Kèm GCN CBS lần 5

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN HERBALIFE VIỆT NAM

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN HERBALIFE VIỆT NAM
M.S.D.N: 0309069208 - C.T.N.H.H
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG

Thời điểm áp dụng: Theo Thông báo của Công ty sau khi Kế Hoạch Trả Thưởng đã được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN HERBALIFE VIỆT NAM

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 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến dưới, thể hiện dưới hình thức Lợi Nhuận Bán Sỉ, Lợi Nhuận Bán Lẻ, 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 Lẻ

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 Sỉ (còn được gọi là Hoa hồng)

Lên đến 25% giá trị Cơ Sở Thu Nhập, là lợi nhuận bạn nhận được khi Thành Viên tuyến 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 tuyến 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 tuyến dưới đang hoạt động trong ba tầng gần nhất của Giám Sát Viên đó.

Hoa Hồng Doanh Số

Phần thu nhập từ 2% đến 7% tính trên Tổng doanh số của các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyến 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.

Tỉ 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% x 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 Sỉ): 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. Thuật ngữ này còn được gọi là Lợi Nhuận Bán Sỉ.

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 tuyến dưới đang hoạt động gần nhất của họ (Doanh Số Mạng Lưới).

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. Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo được sử dụng để xét đạt chuẩn tham dự sự kiện, các chương trình khuyến mại của Công ty, xét đạt chuẩn và tái đạt chuẩn các cấp bậc Thành Viên được quy định chi tiết trong Kế Hoạch Trả Thưởng.

Hệ Số Điều Chỉnh Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo: Hệ Số Điều Chỉnh Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo được áp dụng từ tháng 03/2023 để tri ân và khích lệ các Thành Viên. Theo đó, tùy diễn biến của thị trường, Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo sẽ được nhân với Hệ Số Điều Chỉnh trước khi được sử dụng làm điều kiện xét chuẩn cho các mục đích cụ thể như đã thể hiện trong thuật ngữ. Hệ Số Điều Chỉnh có giá trị không thấp hơn 1 và sẽ được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền trước khi áp dụng. **Hệ Số Điều Chỉnh áp dụng từ 01/03/2023 là 1.1.**

Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo: Hoa Hồng Tích Lũy Thành Tích Lãnh Đạo được trả cho Giám Sát Viên tuyến trên khi Giám Sát Viên tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến dưới của Giám Sát Viên.

Mạng Lưới Thành Viên Tuyến 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 Tuyến Dưới: Doanh số tính theo các đơn hàng do tuyến dưới không phải Giám Sát Viên và Giám Sát Viên Dự Bị đặt mua trực tiếp từ Herbalife.

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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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.

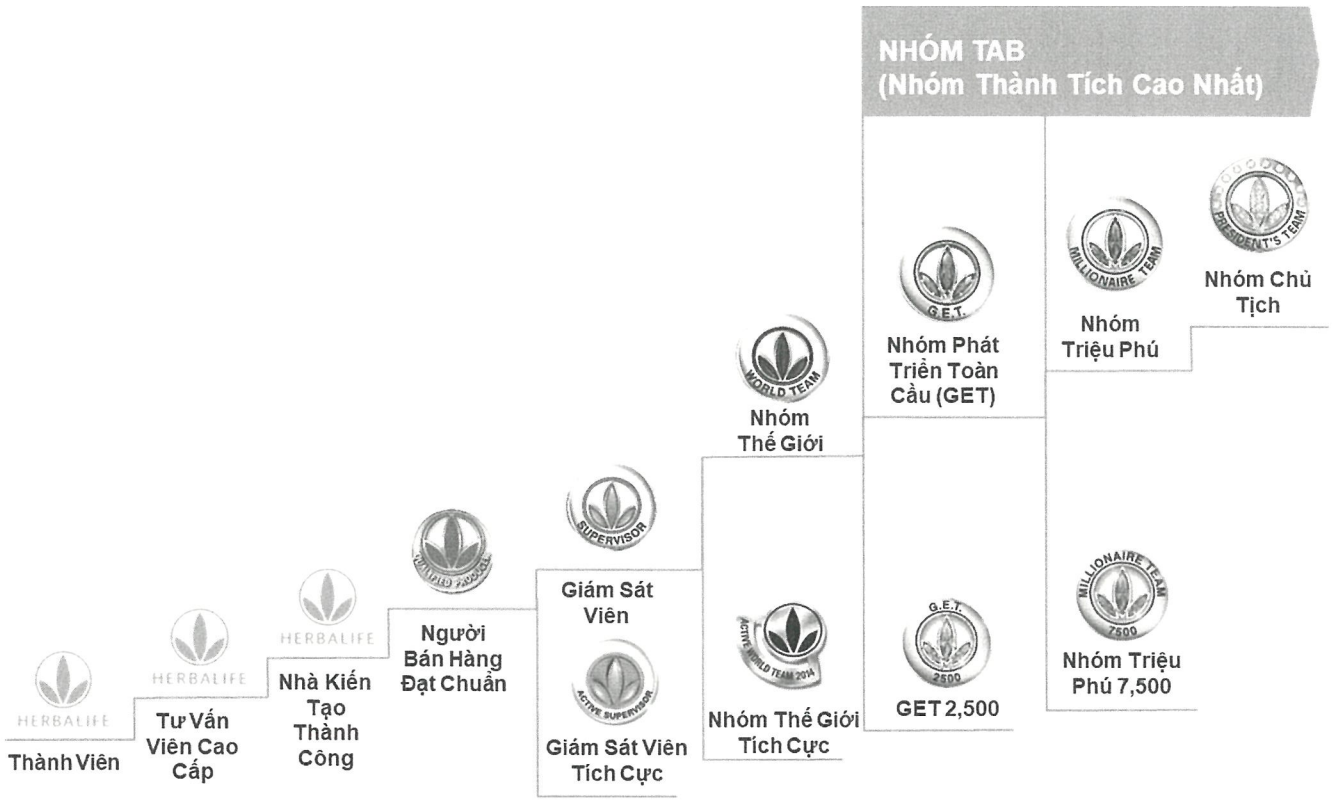
Tháng Doanh Số Kép: Khi ngày cuối cùng của tháng rơi vào ngày cuối tuần hoặc ngày lễ, ngày cuối tháng của tháng sẽ được gia hạn đến ngày làm việc đầu tiên của tháng tiếp theo. Vào ngày gia hạn này, Thành Viên khi đặt hàng có thể chọn lựa đơn hàng được tính cho doanh số tháng trước đó hoặc tháng hiện 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 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 từ 500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1 đến 2 tháng liên tiếp.
	Nhà Kiến Tạo Thành Công	Tích luỹ 1.000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp hoặc cao hơn trong một tháng.
	Người Bán Hàng Đạt Chuẩn	Tích lũy 2.500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1 đến 6 tháng, trong đó có tối thiểu 500 Điểm Doanh Số Trực Tiếp.

	Giám Sát Viên	Tích lũy 4.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến 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 Tuyến Dưới] trong vòng 3-12 tháng, trong đó có tối thiểu 1.000 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 4-6 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
	Nhóm Chủ Tịch 100K	100.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 110K	110.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 120K	120.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 130K	130.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp
	Nhóm Chủ Tịch 140K	140.000 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến dưới

10 Kim Cương	**Nhóm Sáng Lập**	Có 10 Thành Viên Nhóm Chủ Tịch Đạt Chuẩn ở 10 nhánh riêng biệt trong hệ thống tuyến 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
5 Triệu Điểm Doanh Số	**Danh hiệu Thành Tích Trọn Đời Năm Triệu**	Danh hiệu này trao cho các Thành Viên đạt được 5 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
	Kỷ niệm 35 năm	Danh hiệu 35 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 35 năm của họ với Herbalife
	Kỷ niệm 40 năm	Danh hiệu 40 năm sẽ được tặng cho Thành Viên để ghi nhận cho những đóng góp và thời gian gắn bó 40 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)

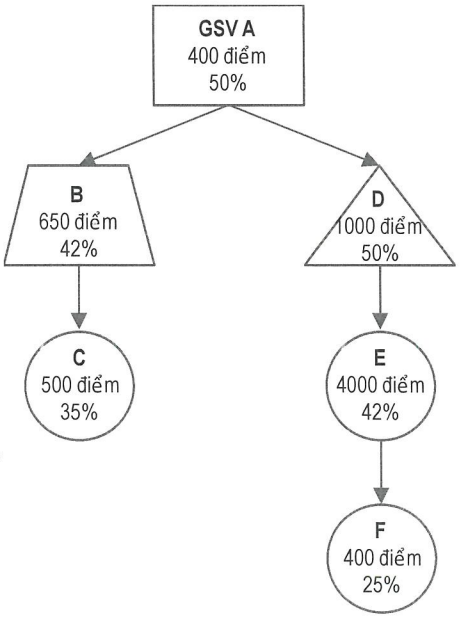
Doanh Số Trực Tiếp là doanh số tính theo những đơn hàng được mua trực tiếp từ Herbalife bằng Mã số Thành Viên của chính bạn.

Doanh Số Tuyến Dưới (DLV)

Doanh Số Tuyến Dưới là doanh số tính theo các đơn hàng do tuyến dưới không phải Giám Sát Viên và Giám Sát Viên Dự Bị đặt mua trực tiếp từ Herbalife.

Ví dụ về Doanh Số Tuyến Dưới

Trong Sơ Đồ 1, Giám Sát Viên A mua hàng đạt 400 Điểm Doanh Số, có các tuyến dưới:
B mua hàng đạt 650 Điểm Doanh Số
C mua hàng đạt 500 Điểm Doanh Số
D mua hàng đạt 1.000 Điểm Doanh Số với Chiết Khấu Tạm Thời 50%
E mua hàng đạt 4.000 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 Tuyến Dưới của các Thành Viên được xác định như sau:

Thành Viên	DS Tuyến Dưới	Ghi chú
F	0	Không có tuyến dưới
E	400	Từ F
D	4.400	Từ E & F
C	0	Không có tuyến dưới
B	500	Từ C
Giám Sát Viên A	5.550	Từ E, F, C & B

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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 1.000 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 = 5.950 + 1.000 = 6.950 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 tuyến 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

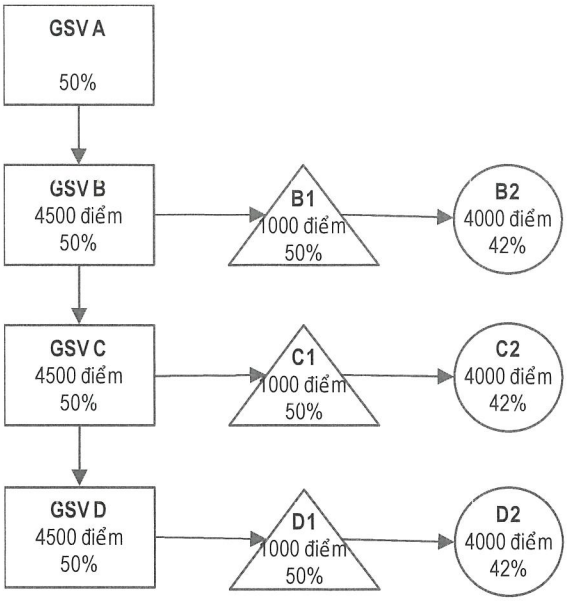
Trong Sơ Đồ 2, Giám Sát Viên A có các tuyến dưới:

- Các Giám Sát Viên B, C, D – 4.500 Điểm Doanh Số;
- Các Giám Sát Viên Dự Bị B1, C1, D1 – 1.000 Điểm Doanh Số với Chiết Khấu Tạm Thời 50%
- Các Thành Viên B2, C2, D2 – 4.000 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: 9.500 Điểm
- Tổng Doanh số của GSV C: 9.500 Điểm
- Doanh Số Cá Nhân của GSV D: 8.500 Điểm
- Doanh Số Nhóm của A: 0 Điểm

Doanh số Mạng lưới của GSV A: 27.500 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

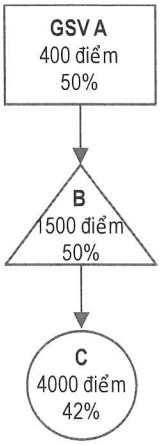
Doanh Số Chưa Sử Dụng là toàn bộ doanh số bán hàng mà chưa có bất kỳ Thành Viên nào trong hệ thống của bạn sử dụng cho mục đích đạt chuẩn Giám Sát Viên.

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 tuyến dưới:
B – Giám Sát Viên Dự Bị – 1.500 Điểm Doanh Số với Chiết Khấu Tạm Thời 50%
C — 4.000 Điểm Doanh Số

Thành Viên C không có tuyến dưới và có 4.000 Điểm Doanh Số nên 4.000 điểm này là Doanh Số Chưa Sử Dụng của Thành Viên C. Tuy nhiên, Thành Viên C sẽ sử dụng 4.000 Điểm Doanh Số này cho quá trình đạt chuẩn Giám Sát Viên.



Sơ Đồ 3

Do đó, Thành Viên B sẽ có 4.000 điểm Doanh Số Đã Sử Dụng và 1.500 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 1.000 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 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 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

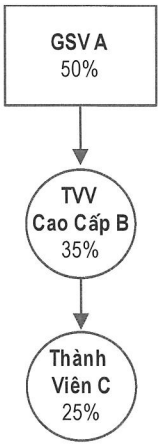
Sản phẩm X của Công ty có Cơ Sở Thu Nhập là 100 đồng và Giá Bán Lẻ Đề Xuất (còn được gọi là Giá bán cho người tiêu dùng) là 110 đồng. Thành Viên A được mua hàng từ Công ty ở mức chiết khấu 25% Cơ Sở Thu Nhập. Khi mua sản phẩm X và bán lại cho người tiêu dùng ở mức Giá Bán Lẻ Đề Xuất, Lợi Nhuận Bán Lẻ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

- Số tiền chiết khấu khi Thành Viên A mua sản phẩm X từ Công ty: 25% x 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 Sỉ (Hoa Hồng)

Bên cạnh Lợi Nhuận Bán Lẻ, khi là Thành Viên của Herbalife, bạn có thể hưởng được Lợi Nhuận Bán Sỉ trên các sản phẩm được mua bởi tuyến dưới của bạn. Lợi Nhuận Bán Sỉ, 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 Sỉ 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.



Sơ Đồ 4

Ví dụ về Lợi Nhuận Bán Sỉ

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.

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

Khi Thành Viên C mua sản phẩm X từ Công ty, Lợi Nhuận Bán Sỉ 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	Tích luỹ 500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1 đến 2 tháng liên tiếp	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)
	Khi tích luỹ được 2.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trở lên trong vòng 1 đến 2 tháng liên tiếp	42%	Bạn hưởng mức chiết khấu 42% cho đơn hàng cán mốc 2.000 điểm và tất cả các đơn hàng còn lại của Tháng Doanh Số. Từ Tháng Doanh Số tiếp theo, bạn được hưởng mức chiết khấu 35%. (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
Nhà Kiến Tạo Thành Công	Tích luỹ 1.000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp trong một tháng	42%	Bạn được hưởng mức chiết khấu 42% cho đơn hàng cán mốc 1.000 điểm và tất cả các đơn hàng còn lại của Tháng Doanh Số đó và Tháng Doanh Số tiếp theo. (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
Người Bán Hàng Đạt Chuẩn	Tích lũy 2.500 [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1-6 tháng, trong đó có tối thiểu 500 Điểm Doanh Số Trực Tiếp.	42%	Khi đạt vị trí Người Bán Hàng Đạt Chuẩn, bạn được hưởng mức chiết khấu 42% cho tất cả các đơn hàng. (Không cần tái đạt chuẩn hàng năm)
Giám Sát Viên Dự Bị	Đạt 4.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong 1 tháng hoặc 2 tháng liên tiếp, trong đó có tối thiểu 1.000 Điểm Doanh Số Chưa Sử Dụng **HOẶC** Đạt 4.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 3 – 12 tháng, trong đó có tối thiểu 1.000 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 Tuyến 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 tuyến dưới của bạn (Doanh Số Tuyến 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:

- Tích luỹ 500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1 đến 2 tháng liên tiếp, bạn được hưởng mức chiết khấu 35%.
- Khi tích luỹ từ 2.000 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trở lên trong vòng 1 đến 2 tháng liên tiếp, bạn được hưởng mức chiết khấu 42%.
  Ngay khi bạn đã đạt được 2.000 Điểm Doanh Số, bạn có thể hưởng chiết khấu 42% cho đơn hàng cán mốc 2.000 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.
- Được hưởng tới 17% Lợi Nhuận Bán Sỉ (Hoa Hồng) trên Cơ Sở Thu Nhập từ các đơn hàng được mua ở mức chiết khấu 25% hoặc 35% của Thành Viên tuyến 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 tích luỹ 1.000 Điểm Doanh Số Trực Tiếp trong một Tháng Doanh Số từ Herbalife để hưởng 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 đơn hàng cán mốc 1.000 điểm và tất cả các các đơn hàng còn lại của Tháng Doanh Số đó và Tháng Doanh Số tiếp theo.

Điều kiện đạt chuẩn:

- Tích luỹ 1.000 điểm Doanh Số Trực Tiếp (PPV) hoặc cao hơn trong một Tháng Doanh Số.

Lưu ý:

- Để đạt chuẩn Nhà Kiến Tạo Thành Công, bạn phải sử dụng Doanh Số Trực Tiếp. Doanh Số Tuyến 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 cho đến ngày cuối cùng của Tháng Doanh Số tiếp theo.
- Được hưởng tới 17% Lợi Nhuận Bán Sỉ (Hoa Hồng) trên Cơ Sở Thu Nhập từ các đơn hàng được mua ở mức chiết khấu 25% hoặc 35% của Thành Viên tuyến dưới.
- Khi kết thúc Tháng Doanh Số 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 2.500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1 – 6 tháng, trong đó có ít nhất 500 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 2.500 Điểm [Doanh Số Trực Tiếp và Doanh Số Tuyến Dưới] trong vòng 1– 6 tháng, trong đó có ít nhất 500 điểm là Doanh Số Trực Tiếp.

Lưu ý:

- Không yêu cầu Tái đạt chuẩn hàng năm đối với vị trí Người Bán Hàng Đạt Chuẩn.

Quyền lợi:

Là Người Bán Hàng Đạt Chuẩn, bạn được hưởng các quyền lợi sau:

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

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 4.000 Điểm Doanh Số trong một Tháng Doanh Số (trong đó có tối thiểu 1.000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).

HOẶC

- Đạt chuẩn theo hình thức hai tháng: Tích lũy 4.000 Điểm Doanh Số trong hai tháng liên tiếp (trong đó có tối thiểu 1.000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).

HOẶC

- Đạt chuẩn theo hình thức cộng dồn: Tích lũy 4.000 Điểm Doanh Số trong vòng 3 đến 12 tháng với điều kiện Thành Viên phải có tối thiểu 1.000 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 3.000 Điểm

Doanh Số Tuyến Dưới và 1.000 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 Tạm Thời 50% cho các đơn hàng tiếp theo trong tháng.

Quyền lợi:
Là Giám Sát Viên, bạn được hưởng các quyền lợi sau:

- 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 tuyến 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 Viên[1].

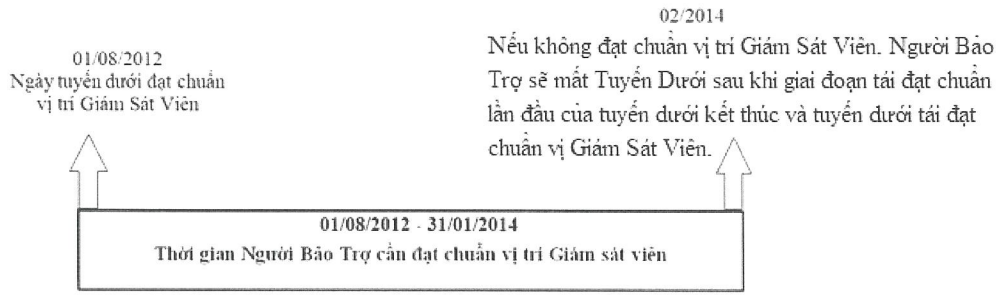
Giám Sát Viên Dự Bị
Khi đạt được điều kiện về Điểm Doanh Số đối với vị trí Giám Sát Viên, Thành Viên sẽ trở thành Giám Sát Viên Dự Bị cho đến hết ngày cuối cùng của tháng đạt chuẩn, sau đó bạn sẽ chính thức trở thành Giám Sát Viên vào ngày đầu tiên của tháng tiếp theo. Là Giám Sát Viên Dự Bị, bạn được 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 từ 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 tuyến trên gần nhất.

Không đạt chuẩn Giám Sát Viên
Nếu một Thành Viên bảo trợ tuyến dưới và tuyến 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 tuyến dưới hoàn thành giai đoạn tái đạt chuẩn lần đầu.

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

Ví dụ:

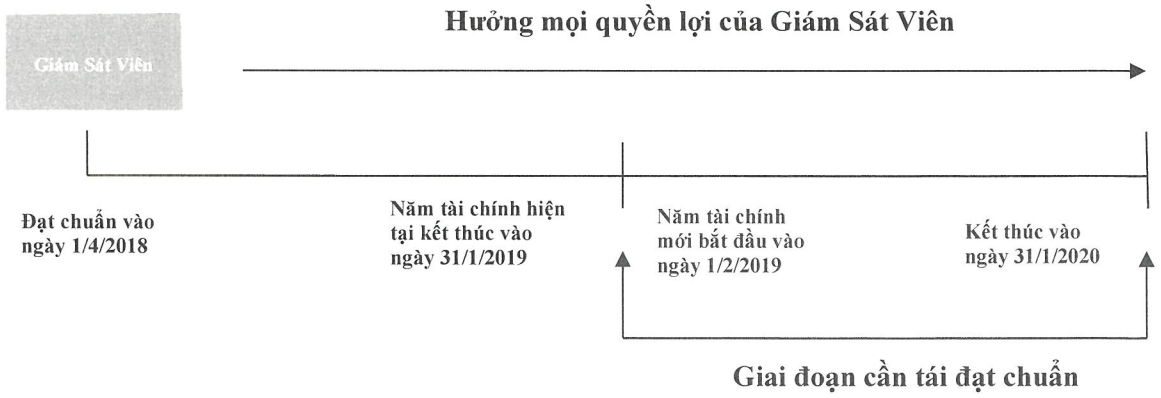


Tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên
Giám Sát Viên đủ điều kiện đạt chuẩn trong một năm tài chính (từ ngày 1/2 đến 31/1 của năm kế tiếp) cần tái đạt chuẩn trong năm tài chính liền kề để duy trì các quyền lợi và đặc quyền của mình.

---

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

Ví dụ:



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

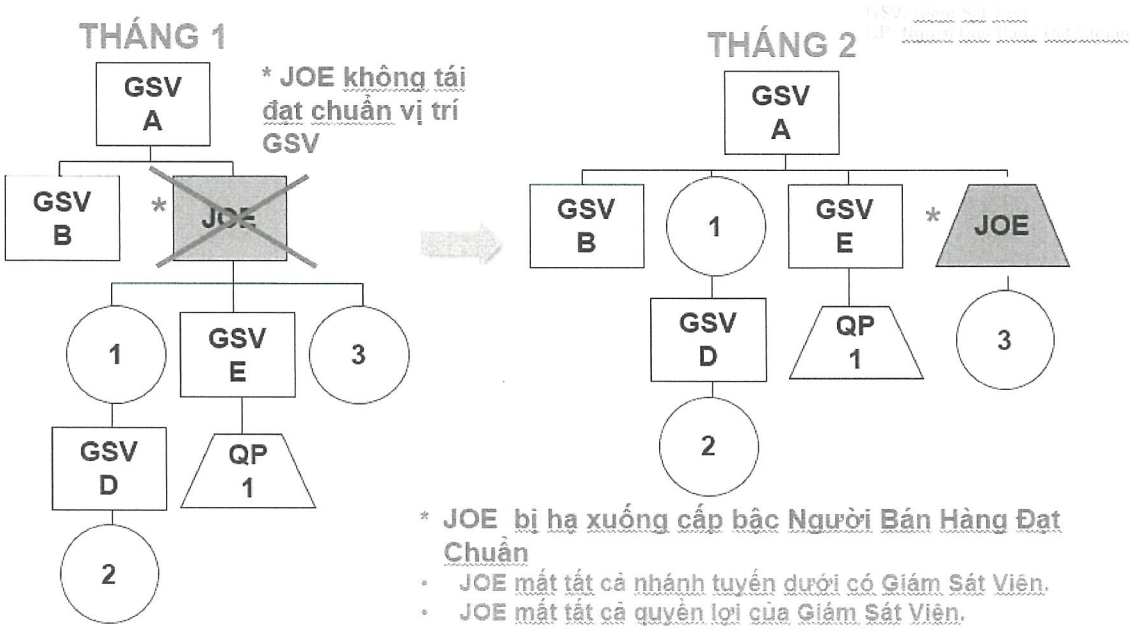
- Tái đạt chuẩn theo phương pháp một tháng: Đạt được 4.000 Điểm Tổng Doanh Số trong một Tháng Doanh Số (trong đó có tối thiểu 1.000 điểm là Doanh Số Chưa Sử Dụng).
- Tái đạt chuẩn theo phương pháp hai tháng: Tích lũy được 4.000 Điểm Tổng Doanh Số trong hai tháng liên tiếp (trong đó có tối thiểu 1.000 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 2.000 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 tuyến dưới có Giám Sát Viên sẽ chuyển lên Giám Sát Viên tuyến 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 tuyến dưới có Giám Sát Viên. Trong trường hợp này, các nhánh này sẽ được chuyển lên cho Giám Sát Viên tuyến trên liền kề của bạn.

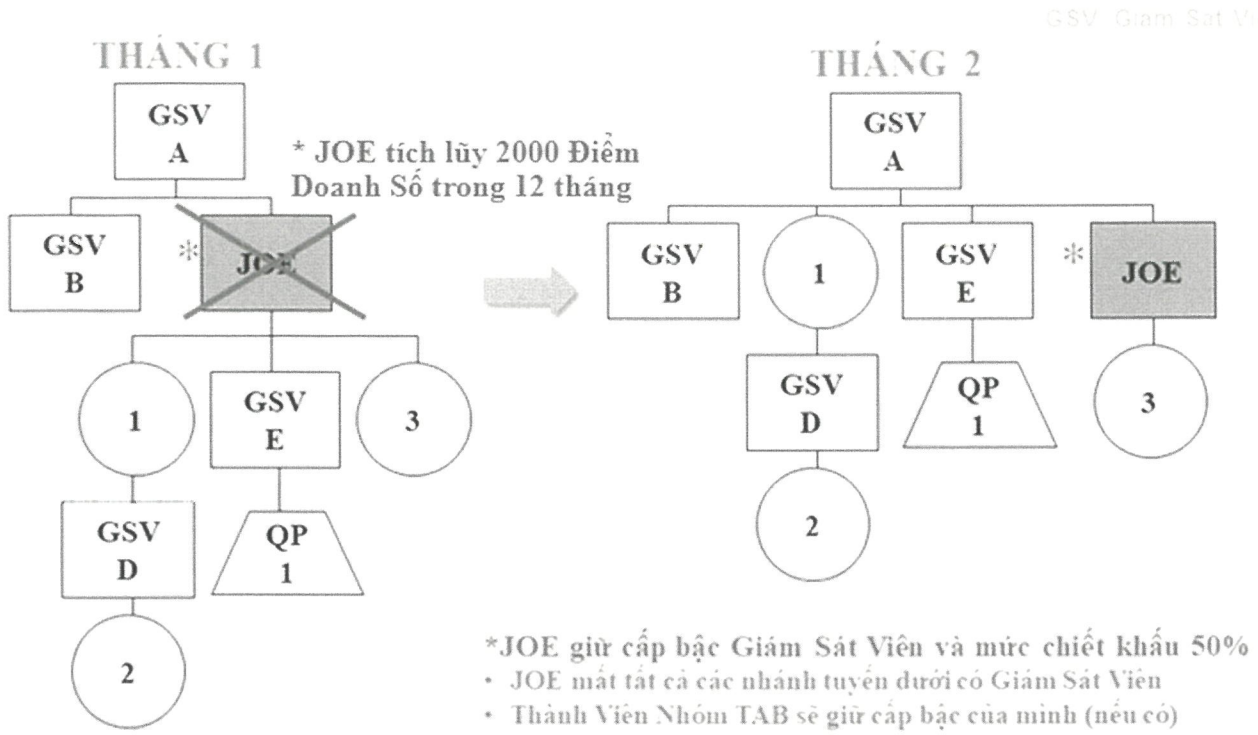
Giám Sát Viên không hoàn tất việc tái đạt chuẩn vị trí Giám Sát Viên trong giai đoạn tái đạt chuẩn sẽ bị hạ xuống cấp bậc Người Bán Hàng Đạt Chuẩn.

Ví dụ:

Không tái đạt chuẩn Giám Sát Viên



Tái đạt chuẩn bằng phương pháp Tích lũy 2.000 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 2.500 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 tuyến 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

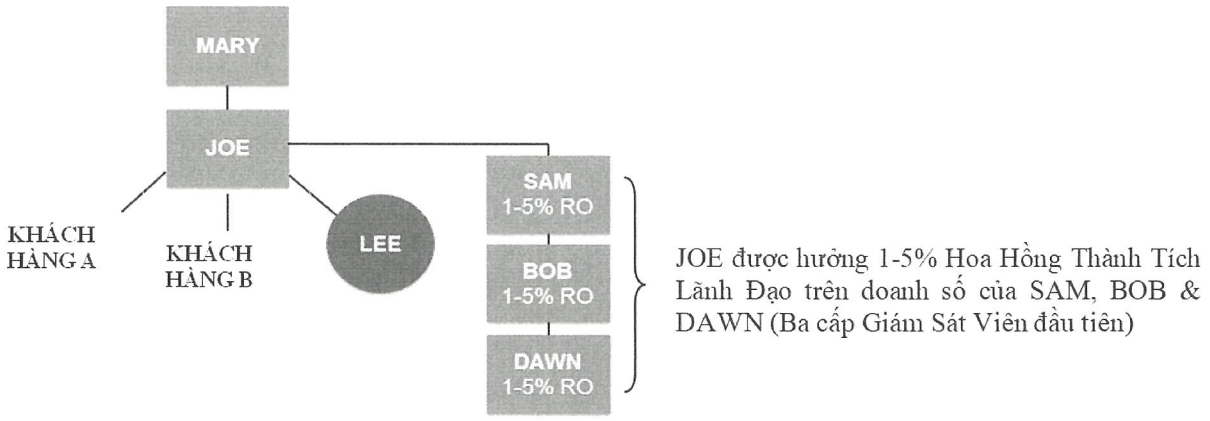
Những người do bạn bảo trợ trực tiếp làm Thành Viên của Herbalife được coi là Thành Viên Tầng 1 của bạn. Họ có thể là bạn bè, người thân hay các đồng nghiệp hoặc thậm chí là những người mà bạn mới gặp. Khi những Thành Viên Tầng 1 của bạn bảo trợ cho những Thành Viên khác, thì những Thành Viên mới này 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến dưới và Doanh Số Nhóm của Giám Sát Viên đó (*Xem Bảng Tỉ 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 2.500 Điểm Tổng Doanh Số hay nhiều hơn, thì bạn sẽ hưởng trọn mức cao nhất 5% doanh số của ba tầng Giám Sát Viên tuyến dưới đang hoạt động của bạn. Bảng Tỉ 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 Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo.

Bảng Tỉ 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 x 27.500 = **41.250.000 đồng**
Giám Sát Viên tầng 1	10.000 điểm Tổng Doanh Số	= 5% x 10.000 = 500 điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo
Giám Sát Viên tầng 2	10.000 điểm Tổng Doanh Số	= 5% x 10.000 = 500 điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo
Giám Sát Viên tầng 3	10.000 điểm Doanh Số Cá Nhân	= 5% x 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 tuyến trên khi Giám Sát Viên tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 bệ 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 mãn 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. 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.

Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới

Đạt chuẩn cấp bậc Nhóm Thế Giới và đồng thời đạt 3.500 Điểm Tổng Doanh Số và 500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo trong cùng một Tháng Doanh Số, Thành Viên sẽ được nhận 1% tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên trong hệ thống tuyến dưới trong tháng (không bao gồm Doanh Số Nhóm của Thành Viên đó).

Lưu ý:

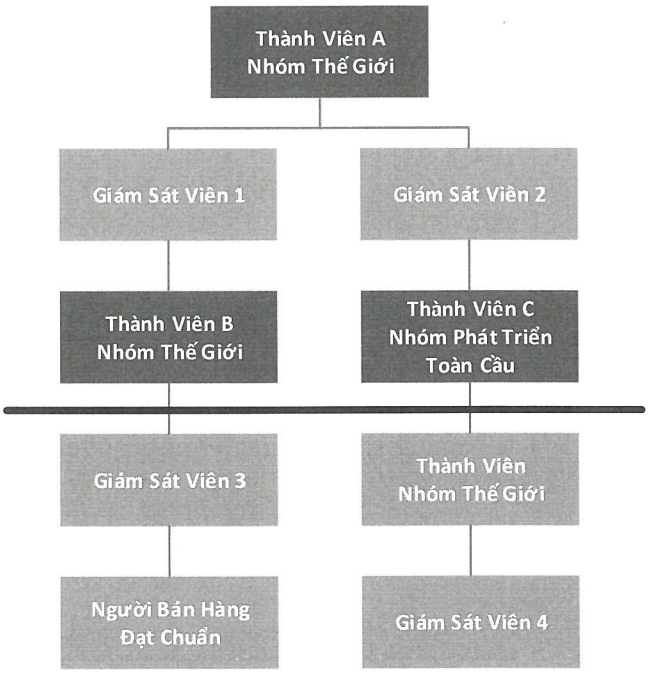
- Khi đạt các cấp bậc thuộc Nhóm Thành Tích Cao Nhất (Nhóm TAB), Thành Viên sẽ không được hưởng phần thưởng này.
- Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới thay thế cho Tiền Thưởng đặc biệt 500 USD dành cho Thành Viên đạt chuẩn Nhóm Thế Giới Tích Cực trước đây. Để đảm bảo quyền lợi cho các Thành Viên khi áp dụng phần thưởng mới này, các Thành Viên đang trong quá trình đạt chuẩn Nhóm Thế Giới Tích Cực khi Kế Hoạch Trả Thưởng mới có hiệu lực (có tháng đầu tiên của chu kỳ xét chuẩn Nhóm Thế Giới Tích Cực trước ngày 01/03/2023) sẽ vẫn được nhận Tiền Thưởng đặc biệt 500 USD được quy định trong Kế Hoạch Trả Thưởng trước đây. Tuy nhiên, nếu đạt đồng thời điều kiện nhận Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới và Tiền Thưởng đặc biệt 500 USD trong cùng một tháng, Thành Viên sẽ chỉ nhận Tiền Thưởng đặc biệt 500 USD (được thanh toán bằng tiền tệ địa phương).
- Nếu Thành Viên Nhóm Thế Giới tuyến dưới của bạn cũng đủ điều kiện nhận Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới, bạn sẽ chỉ được nhận 1% tổng doanh số của Thành Viên đó, không được nhận thưởng từ tổng doanh số của các Giám Sát Viên tuyến dưới trong hệ thống của Thành Viên đó.
- Nếu Thành Viên trong hệ thống của bạn đạt cấp bậc thuộc Nhóm Thành Tích Cao Nhất (Nhóm TAB), bạn sẽ chỉ được nhận 1% tổng doanh số của Thành Viên đó, không được nhận thưởng từ tổng doanh số của các Giám Sát Viên tuyến dưới trong hệ thống của Thành Viên đó.

Ví dụ:

Trong tháng 3/2023, Thành Viên Nhóm Thế Giới A đủ điều kiện nhận Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới. Hệ thống tuyến dưới của Thành Viên A có Thành Viên Nhóm Thế Giới B (cũng đủ điều kiện nhận thưởng) và Thành Viên Nhóm Phát Triển Toàn Cầu C ở hai nhánh.

Thành Viên A chỉ được hưởng Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới tính trên Tổng Doanh Số của Giám Sát Viên 1, Giám Sát Viên 2, Thành Viên Nhóm Thế Giới B và Thành Viên Nhóm Phát Triển Toàn Cầu C.

Thành Viên B được hưởng Phần Thưởng 1% Dành Cho Thành Viên Nhóm Thế Giới tính trên Tổng Doanh Số của Giám Sát Viên 3.



7. Nhóm Thế Giới Tích Cực

Điều kiện đạt chuẩn:

Trong giai đoạn 4-6 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 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)

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 tuyến dưới vững chắc. Bạn sẽ nhận thêm nhiều quyền lợi và phát triển kỹ năng lãnh đạo.

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.

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
Sau khi đạt chuẩn cấp bậc Nhóm TAB, Thành Viên sẽ có cơ hội được hưởng thu nhập Hoa Hồng Doanh Số tính trên tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyến dưới trong tháng. Hoa Hồng Doanh Số là một phần thưởng ghi nhận vai trò lãnh đạo của bạn.

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 *(Giá trị và Quy tắc chi trả quy định tại Mục 8.6. Tiêu Chuẩn Đánh Giá Theo Cấp Bậc).* Đơn Đăng Ký Hoa Hồng Doanh Số Nhóm TAB phải được Herbalife tiếp nhận và phê duyệt để được hưởng thu nhập Hoa Hồng Doanh Số. Mẫu đơn này sẽ được Herbalife gửi đến Thành Viên trong giai đoạn đạt chuẩn cấp bậc Nhóm TAB.

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.
- Có cơ hội được hưởng Hoa Hồng Doanh Số lên đến 2% trên tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyến 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 Phát Triển Toàn Cầu GET 2500

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 2.500 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba 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 4.000 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 Triệu Phú.

Quyền lợi:

- Được hưởng mọi quyền lợi của Nhóm Phát Triển Toàn Cầu.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Triệu Phú.
- Có cơ hội được hưởng Hoa Hồng Doanh Số lên đến 4% trên tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyến dưới.

8.4. Nhóm Triệu Phú 7500

Điều kiện đạt chuẩn:

- Đạt 7.500 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.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu Nhóm Triệu Phú 7500.

8.5. Nhóm Chủ Tịch

Các cấp bậc và Điều kiện đạt chuẩn:

- Nhóm Chủ Tịch: Đạt 10.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 15K: Đạt 15.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 20K: Đạt 20.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 30K: Đạt 30.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 40K: Đạt 40.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 50K: Đạt 50.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 60K: Đạt 60.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 70K: Đạt 70.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 80K: Đạt 80.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 90K: Đạt 90.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 100K: Đạt 100.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 110K: Đạt 110.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 120K: Đạt 120.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 130K: Đạt 130.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong ba tháng liên tiếp.
- Nhóm Chủ Tịch 140K: Đạt 140.000 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.
- Giấy Chứng Nhận và Huy Hiệu danh giá dành cho Thành Viên Nhóm Chủ Tịch.
- Có cơ hội được hưởng Hoa Hồng Doanh Số lên đến 7% trên tổng doanh số của toàn bộ các Giám Sát Viên thuộc hệ thống tuyến dưới, tùy theo cấp độ đạt chuẩn của bạn.
- Có cơ hội được hưởng Phần Thưởng Mark Hughes.

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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến 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 tuyến dưới của bạn.
	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 tuyến dưới của bạn.

8.6. Tiêu Chuẩn Đánh Giá Theo Cấp Bậc

8.6.1 Tiêu chí đạt chuẩn và tái đạt chuẩn theo mỗi cấp bậc

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 đoan 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. Xem ví dụ về Giai đoạn chờ ở các nội dung tương ứng dưới đây. Tham khảo mục "Yêu cầu đối với mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số" ở phần tiếp theo để hiểu rõ các yêu cầu để được nhận Hoa Hồng Doanh Số tháng.

Ví dụ về thời gian hưởng Hoa Hồng Doanh Số

Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET)

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 là 12 tháng, 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														

Nhóm Triệu Phú

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.

Trong giai đoạn chờ, Thành Viên Nhóm Triệu Phú mới cần đạt yêu cầu tối thiểu là 3.000 Điểm Tổng Doanh Số để đủ điều kiện hưởng mức 2% Hoa Hồng Doanh Số. Sau khi hoàn tất giai đoạn chờ, Thành Viên Nhóm Triệu Phú sẽ đủ điều kiện để bắt đầu hưởng mức % Hoa Hồng Doanh Số cao hơn tương ứng với cấp bậc của mình.

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 là 12 tháng, 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														

Nhóm Chủ Tịch

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.

Trong giai đoạn chờ, Thành Viên Nhóm Chủ Tịch mới cần đạt yêu cầu tối thiểu về Điểm Tổng Doanh Số để đủ điều kiện hưởng mức 2% hoặc 4% Hoa Hồng Doanh Số. Sau khi hoàn tất giai đoạn chờ, Thành Viên Nhóm Chủ Tịch sẽ đủ điều kiện để bắt đầu hưởng mức % Hoa Hồng Doanh Số cao hơn tương ứng với cấp bậc của mình.

<table>
<tr><th colspan="3">Giai đoạn đạt chuẩn</th><th colspan="13">Nhóm Chủ Tịch (PRES)</th></tr>
<tr><td>Tháng 1</td><td>Tháng 2</td><td>Tháng 3</td><td>T.4</td><td>T.5</td><td>T.6</td><td>T.7</td><td>T.8</td><td>T.9</td><td>T.10</td><td>T.11</td><td>T.12</td><td>T.1</td><td>T.2</td><td>T.3</td><td>T.4</td><td>T.5</td><td>T.6</td></tr>
<tr><td colspan="3" rowspan="2">Đạt 10.000, 20.000, 30.000, 50.000 Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo mỗi tháng trong 3 tháng liên tiếp</td><td colspan="3">Giai đoạn chờ</td><td colspan="15">Thời gian đủ điều kiện được hưởng mức 6% Hoa Hồng Doanh Số là 12 tháng, bắt đầu từ tháng 7 năm hiện tại đến tháng 6 năm kế tiếp</td></tr>
<tr><td colspan="14">Giai Đoạn Tái Đạt Chuẩn bắt đầu từ tháng 4 năm hiện tại đến tháng 3 năm kế tiếp</td><td></td></tr>
</table>

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, và hoàn tất giai đoạn chờ đối với Thành Viên Nhóm Triệu Phú và Thành Viên Nhóm Chủ Tịch, hàng tháng bạn cần đạt được các yêu cầu về Điểm Tổng Doanh Số và Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo để được nhận Hoa Hồng Doanh Số tháng, cụ thể như sau:

Cấp bậc Thành Viên Nhóm TAB	Yêu cầu về Điểm Tổng Doanh Số	Yêu cầu về Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	Mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số
Nhóm Phát Triển Toàn Cầu (GET)	3.500	1.000	2%
Nhóm Triệu Phú (MILL)	3.000	1.000 – 3.999	2%
		Từ 4.000 trở lên	4%
Nhóm Chủ Tịch (PRES)	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		Từ 10.000 trở lên	6%
Nhóm Chủ Tịch 20K (20K)	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		Từ 20.000 trở lên	6,5%
Nhóm Chủ Tịch 30K (30K)	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 – 29.999	6,5%
		Từ 30.000 trở lên	6,75%
Nhóm Chủ Tịch 50K (50K)	2.500	1.000 – 3.999	2%
		4.000 – 9.999	4%

Cấp bậc Thành Viên Nhóm TAB	Yêu cầu về Điểm Tổng Doanh Số	Yêu cầu về Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo	Mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số
		10.000 – 19.999	6%
		20.000 – 29.999	6,5%
		30.000 – 49.999	6,75%
		Từ 50.000 trở lên	7%

Tái Đạt Chuẩn Hoa Hồng Doanh Số

Khi bạn đạt chuẩn cho bất kỳ cấp bậc Thành Viên Nhóm TAB nào, bạn vẫn giữ cấp bậc đó bất kể mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số mà bạn đang hưởng (trừ khi bạn đạt được cấp bậc cao hơn hoặc bị xuống cấp bậc Giám Sát Viên).

Để tiếp tục nhận Hoa Hồng Doanh Số, bạn cần phải tái đạt chuẩn cấp bậc của mình hàng năm. Thời gian tái đạt chuẩn là 1 năm tính từ ngày bạn đủ điều kiện đạt chuẩn cấp bậc Nhóm TAB.

- Để giữ mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số, 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.
- Nếu bạn không tái đạt chuẩn cho mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số hiện tại của mình, mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số mà bạn được hưởng sẽ là mức cao nhất bạn tái đạt chuẩn theo chi tiết như bảng bên dưới.

Cấp bậc Thành Viên Nhóm TAB	Mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số tối đa được hưởng	Yêu cầu tối thiểu về Điểm Tổng Doanh Số	Yêu cầu tối thiểu về Điểm Hoa Hồng Thành Tích Lãnh Đạo
Nhóm Triệu Phú (MILL)	2%	3.500	1.000
Nhóm Chủ Tịch (PRES)	2%	3.500	1.000
Nhóm Chủ Tịch 20K/30K/50K	4%	3.000	4.000
Nhóm Chủ Tịch 20K (20K)	6%	2.500	10.000
Nhóm Chủ Tịch 30K (30K)	6%	2.500	10.000
	6,5%		20.000
Nhóm Chủ Tịch 50K (50K)	6%	2.500	10.000
	6,5%		20.000
	6,75%		30.000

- Nếu bạn tái đạt chuẩn cho mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số thấp hơn mức % hiện tại trong giai đoạn tái đạt chuẩn gần nhất, và sau đó đạt chuẩn lại cho mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số cao hơn, bạn cần phải tuân thủ giai đoạn chờ trước khi bắt đầu nhận thu nhập tại mức % này.

8.6.2 Quy Tắc Chi Trả Hoa Hồng Doanh Số

Trong trường hợp có Thành Viên đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Doanh Số Nhóm TAB trong hệ thống của bạn, quy tắc chặn sẽ được áp dụng khi xác định và chi trả Hoa Hồng Doanh Số. Quy tắc chặn sẽ được xem xét riêng lẻ trên mỗi nhánh hệ thống tuyến dưới để xác định các Thành Viên hưởng 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 mức % thu nhập 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 % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số mà các Thành Viên Nhóm TAB này đạt được. Trong ví dụ bên dưới, Hoa Hồng Doanh Số của Thành Viên A ở mức 6% và của Thành Viên Nhóm TAB tuyến dưới (B) ở mức 2%, Thành Viên A sẽ được nhận 6% Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB B và 4% Hoa Hồng Doanh Số trên tuyến dưới của họ (Giám Sát Viên 1 và Giám Sát Viên 2) tính xuống đến Thành Viên nhận Hoa Hồng Doanh Số tiếp theo.

Ví dụ 1: Thành Viên Nhóm TAB trong tuyến dưới của bạn nhận mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số thấp hơn bạn

Thành Viên Nhóm TAB A 6% PB

Thành Viên Nhóm TAB A đủ điều kiện hưởng mức 6% Hoa Hồng Doanh Số:
- Hưởng 6% Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB B
- Hưởng 4% Hoa Hồng Doanh Số trên Giám Sát Viên 1 và Giám Sát Viên 2

Thành Viên Nhóm TAB B 2% PB

Thành Viên Nhóm TAB B đủ điều kiện hưởng mức 2% Hoa Hồng Doanh Số:
- Hưởng 2% Hoa Hồng Doanh Số trên Giám Sát Viên 1 và Giám Sát Viên 2

Giám Sát Viên 1

Giám Sát Viên 2

- Khi Thành Viên Nhóm TAB tuyến dưới đạt chuẩn mức % thu nhập 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. Ngoại lệ duy nhất với quy tắc này, đó là khi Thành Viên Nhóm Chủ Tịch đủ điều kiện để hưởng mức 6% Hoa Hồng Doanh Số, Thành Viên này có thể hưởng 6% Hoa Hồng Doanh Số trên các Thành Viên Nhóm Chủ Tịch tuyến dưới đạt chuẩn mức 6,5%, 6,75% và 7% Hoa Hồng Doanh Số, nhưng không được nhận Hoa Hồng Doanh Số từ tuyến dưới của họ.

Ví dụ 2: Thành Viên Nhóm TAB trong tuyến dưới của bạn nhận mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số cao hơn bạn

Thành Viên Nhóm TAB A 4% PB

Thành Viên Nhóm TAB A đủ điều kiện hưởng mức 4% Hoa Hồng Doanh Số:
- Không thể hưởng Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB B cũng như tuyến dưới của họ.

Thành Viên Nhóm TAB B 7% PB

Thành Viên Nhóm TAB B đủ điều kiện hưởng mức 7% Hoa Hồng Doanh Số:
- Hưởng 7% Hoa Hồng Doanh Số trên Giám Sát Viên 1 và Giám Sát Viên 2

Giám Sát Viên 1

Giám Sát Viên 2

- Khi Thành Viên Nhóm TAB tuyến dưới đạt chuẩn mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số bằng mức bạn đạt được, 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.

Ví dụ 3: Thành Viên Nhóm TAB trong tuyến dưới của bạn nhận mức % thu nhập Hoa Hồng Doanh Số bằng mức bạn đạt chuẩn

Thành Viên Nhóm TAB A
6% PB

Thành Viên Nhóm TAB A đủ điều kiện hưởng mức 6% Hoa Hồng Doanh Số:
- Hưởng 6% Hoa Hồng Doanh Số từ Thành Viên Nhóm TAB B
- Không thể hưởng Hoa Hồng Doanh Số trên Giám Sát Viên 1 và Giám Sát Viên 2

Thành Viên Nhóm TAB B
6% PB

Thành Viên Nhóm TAB B đủ điều kiện hưởng mức 6% Hoa Hồng Doanh Số:
- Hưởng 6% Hoa Hồng Doanh Số trên Giám Sát Viên 1 và Giám Sát Viên 2

Giám Sát Viên 1

Giám Sát Viên 2

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)*.