuẩn của mình.

Ví dụ:

4. Giám Sát Viên

Khi trở thành Giám Sát Viên, bạn sẽ nhận được mức chiết khấu cao nhất là 50% và đạt quyền được hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo (RO).

Điều kiện đạt chuẩn:

Có ba cách để đạt chuẩn Giám Sát Viên:

- Đạt chuẩn theo hình thức một tháng: Đạt được 4000 Điểm Doanh Số trong một Tháng Doanh Số (trong đó có tối thiểu 1000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).

HOẶC

- Đạt chuẩn theo hình thức hai tháng: Tích lũy 4000 Điểm Doanh Số trong hai tháng liên tiếp (trong đó có tối thiểu 1000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).

HOẶC

- Đạt chuẩn theo hình thức cộng dồn: Tích lũy 4000 Điểm Doanh Số trong vòng 3 đến 12 tháng với điều kiện Thành Viên phải có tối thiểu 2000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp. Thành Viên có thể đạt chuẩn phương thức này khi mua hàng trực tiếp với Herbalife. Bạn có thể sử dụng tối đa 2000 Điểm Doanh Số Tuyển Dưới và 2000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp.

Sau khi đã tích lũy đủ số điểm để đạt chuẩn Giám Sát Viên, Thành Viên sẽ trở thành Giám Sát Viên vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo. Trong thời gian chờ đợi, họ sẽ được xem là Giám Sát Viên Dự Bị và được hưởng mức chiết khấu 50% tạm thời cho các đơn hàng tiếp theo trong tháng.

Quyền lợi:

Là Giám Sát Viên, bạn được hưởng các quyền lợi dưới đây:

- Được hưởng 50% Lợi Nhuận Bán Lẻ.
- Được hưởng lên đến 25% Lợi Nhuận Bán Sỉ (Hoa Hồng) trên Cơ Sở Thu Nhập từ các đơn hàng ở mức chiết khấu 25% - 42% của Thành Viên Tuyển Dưới của bạn.
- Được hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo từ 1% đến 5% trên các Giám Sát Viên tầng 1, tầng 2 và tầng 3 của bạn (Xem Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo).
- Tham gia các buổi hội thảo, những khóa huấn luyện đặc biệt, đạt chuẩn tuyên dương dành cho Giám Sát Viên¹.

Giám Sát Viên Dự Bị

Khi đạt được điều kiện về Điểm Doanh Số đối với vị trí Giám Sát Viên, Thành Viên sẽ trở thành Giám Sát Viên Dự Bị cho đến hết ngày cuối cùng của tháng đạt chuẩn, sau đó bạn sẽ chính thức trở thành Giám Sát Viên vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo. Là Giám Sát Viên Dự Bị, bạn được hưởng mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% cho các đơn hàng còn lại trong Tháng Doanh Số.

Mức chiết khấu 50% chỉ được áp dụng cho đơn hàng mua trực tiếp với Herbalife.

Doanh Số từ các đơn hàng được mua ở mức Chiết Khấu Tạm Thời 50% được xem là Doanh Số Trực Tiếp của người mua hàng và là Doanh Số Nhóm của Giám Sát Viên tuyển trên gần nhất.

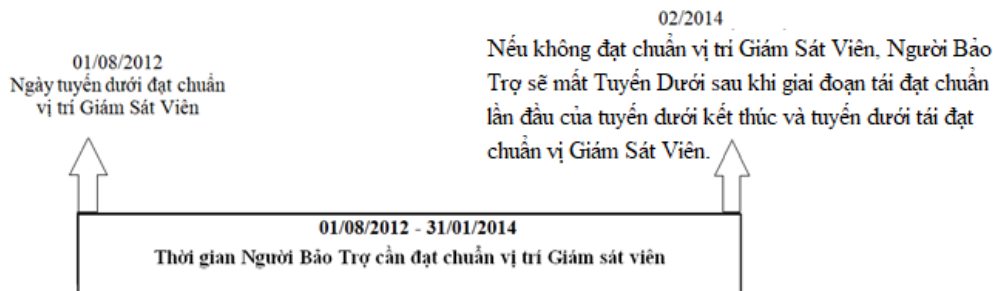
Không đạt chuẩn Giám Sát Viên

Nếu một Thành Viên bảo trợ tuyển dưới và tuyển dưới này trở thành Giám Sát Viên trước Thành Viên đó, thì Thành Viên cần phải trở thành Giám Sát Viên trước khi Giám Sát Viên tuyển dưới hoàn thành giai đoạn tái đạt chuẩn lần đầu.

Thành Viên sẽ vĩnh viễn mất tuyển dưới đó cho Giám Sát Viên tuyển trên liền kề nếu không trở thành Giám Sát Viên khi giai đoạn tái đạt chuẩn Giám Sát Viên lần đầu của tuyển dưới kết thúc và tuyển dưới tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên.

¹ Chi tiết về các chương trình này sẽ được thông báo công khai trên trang vn.myherbalife.com.

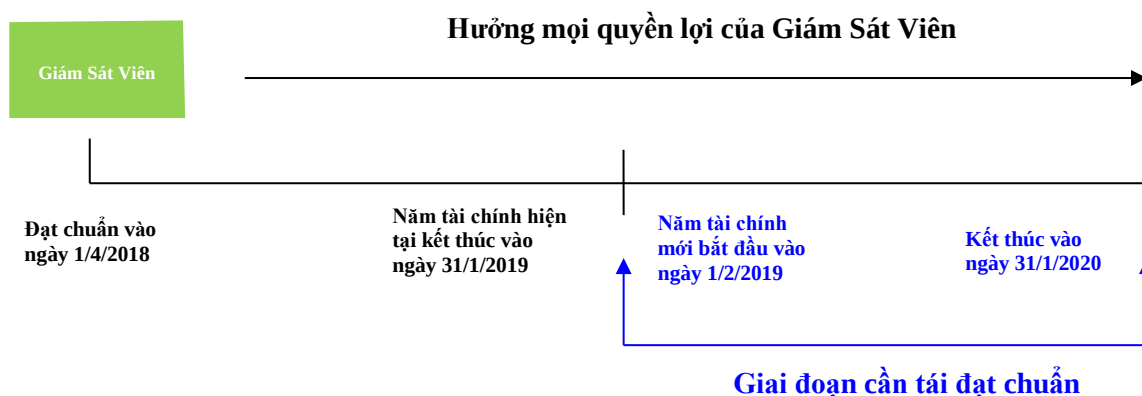
Ví dụ:



Tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên

Giám Sát Viên đủ điều kiện đạt chuẩn trong một năm tài chính (từ ngày 1/2 đến 31/1 của năm kế tiếp) cần tái đạt chuẩn trong năm tài chính liền kề để duy trì các quyền lợi và đặc quyền của mình.

Ví dụ:



Có nhiều cách để tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên như sau:

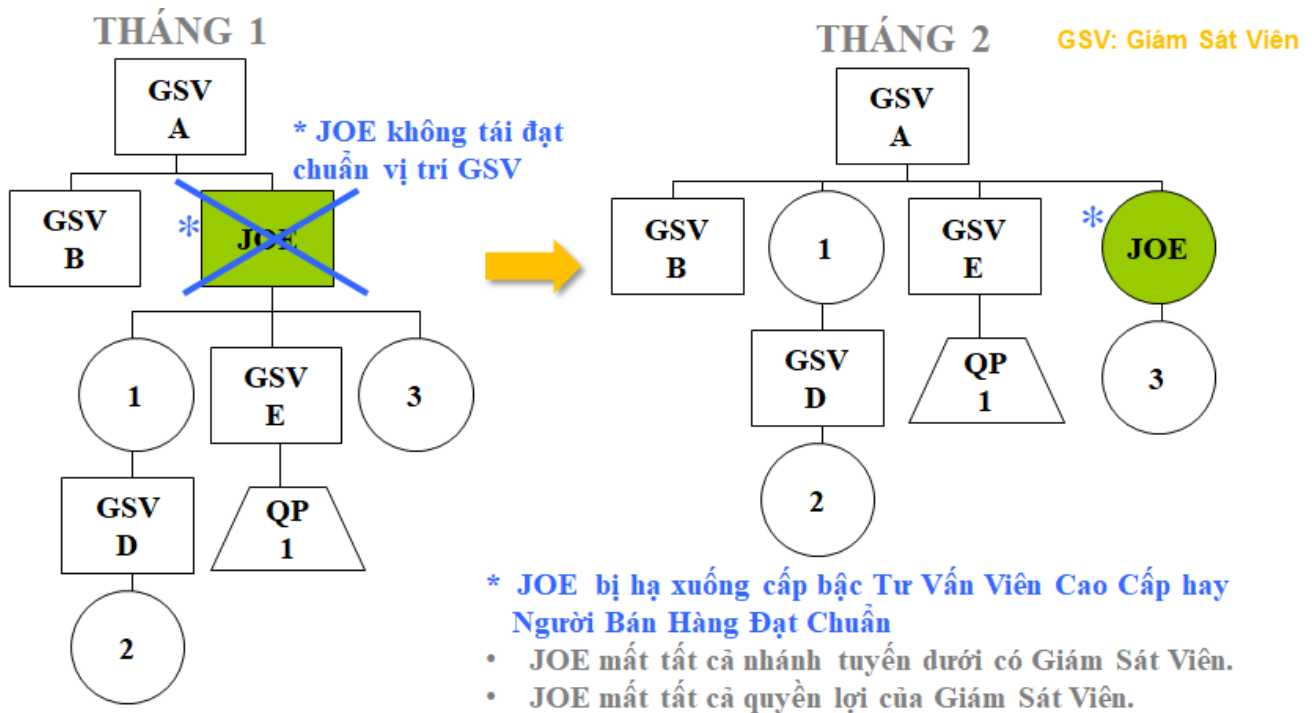
- Tái đạt chuẩn theo phương pháp một tháng: Đạt được 4000 Điểm Tổng Doanh Số trong một Tháng Doanh Số (trong đó có tối thiểu 1000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).
- Tái đạt chuẩn theo phương pháp hai tháng: Tích lũy được 4000 Điểm Tổng Doanh Số trong hai tháng liên tiếp (trong đó có tối thiểu 1000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).
- Tái đạt chuẩn theo phương pháp tích lũy:
 - Tích lũy 10.000 Điểm Tổng Doanh Số Chưa Sử Dụng trong khoảng thời gian tái đạt chuẩn 12 tháng, hoặc
 - Tích lũy 4000 Điểm Tổng Doanh Số Chưa Sử Dụng trong khoảng thời gian tái đạt chuẩn 12 tháng. Khi tái đạt chuẩn theo phương pháp tích lũy này, bạn sẽ giữ nguyên cấp bậc Giám Sát Viên và quyền lợi mua hàng ở mức chiết khấu 50%. Tuy nhiên, toàn bộ các nhánh tuyển dưới có Giám Sát Viên sẽ chuyển lên Giám Sát Viên tuyển trên liền kề của bạn.

Nếu không tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên, bạn sẽ mất đi toàn bộ quyền lợi và đặc quyền của một Giám Sát Viên cũng như mất đi các nhánh tuyển dưới có Giám Sát Viên. Trong trường hợp này, các nhánh này sẽ được chuyển lên cho Giám Sát Viên tuyển trên liền kề của bạn.

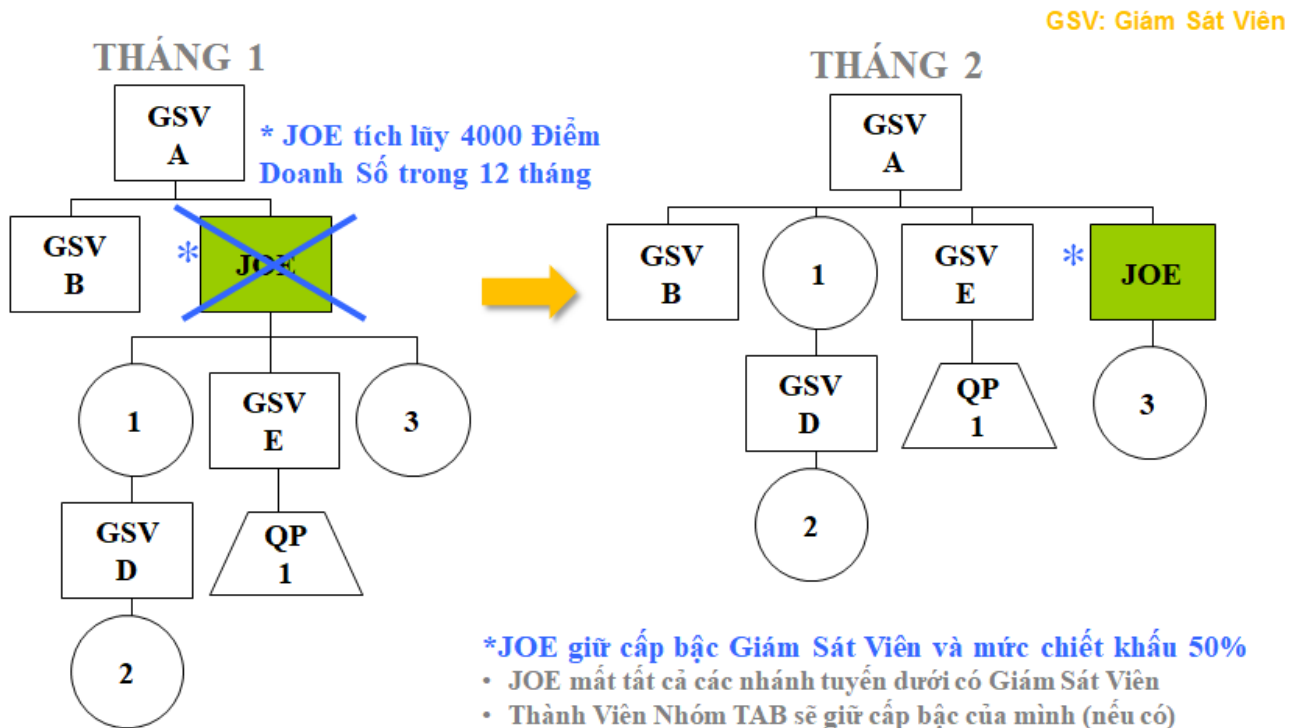
Giám Sát Viên không hoàn tất việc tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên trong giai đoạn tái đạt chuẩn sẽ bị hạ xuống cấp bậc Tư Vấn Viên Cao Cấp, trừ khi họ đáp ứng điều kiện tái đạt chuẩn vị trí Người Bán Hàng Đạt Chuẩn. Để tái đạt chuẩn vị trí Người Bán Hàng Đạt Chuẩn, Giám Sát Viên bị hạ cấp cần đạt được 2500 Điểm Doanh Số Cá Nhân trong vòng 1 đến 3 tháng, sử dụng tối đa 1500 Điểm Doanh Số Tuyển Dưới trong giai đoạn tái đạt chuẩn từ ngày 1 tháng Hai đến ngày 31 tháng Một.

Ví dụ:

Không tái đạt chuẩn Giám Sát Viên



Tái đạt chuẩn bằng phương pháp Tích lũy 4000 Điểm trong 12 tháng



5. Giám Sát Viên Tích Cực

Giám Sát Viên Tích Cực là nền tảng tốt trong việc xây dựng hệ thống mạng lưới và giúp bạn đạt được mục tiêu kinh doanh của mình. Đây cũng là một kết quả tuyệt vời ghi nhận nỗ lực, sự tận tâm và kỹ năng lãnh đạo của bạn.

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt được 2500 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Giám Sát Viên.
- Nhận được huy hiệu và chứng chỉ Giám Sát Viên Tích Cực, ghi nhận việc xây dựng hệ thống kinh doanh mạnh mẽ và vững chắc của bạn. Khi bạn có nhiều Thành Viên tuyển dưới trở thành Giám Sát Viên Tích Cực, bạn sẽ có nhiều cơ hội vinh danh và thăng tiến hơn.

Thành Viên cần thực hiện việc tái đạt chuẩn Giám Sát Viên hàng năm để duy trì các quyền lợi và đặc quyền của mình.

Ba Tầng Thành Công

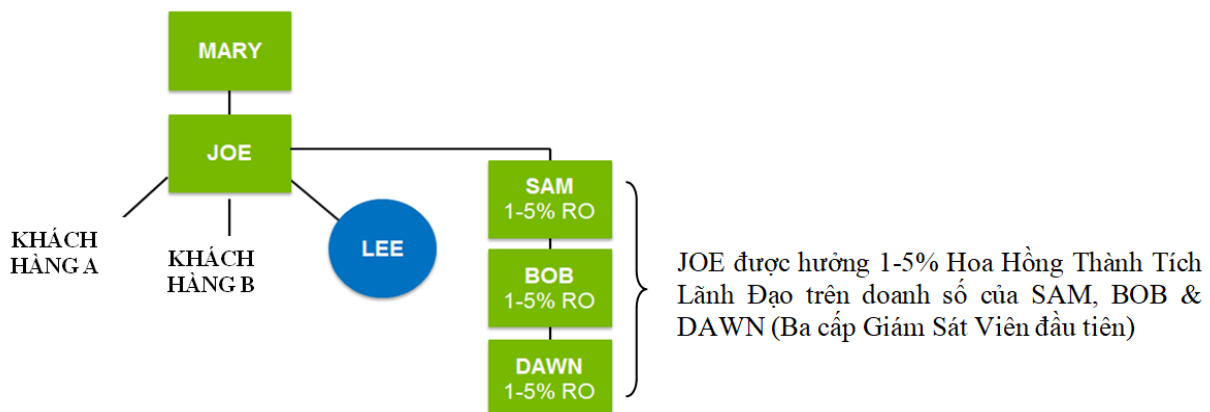
Những người do bạn bảo trợ trực tiếp làm Thành Viên của Herbalife được coi là Thành Viên Tầng 1 của bạn. Họ có thể là bạn bè, người thân hay các đồng nghiệp hoặc thậm chí là những người mà bạn mới gặp. Khi những Thành Viên Tầng 1 của bạn bảo trợ cho những Thành Viên khác, thì những Thành Viên mới này sẽ trở thành Thành Viên Tầng 2 của bạn. Đến lượt các Thành Viên Tầng 2 này bảo trợ cho những người khác, thì những người được bảo trợ sẽ trở thành Thành Viên Tầng 3 trong mạng lưới Herbalife của bạn.

Bằng việc huấn luyện Thành Viên tuyển dưới và khuyến khích họ làm theo bạn, bạn đang hỗ trợ từng Thành Viên trong nhóm của mình đạt chuẩn cấp bậc Giám Sát Viên. Khi bạn trở thành Giám Sát Viên có các Giám Sát Viên hay Giám Sát Viên Dự Bị trong ba tầng tuyển dưới đầu tiên của mình, bạn có thể nhận Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo ở mức 1% đến 5% trên Doanh Số Mạng Lưới của mình.

Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo

Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo là khoản tiền hàng tháng từ 1% đến 5% trả cho Giám Sát Viên từ doanh số bán hàng của ba tầng Giám Sát Viên hoạt động tuyển dưới và doanh số nhóm của Giám Sát Viên đó (Xem Bảng Tỷ Lệ Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo).

Ví dụ:



Chi Trả Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo

Tỷ lệ phần trăm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo của bạn được tính dựa trên Tổng Doanh Số mỗi tháng, nếu bạn đạt dưới 500 Điểm Tổng Doanh Số thì bạn sẽ không được nhận Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo. Nếu bạn đạt được 2500 Điểm Tổng Doanh Số hay nhiều hơn, thì bạn sẽ hưởng trọn mức cao nhất 5% doanh số của ba tầng Giám Sát Viên tuyển dưới đang hoạt động của bạn. Bảng Tỷ lệ Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo sau đây thể hiện yêu cầu doanh số mà Giám Sát Viên phải đạt mỗi tháng để có thể được nhận

Bảng Tỷ Lệ Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	
Tổng Doanh Số của GSV	Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo
0 - 499	0%
500 - 999	1%
1.000 - 1.499	2%
1.500 - 1.999	3%
2.000 - 2.499	4%
2.500 trở lên	5%

Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo được trả như sau:

- Từ 1% đến 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo được trả trên Tổng Doanh Số của các Giám Sát Viên tầng 1 được bạn bảo trợ trực tiếp.
- Từ 1% đến 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo được trả trên Tổng Doanh Số của các Giám Sát Viên tầng 2 (Giám Sát Viên được bảo trợ bởi Giám Sát Viên mà bạn đã bảo trợ trực tiếp).
- Từ 1% đến 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo được trả trên Doanh Số Cá Nhân của các Giám Sát Viên tầng 3 (Giám Sát Viên được bảo trợ bởi Giám Sát Viên Tầng 2 của bạn).

Trong ví dụ sau đây, bạn được mức tối đa 5%, Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo của bạn sẽ được tính dựa trên 30.000 điểm Doanh Số Mạng Lưới, mang lại cho bạn 1.500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo. Hãy nhớ rằng phần thu nhập này cũng được tính dựa trên Cơ Sở Thu Nhập của các sản phẩm đặt hàng trong quốc gia sở tại. Giả sử 1 điểm Doanh Số Mạng lưới có giá trị tương ứng với 27.500 đồng.

Ví dụ về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo		
BẠN	2.500 Điểm Tổng Doanh Số (Bạn được hưởng 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)	= Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo của bạn là 1.500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo của bạn là: $1.500 \times 27.500 = \mathbf{41.250.000 \text{ đồng}}$
Giám Sát Viên tầng 1	10.000 điểm Tổng Doanh Số	= $5\% \times 10.000 = 500$ điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo
Giám Sát Viên tầng 2	10.000 điểm Tổng Doanh Số	= $5\% \times 10.000 = 500$ điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo
Giám Sát Viên tầng 3	10.000 điểm Doanh Số Cá Nhân	= $5\% \times 10.000 = 500$ điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo

Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo

Là một Giám Sát Viên, bạn còn có thêm cơ hội có được Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo. Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo được trả cho Giám Sát Viên tuyển trên khi Giám Sát Viên tuyển dưới hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo ít hơn mức tối đa 5%. Đây chính là phần trăm chênh lệch giữa mức tối đa 5% và mức Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mà Giám Sát Viên tuyển dưới đạt được.

Để đạt đủ điều kiện hưởng Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo, Giám Sát Viên phải đạt được mức tối đa 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo. Mức hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trên mỗi đơn hàng không được vượt quá 5%.

Ví dụ về Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo		
BẠN	2.500 điểm Tổng Doanh Số (5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)	Được hưởng 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo từ các Giám Sát Viên tầng 1, 2 và 3. Được hưởng 4% Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo từ Giám Sát Viên tầng 4 do Giám Sát Viên tầng 3 chỉ đủ điều kiện nhận 1%
Giám Sát Viên tầng 1	2.500 điểm Tổng Doanh Số (5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)	Được hưởng 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo từ các Giám Sát Viên tầng 2, 3 và 4.
Giám Sát Viên tầng 2	2.500 điểm Tổng Doanh Số (5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)	Được hưởng 5% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo từ các Giám Sát Viên tầng 3 và 4.
Giám Sát Viên tầng 3	500 điểm Tổng Doanh Số (1% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)	Được hưởng 1% Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo từ các Giám Sát Viên tầng 4.
Giám Sát Viên tầng 4	1.000 Điểm Tổng Doanh Số (Không có Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo)	Không có Giám Sát Viên tuyển dưới để hưởng Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo.

6. Nhóm Thế Giới

Đạt chuẩn vị trí Nhóm Thế Giới là một bước tiến quan trọng trong hoạt động kinh doanh Herbalife của bạn. Khi trở thành Thành Viên của cấp bậc uy tín này, bạn đã chứng minh được thành công của mình. Nhóm Thế Giới là bộ phóng giúp bạn tiến đến việc đạt chuẩn Nhóm Thành Tích Cao Nhất (Nhóm TAB).

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt được 2.500 Điểm Tổng Doanh Số mỗi Tháng Doanh Số trong 4 tháng liên tiếp sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị hoặc Giám Sát Viên;

HOẶC

- Đạt 10.000 Điểm Tổng Doanh Số trong một Tháng Doanh Số sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị hoặc Giám Sát Viên;

HOẶC

- Đạt 500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trong một Tháng Doanh Số.

Sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị hoặc Giám Sát Viên, nếu thỏa điều kiện về Doanh Số hoặc Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo nêu trên, bạn sẽ lên vị trí Nhóm Thế Giới vào đầu tháng tiếp theo. Nhóm Thế Giới chỉ là một vị trí để tuyên dương. Thành Viên không nhận được thêm bất kỳ khoản thu nhập nào khác. Thành Viên cần thực hiện việc tái đạt chuẩn Giám Sát Viên hàng năm để duy trì các quyền lợi và đặc quyền của mình.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Giám Sát Viên;
- Một bộ chứng nhận Nhóm Thế Giới gồm Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Thế Giới.
- Tham dự các khóa huấn luyện đặc biệt trong nước và quốc tế giúp bạn tiến lên vị trí Thành Viên Nhóm TAB.

7. Nhóm Thế Giới Tích Cực

Điều kiện đạt chuẩn:

Trong giai đoạn 6 tháng liên tiếp trong kỳ đạt chuẩn:

- Đạt 2.500 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong bốn tháng liên tiếp sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị hoặc Giám Sát Viên,

VÀ

- 10.000 Điểm Tổng Doanh Số trong một tháng hoặc 5.000 Điểm Tổng Doanh Số mỗi tháng trong hai tháng bất kỳ sau khi trở thành Giám Sát Viên Dự Bị hoặc Giám Sát Viên,

VÀ

- 500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trong một Tháng Doanh Số.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Nhóm Thế Giới.
- Nhận được Huy hiệu và chứng nhận đặc biệt dành cho Nhóm Thế Giới Tích Cực. Thành Viên đạt chuẩn lần đầu và chưa phải là Thành Viên nhóm TAB sẽ nhận được Tiền thưởng đặc biệt trị giá 500 USD (được thanh toán bằng tiền tệ địa phương).

Thành Viên cần thực hiện việc tái đạt chuẩn Giám Sát Viên hàng năm để duy trì các quyền lợi và đặc quyền của mình.

8. Nhóm Thành Tích Cao Nhất (Nhóm TAB)

Các Giám Sát Viên thành công có cơ hội để tiến lên các cấp bậc cao hơn trong Kế Hoạch Trả Thưởng của Herbalife, đó chính là Nhóm Thành Tích Cao Nhất – Top Achievers Business Team (nhóm TAB). Có ba cấp bậc trong Nhóm TAB: Nhóm Phát Triển Toàn Cầu – Global Expansion Team (GET), Nhóm Triệu Phú – Millionaire Team và Nhóm Chủ Tịch – President's Team.

Cấp bậc Nhóm TAB là một vị trí uy tín đáng ngưỡng mộ ở Herbalife. Điều này chứng tỏ rằng Giám Sát Viên đã phát triển một mạng lưới Giám Sát Viên tuyển dưới vững chắc, năng động cũng như năng lực lãnh đạo của mình. Bạn sẽ nhận thêm nhiều quyền lợi và phát triển kỹ năng lãnh đạo. Mỗi cấp bậc mới sẽ mở ra cho bạn cơ hội tham gia vào các chương trình huấn luyện nâng cao, hưởng các khoản Hoa Hồng Doanh Số hấp dẫn, được xét đạt chuẩn các phần thưởng và ưu đãi đặc biệt. Thành Viên Nhóm TAB cần thực hiện việc tái đạt chuẩn Giám Sát Viên hàng năm để duy trì cấp bậc, danh hiệu của mình.

Hoa Hồng Doanh Số

Là phần thu nhập từ 2% đến 7% tính trên Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới, dành cho các Thành Viên nhóm TAB đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Doanh Số.

Bạn cần điền đầy đủ và nộp Đơn Đăng Ký Hoa Hồng Doanh Số Nhóm TAB (theo mẫu quy định tại Phụ Lục B Biểu Mẫu Liên Quan của Quy Tắc Hoạt Động) để đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Doanh Số. Hoa Hồng Doanh Số là một phần thưởng ghi nhận vai trò lãnh đạo và sự trung thành kiên định của bạn (Giá trị và Quy tắc chi trả quy định tại Mục 8.6. Tiêu Chuẩn Đánh Giá Theo Cấp Độ).

CHI TIẾT VỀ CÁC CẤP BẬC CỦA THÀNH VIÊN NHÓM TAB

8.1. Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET)

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 1.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp. Vào đầu tháng tiếp theo bạn sẽ trở thành Thành Viên Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET).

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Giám Sát Viên.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Phát Triển Toàn Cầu .

- Được hưởng hàng tháng mức Hoa hồng Doanh Số lên đến 2% trên Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới.
- Có cơ hội tham dự các sự kiện huấn luyện của Công Ty, tham dự các chương trình huấn luyện đặc biệt nâng cao trong nước và quốc tế.

8.2. Nhóm GET 2500

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 2500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Nhóm Phát Triển Toàn Cầu.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Phát Triển Toàn Cầu GET 2500.

8.3. Nhóm Triệu Phú

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 4000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp. Vào đầu tháng tiếp theo bạn sẽ trở thành Thành Viên Nhóm Triệu Phú.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Giám Sát Viên.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Triệu Phú.
- Sau thời gian chờ 2 tháng, hàng tháng bạn có thể được hưởng tới 4% Hoa Hồng Doanh Số trên Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới.
- Có cơ hội tham dự các sự kiện huấn luyện của Công Ty, tham dự các chương trình huấn luyện đặc biệt nâng cao trong nước và quốc tế.

8.4. Nhóm Triệu Phú 7500

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 7500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Nhóm Triệu Phú.
- Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Triệu Phú 7500.

8.5. Nhóm Chủ tịch

Các cấp bậc và Điều kiện đạt chuẩn:

- Chủ tịch: Đạt 10.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 15K: Đạt 15.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 20K: Đạt 20.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 30K: Đạt 30.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 40K: Đạt 40.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 50K: Đạt 50.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 60K: Đạt 60.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 70K: Đạt 70.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 80K: Đạt 80.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Chủ Tịch 90K: Đạt 90.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Giám Sát Viên.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu danh giá dành cho Thành Viên Nhóm Chủ Tịch.

- Sau thời gian chờ ba tháng, bạn có thể đạt tiêu chuẩn để hưởng Hoa Hồng Doanh Số lên đến 7% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới, tùy theo cấp độ đạt chuẩn của bạn.
- Tham gia các chương trình huấn luyện, các chuyến du lịch trong nước và quốc tế dành cho các thành viên Nhóm Chủ Tịch của Herbalife toàn cầu.

Nhóm Chủ Tịch Cấp Cao

Tuyên Dương và Phần Thưởng của Nhóm Chủ Tịch Cấp Cao

	Một Kim Cương	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Để đạt chuẩn vị trí này, bạn cần có một (1) Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở bất kỳ nhánh nào trong hệ thống tuyển dưới của bạn.
	Hai Kim Cương	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Cấp Cao Để đạt chuẩn vị trí này, bạn cần có hai (2) Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở hai nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới của bạn.
	Ba Kim Cương	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Quốc Tế Để đạt chuẩn vị trí này, bạn cần có ba (3) Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở ba nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới của bạn.
	Bốn Kim Cương	Nhóm Chủ Tịch Điều Hành Lãnh Đạo Để đạt chuẩn vị trí này, bạn cần có bốn (4) Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở bốn nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới của bạn.
	Năm Kim Cương	Câu Lạc Bộ Chủ Tịch Để đạt chuẩn vị trí này, bạn cần có năm (5) Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở năm nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới của bạn. Quyền lợi: - Hưởng tất cả các quyền lợi của Thành Viên Nhóm Chủ tịch. - Có cơ hội xét chuẩn tham gia kỳ nghỉ đặc biệt dành cho Thành Viên Câu Lạc Bộ Chủ Tịch và tham dự các chương trình huấn luyện nâng cao trong nước và quốc tế; - Được mời làm diễn giả trong các sự kiện quốc tế.
	Mười Kim Cương	Nhóm Sáng Lập Để đạt chuẩn vị trí này, bạn cần có mười (10) Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở mười nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyển dưới của bạn. Quyền lợi: - Hưởng tất cả các quyền lợi của Thành Viên Nhóm Câu Lạc Bộ Chủ Tịch. - Có cơ hội xét chuẩn tham gia kỳ nghỉ đặc biệt dành cho Thành Viên Nhóm Sáng Lập và tham dự các chương trình huấn luyện nâng cao, trong nước và quốc tế. - Được mời làm diễn giả trong các sự kiện quốc tế

8.6. Tiêu Chuẩn Đánh Giá Theo Cấp Độ

Sau đây là sơ đồ khái quát tiêu chí đạt chuẩn theo mỗi cấp độ.

Điều kiện đạt chuẩn		Giai đoạn chờ đánh giá đạt chuẩn - nhận Hoa Hồng Doanh Số	
Nhóm	Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo phải đạt mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp	Giai đoạn chờ	Giai đoạn hưởng Hoa Hồng Doanh Số
Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET)	1.000	Không	12 tháng kể từ ngày đạt chuẩn/tái đạt chuẩn
Nhóm Triệu Phú (MILL)	4.000	2 tháng	12 tháng kể từ ngày kết thúc giai đoạn chờ
Nhóm Chủ Tịch (PRES)	10.000	3 tháng	12 tháng kể từ ngày kết thúc giai đoạn chờ
Nhóm Chủ Tịch 20K (20K)	20.000	3 tháng	12 tháng kể từ ngày kết thúc giai đoạn chờ
Nhóm Chủ Tịch 30K (30K)	30.000	3 tháng	12 tháng kể từ ngày kết thúc giai đoạn chờ
Nhóm Chủ Tịch 50K (50K)	50.000	3 tháng	12 tháng kể từ ngày kết thúc giai đoạn chờ

Lưu ý: Giai đoạn chờ nhận Hoa Hồng Doanh Số được áp dụng đối với các danh hiệu từ Nhóm Triệu Phú trở lên, theo đó, sau khi đạt chuẩn, Thành Viên sẽ phải chờ một khoảng thời gian để Herbalife tiến hành rà soát việc tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động của Thành Viên. Kết thúc giai đoạn chờ này, nếu kết quả rà soát của Herbalife cho thấy Thành Viên nghiêm túc tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động, Thành Viên được nhận Hoa Hồng Doanh số trong thời gian 12 tháng kể từ ngày kết thúc giai đoạn chờ như quy định tại Bảng trên. Xem Ví dụ về thời gian hưởng Hoa Hồng Doanh Số ở bên dưới.

Yêu cầu đối với mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số

Một khi bạn đã đạt chuẩn hoặc tái đạt chuẩn cho mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số (PB) cụ thể nào đó, hàng tháng bạn cần đạt được các yêu cầu về Tổng Doanh Số và Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để được nhận Hoa Hồng Doanh Số tháng, cụ thể như sau:

% Thu Nhập Hoa Hồng Doanh Số bạn đạt chuẩn	Yêu cầu về Tổng Doanh Số	Yêu cầu về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để hưởng 2% PB	Yêu cầu về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để hưởng 4% PB	Yêu cầu về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để hưởng 6% PB	Yêu cầu về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để hưởng 6.5% PB	Yêu cầu về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để hưởng 6.75% PB	Yêu cầu về Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để hưởng 7% PB
2%	5.000	1.000					
4%	3.000	1.000	4.000				
6%	2.500	1.000	4.000	10.000			
6.5%	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000		
6.75%	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000	30.000	
7%	2.500	1.000	4.000	10.000	20.000	30.000	50.000

Quy Tắc Chi Trả Hoa Hồng Doanh Số

Để giúp bạn hiểu rõ hơn về việc chi trả Hoa Hồng Doanh Số, vui lòng xem các hướng dẫn sau đây:

- Khi Thành Viên Nhóm TAB trong tuyến dưới của bạn nhận % Hoa Hồng Doanh Số thấp hơn bạn, bạn sẽ được nhận % chênh lệch trên tuyến dưới của họ. Các khoản Hoa Hồng Doanh Số của bạn hưởng trên tuyến dưới của những Thành Viên Nhóm TAB bên dưới tiếp theo sẽ phụ thuộc vào mức % Hoa Hồng Doanh Số mà các Thành Viên Nhóm TAB này đạt được. Ví dụ, Hoa Hồng Doanh Số của bạn ở mức 6% và của Thành Viên Nhóm TAB tuyến dưới ở mức 2%, bạn sẽ được nhận 6% Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB đó và 4% Hoa Hồng Doanh Số trên tuyến dưới của họ tính xuống đến Thành Viên nhận Hoa Hồng Doanh Số tiếp theo.
- Khi Thành Viên Nhóm TAB tuyến dưới đạt chuẩn % Hoa Hồng Doanh Số bằng mức bạn đạt chuẩn, bạn sẽ hưởng Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB này, tuy nhiên bạn không được nhận Hoa Hồng Doanh Số từ tuyến dưới của họ.
- Khi Thành Viên Nhóm TAB tuyến dưới đạt chuẩn % Hoa Hồng Doanh Số cao hơn mức bạn đạt chuẩn, bạn sẽ không được nhận Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB này cũng như tuyến dưới của họ.
- Lưu ý rằng, để đủ tư cách nhận Hoa Hồng Doanh Số, Đơn Đăng Ký Hoa Hồng Doanh Số Nhóm TAB phải được điền đầy đủ, được Herbalife chấp thuận và đáp ứng các điều khoản và điều kiện khác (Tham khảo Quy tắc 3.1.7 Quy Tắc Hoạt Động).

Tái Đạt Chuẩn Hoa Hồng Doanh Số

Để tiếp tục nhận Hoa Hồng Doanh Số, bạn cần phải tái đạt chuẩn cấp độ của mình hoặc đạt cấp độ cao hơn. Vui lòng tham chi tiết bên dưới:

Tái Đạt Chuẩn

Để giữ mức thu nhập, hàng năm bạn chỉ cần đạt được yêu cầu về Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trong ba tháng liên tiếp (tương tự điều kiện đạt chuẩn) trong giai đoạn tái đạt chuẩn của bạn.

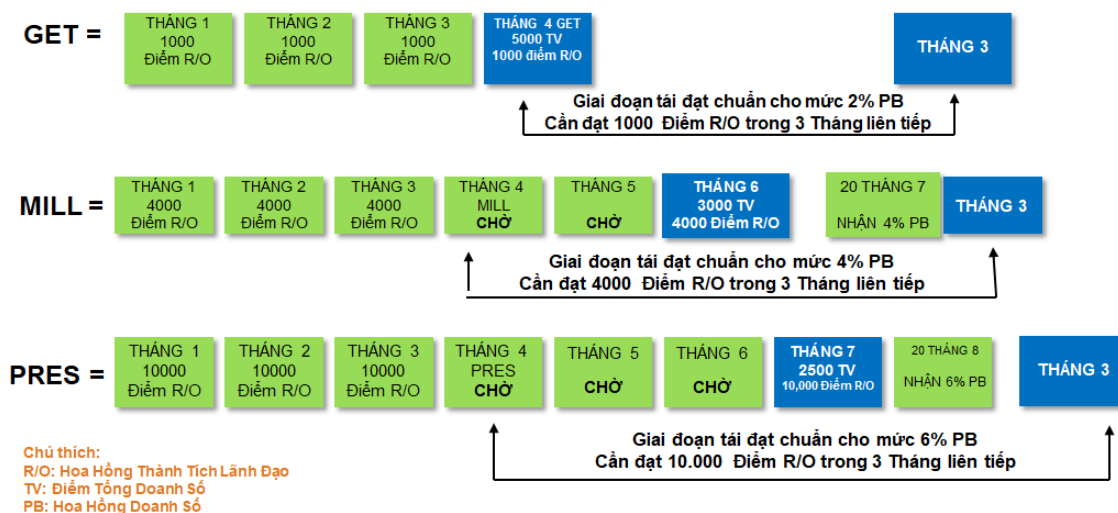
Lưu ý: Khi bạn đạt chuẩn cho bất kỳ cấp độ nào, bạn vẫn giữ cấp bậc đó bất kể mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số mà bạn đang hưởng (trừ khi bạn đạt cấp độ cao hơn hoặc bị xuống vị trí Giám Sát Viên).

Nếu bạn không tái đạt chuẩn cho bất kỳ mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số nào trong giai đoạn tái đạt chuẩn gần nhất và sau đó đạt chuẩn cùng cấp độ, bạn cần phải tuân thủ thời gian chờ trước khi bắt đầu nhận thu nhập tại cấp độ này.

Giai Đoạn Tái Đạt Chuẩn

Để tiếp tục được nhận thu nhập Hoa Hồng Doanh Số, sau khi đạt chuẩn và đủ điều kiện hưởng thu nhập, bạn phải tái đạt chuẩn cấp bậc nhóm TAB của mình (GET, MILL hoặc PRES).

Thời gian tái đạt chuẩn là 1 năm tính từ ngày bạn đủ điều kiện đạt chuẩn vị trí Nhóm TAB.



Ví dụ về thời gian hưởng Hoa Hồng Doanh Số

Thành Viên Nhóm Phát Triển Toàn Cầu không cần phải trải qua Giai đoạn chờ, có thể hưởng Hoa Hồng Doanh Số ngay sau Giai Đoạn Đạt Chuẩn.

Giai Đoạn Đạt Chuẩn			Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET)														
Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	T.4	T.5	T.6	T.7	T.8	T.9	T.10	T.11	T.12	T.1	T.2	T.3	T.4	T.5	T.6
1.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	1.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	1.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	← Thời gian đủ điều kiện được hưởng mức 2% Hoa Hồng Doanh Số bắt đầu từ tháng 4 năm hiện tại đến tháng 3 năm kế tiếp →														
			← Giai Đoạn Tái Đạt Chuẩn bắt đầu từ tháng 4 năm hiện tại đến tháng 3 năm kế tiếp →														

Thành Viên Nhóm Triệu Phú phải trải qua Giai đoạn chờ 02 tháng kể từ khi hoàn thành đạt chuẩn mới được nhận Hoa Hồng Doanh Số trong 12 tháng tiếp theo.

Giai đoạn đạt chuẩn			Nhóm Triệu Phú (MILL)														
Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	T.4	T.5	T.6	T.7	T.8	T.9	T.10	T.11	T.12	T.1	T.2	T.3	T.4	T.5	T.6
4.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	4.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	4.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	Giai đoạn chờ	← Thời gian đủ điều kiện được hưởng mức 4% Hoa Hồng Doanh Số bắt đầu từ tháng 6 năm hiện tại đến tháng 5 năm kế tiếp →													
				← Giai Đoạn Tái Đạt Chuẩn bắt đầu từ tháng 4 năm hiện tại đến tháng 3 năm kế tiếp →													

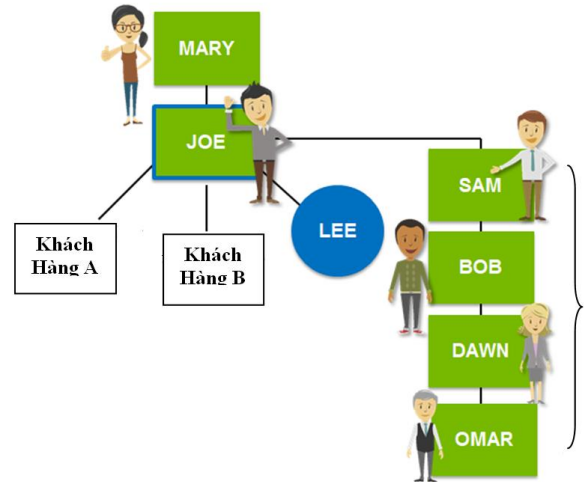
Thành Viên Nhóm Chủ Tịch phải trải qua Giai đoạn chờ 03 tháng kể từ khi hoàn thành đạt chuẩn mới được nhận Hoa Hồng Doanh Số trong 12 tháng tiếp theo.

Giai đoạn đạt chuẩn			Nhóm Chủ Tịch (PRES)														
Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	T.4	T.5	T.6	T.7	T.8	T.9	T.10	T.11	T.12	T.1	T.2	T.3	T.4	T.5	T.6
Đạt 10.000, 20.000, 30.000, 50.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp			Giai đoạn chờ			← Thời gian đủ điều kiện được hưởng mức 6% Hoa Hồng Doanh Số bắt đầu từ tháng 7 năm hiện tại đến tháng 6 năm kế tiếp →											
						← Giai Đoạn Tái Đạt Chuẩn bắt đầu từ tháng 4 năm hiện tại đến tháng 3 năm kế tiếp →											

Ví dụ về Hoa Hồng Doanh Số

Joe, Sam, Bob, Dawn và Omar là các Thành Viên Nhóm TAB và đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Doanh số như sau:

Thành Viên	% Hoa Hồng Doanh Số
Joe	7%
Sam	6.5%
Bob	6%
Dawn	4%
Omar	2%



Theo Quy Tắc Chi Trả Hoa Hồng Doanh Số, các Thành Viên này không nhận Hoa Hồng Doanh Số trên Tổng Doanh Số của bản thân. Do đó, Doanh Số Bán Hàng phát sinh từ Thành Viên Lee và các khách hàng A, B không được sử dụng để tính Hoa Hồng Doanh Số cho Joe.

Các Thành Viên này nhận Hoa Hồng Doanh Số từ tuyến dưới như sau:

Thành viên	Sam (6.5%)	Bob (6%)	Dawn (4%)	Omar (2%)
Joe (7%)	7% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Sam	0.5% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Bob	0.5% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Dawn	0.5% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Omar
Sam (6.5%)	-	6.5% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Bob	0.5% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Dawn	0.5% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Omar
Bob (6%)	-	-	6% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Dawn	2% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Omar
Dawn (4%)	-	-	-	4% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Omar
Tổng	7% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Sam	7% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Bob	7% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Dawn	7% Tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyển dưới của Omar