



NU SKIN<sup>®</sup>  
DISCOVER THE BEST YOU<sup>™</sup>

## Chương Trình Trả Thưởng



**TÂM NHÌN CỦA CHÚNG TÔI** là trở thành công ty bán hàng trực tiếp **HÀNG ĐẦU THẾ GIỚI** thông qua việc tạo ra **NHIỀU THU NHẬP** CHO CÁC NHÀ PHÂN PHỐI LÃNH ĐẠO HƠN BẤT KỲ CÔNG TY NÀO KHÁC.

# A. CÁC CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG

Công Ty TNHH Nu Skin Enterprises Việt Nam (sau đây gọi tắt là “Nu Skin Việt Nam” hoặc “Công Ty”) cam kết rằng tổng trị giá hoa hồng, tiền thưởng và các lợi ích kinh tế khác trả cho Nhà Phân Phối trong một năm quy đổi thành tiền không vượt quá 40% doanh thu bán hàng đa cấp trong năm đó của Nu Skin Việt Nam theo quy định của pháp luật Việt Nam.

## I. Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng Wealth Maximizer

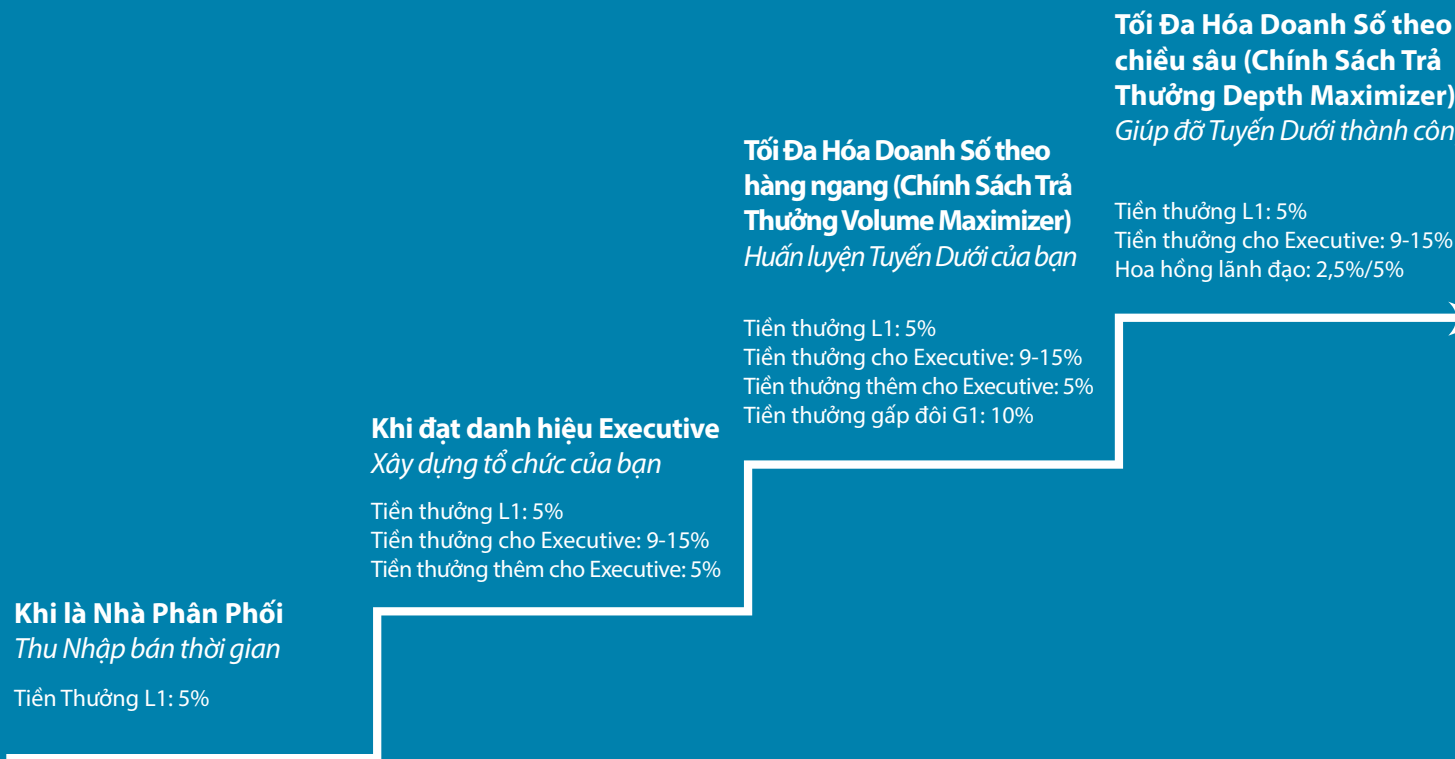
Tầm nhìn của chúng tôi là trở thành công ty bán hàng trực tiếp hàng đầu thế giới thông qua việc tạo ra nhiều thu nhập cho các Nhà Phân Phối Lãnh Đạo hơn bất kỳ công ty nào khác.

Nu Skin là sự khác biệt được minh chứng. Bằng cách đồng hành với bạn, chúng tôi tiếp tục khẳng định là một trong những công ty thực thụ trong chính sách trả thưởng trên toàn cầu. Tầm nhìn của chúng tôi hoàn toàn rõ ràng - “Trở thành một công ty bán hàng trực tiếp hàng đầu thế giới bằng cách tạo ra nhiều thu nhập cho Nhà Phân Phối Lãnh Đạo hơn bất kỳ công ty nào khác.”

Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng Wealth Maximizer của Nu Skin tưởng thưởng cho việc lãnh đạo của bạn khi bạn phát triển tổ chức bền vững và lành mạnh. Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng Wealth Maximizer một lần nữa minh chứng cho sự khác biệt của Nu Skin. Mỗi tháng, Nu Skin sẽ tự động phân tích doanh số của hệ thống và tính toán hoa hồng với hai cách tính khác nhau. Cách tính hoa hồng mang tính đột phá này đảm bảo rằng chúng tôi sẽ chi trả cho bạn mức hoa hồng tối đa có thể – đây là một khái niệm độc đáo thật sự.

Một khi bạn hiểu được chính sách trả thưởng, bạn sẽ thấy rằng thu nhập của Danh Hiệu Executive sẽ gia tăng một cách đáng kể nếu Doanh Số Bán Hàng Nhóm Executive cao hơn 3.000 GSV.

## SƠ LƯỢC CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG VÀ TRẢ THƯỞNG WEALTH MAXIMIZER



“Hầu hết mọi người nghĩ: “Tôi muốn có nhiều tiền.” Điều này không hoàn toàn đúng. Họ muốn những điều mà họ có thể làm được bằng tiền. Họ muốn một phong cách sống, họ muốn tự do, hoặc có thể họ muốn có khả năng giúp đỡ được người khác vì họ có một thu nhập tốt mà không cần dùng nó cho bản thân.”

**Blake Roney**  
Nhà Sáng Lập và Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị

## BƯỚC

# 1

## Khởi Động

### TRỞ THÀNH NHÀ PHÂN PHỐI

- Đăng ký trở thành Nhà Phân Phối (“Distributor”) để bắt đầu có thêm thu nhập.
  - Việc mua Sản Phẩm là không bắt buộc. Bạn không được nhận bất cứ khoản tiền thưởng nào cho việc bảo trợ Nhà Phân Phối khác. Toàn bộ các khoản tiền thưởng được chi trả dựa trên số lượng Sản Phẩm được bán.
  - Ký và nộp đến Nu Skin Việt Nam bản Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối) hoàn chỉnh cùng các tài liệu cần thiết để trở thành Nhà Phân Phối của Nu Skin Việt Nam.

- Tham gia khóa Đào Tạo Cơ Bản để được trang bị kiến thức về:

- Tập Đoàn Nu Skin và Nu Skin Việt Nam;
- Tổng quan về Sản Phẩm;
- Chương Trình Trả Thưởng của Nu Skin Việt Nam;
- Quy Tắc Hoạt Động của Nu Skin Việt Nam;
- Pháp luật liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp;
- Các kỹ năng cơ bản để thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp.

Nhằm mục đích của (các) khóa đào tạo cơ bản, Nhà Phân Phối mới gia nhập có thể được yêu cầu mua một Bộ Tài Liệu Kinh Doanh (“Business Portfolio”) (không bao gồm bất cứ Sản Phẩm Nu Skin nào) từ Nu Skin Việt Nam với mức giá 200.000 VND hoặc mức giá khác được Nu Skin Việt Nam công bố tại từng thời điểm. Sau khi hoàn thành (các) khóa đào tạo cơ bản và được cấp Thẻ Thành Viên, Nhà Phân Phối sẽ được nhận một Bộ Tài Liệu Kinh Doanh miễn phí nếu Nhà Phân Phối mua sản phẩm có trị giá tối thiểu đạt 100 điểm doanh số bán hàng cá nhân (PSV) trong hóa đơn đầu tiên.

- Các Nhà Phân Phối mới gia nhập có cơ hội nhận được lợi nhuận bán lẻ và hoa hồng doanh số (“Tiền Thưởng L1”). Tất cả các khoản tiền thưởng hoặc hoa hồng sẽ đến từ hoạt động bán lẻ của cá nhân cũng như doanh số được tạo ra từ vai trò lãnh đạo của một hệ thống tuyển dưới ổn định và vững mạnh. Không chi trả tiền thưởng hoặc bất kỳ lợi ích tài chính nào riêng cho việc tuyển dụng. **(Vui lòng xem chi tiết tại Diễn Giải 1 tại Phần B, Mục III của Chương Trình Trả Thưởng này).**

## BƯỚC

# 2

## Phát Triển Vai Trò Lãnh Đạo

### NỀN TẢNG CHO TƯƠNG LAI CỦA BẠN

Xây dựng hệ thống của bạn để đạt danh hiệu Executive và bạn sẽ thấy thu nhập của mình tăng lên đáng kể.

Điều kiện đạt danh hiệu Executive:

- Nộp Đơn Đề Nghị Phát Triển Danh Hiệu (“Letter of Intent (LOI)”) của bạn vào tháng mà bạn muốn Công Ty bắt đầu xem xét đạt tiêu chuẩn danh hiệu Executive của bạn.
- Tích lũy 6000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV) trong vòng tối đa 06 tháng kể từ tháng xét Phát Triển Danh Hiệu (LOI) của bạn.\*
- Duy trì tối thiểu 100 điểm doanh số bán hàng cá nhân (PSV) và 1000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV) hàng tháng trong thời gian xét đạt chuẩn danh hiệu Executive của bạn.
- Tham gia hội thảo LOI trước khi đủ 6000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV).

\* Nội dung này có thể thay đổi.

Ghi chú: Các Nhà Phân Phối đang trong giai đoạn xét đạt chuẩn lên danh hiệu Executive vẫn có cơ hội nhận được lợi nhuận bán lẻ và hoa hồng doanh số (“Tiền Thưởng L1”) với tư cách là một Nhà Phân Phối.

Điều kiện duy trì danh hiệu Executive:

- Nhà Phân Phối sau khi đạt Executive cần duy trì tối thiểu 100 điểm doanh số bán hàng cá nhân (PSV) và 2000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV) để có thể nhận các khoản tiền thưởng;
- Executive được phép có một tháng không đạt doanh số yêu cầu (“Grace Month – Tháng Không Đạt Chuẩn”) trong chu kỳ 12 tháng.

**Tiền Thưởng cho danh hiệu Executive: 9-15%**

(Vui lòng xem chi tiết tại Diễn Giải 2 tại Phần B, Mục III của Chương Trình Trả Thưởng này)

DOANH SỐ BÁN HÀNG NHÓM (GSV)	TIỀN THƯỞNG CHO EXECUTIVE (EB)*	TIỀN THƯỞNG THÊM CHO EXECUTIVE (EXTRA EB)*
2.000-2.999 GSV	9%	
3.000-4.999 GSV	10%	5%
5.000-9.999 GSV	11%	5%
10.000-14.999 GSV	12%	5%
15.000-24.999 GSV	13%	5%
25.000-49.999 GSV	14%	5%
50.000+ GSV	15%	5%

- Nhận Tiền Thưởng cho Executive (EB) hàng tháng trên tổng doanh số của toàn Nhóm Kinh Doanh ("Circle Group") của bạn;
- 5% Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra EB) được chi trả cho tất cả các Executive năng động (trên 3000 GSV) tính theo Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer;
- Tiền Thưởng cho Executive (EB) và Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra EB) không được chi trả trong Tháng Không Đạt Chuẩn.

\*Tỷ lệ phần trăm tính Tiền Thưởng cho Executive (EB) và Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra EB) được xác định theo doanh số bán hàng nhóm (GSV). Sau khi tỷ lệ phần trăm này được xác định, tiền thưởng sẽ được chi trả dựa trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng Nhóm (GCSV) ("Group Commissionable Sales Value (GCSV)").

"Tiềm năng con người là vô hạn vì không có một chuẩn mực nào có thể đo lường được. Không ai trong chúng ta biết rằng chúng ta có thể đạt được thành công đến mức độ nào. Tất cả chúng ta đều có khả năng thực hiện được những điều lớn lao hơn chúng ta nghĩ mình có thể. Tôi tin rằng mọi người có thể đi xa hơn, đạt đến đỉnh cao hơn, làm được nhiều điều hơn những gì họ nghĩ" -

**Steve Lund**

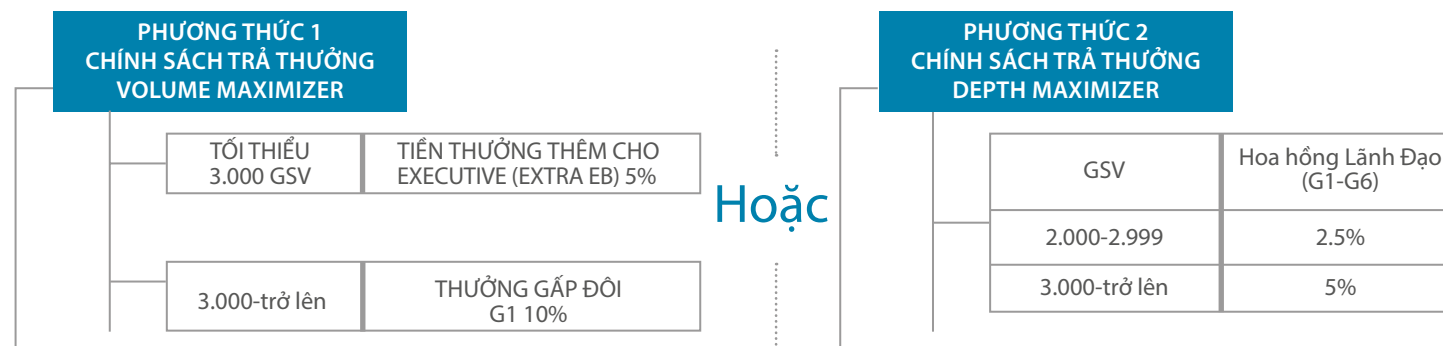
Chủ Tịch và Giám Đốc Cấp Cao Chương Trình Nuôi Dưỡng Trẻ Em

## BƯỚC 3 Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng Mang Tính Đột Phá Wealth Maximizer

### TỐI ĐA HÓA THU NHẬP TIỀM NĂNG CỦA BẠN

Gia tăng thu nhập tiềm năng của bạn khi bạn được chi trả mức hoa hồng tối đa có thể. Nu Skin Việt Nam tự động tối đa hóa hoa hồng mỗi tháng của bạn, và chi trả theo cách tính mà bạn có thể nhận được nhiều nhất.

(Vui lòng xem chi tiết tại Diễn Giải 3 tại Phần B, Mục III của Chương Trình Trả Thưởng này)



\*Tỷ lệ phần trăm tính Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra EB) và Hoa Hồng Lãnh Đạo được xác định theo doanh số bán hàng nhóm (GSV). Khi tỷ lệ phần trăm này được xác định, tiền thưởng sẽ được chi trả dựa trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng Nhóm (GCSV) ("Group Commissionable Sales Value (GCSV)").

**WALTH MAXIMIZER**

**CHÍNH SÁCH TRẢ THƯỞNG**  
**VOLUM MAXIMIZER**

TIỀN THƯỞNG THÊM CHO EXECUTIVE + GẤP ĐÔI G1

TIỀN THƯỞNG THÊM CHO EXECUTIVE	
DOANH SỐ TOÀN NHÓM (GSV) TỐI THIỂU	TỶ LỆ % TIỀN THƯỞNG
3.000	5%

**+**

THƯỞNG GẤP ĐÔI G1	
DOANH SỐ TOÀN NHÓM (GSV) TỐI THIỂU	TỶ LỆ % TIỀN THƯỞNG
3.000	10%

Được thưởng thêm 5% hoa hồng tiền thưởng trên GCSV cộng với 10% hoa hồng tiền thưởng trên GCSV của Executive G1 Tách Nhánh của bạn.

**CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG VÀ TRẢ THƯỞNG**  
**WEALTH MAXIMIZER**

TỐI ĐA HÓA TIỀN THƯỞNG BẠN CÓ THỂ NHẬN ĐƯỢC

**CHÍNH SÁCH TRẢ THƯỞNG DEPTH MAXIMIZER**  
TIỀN THƯỞNG EXECUTIVE TÁCH NHÁNH (BREAKAWAY)

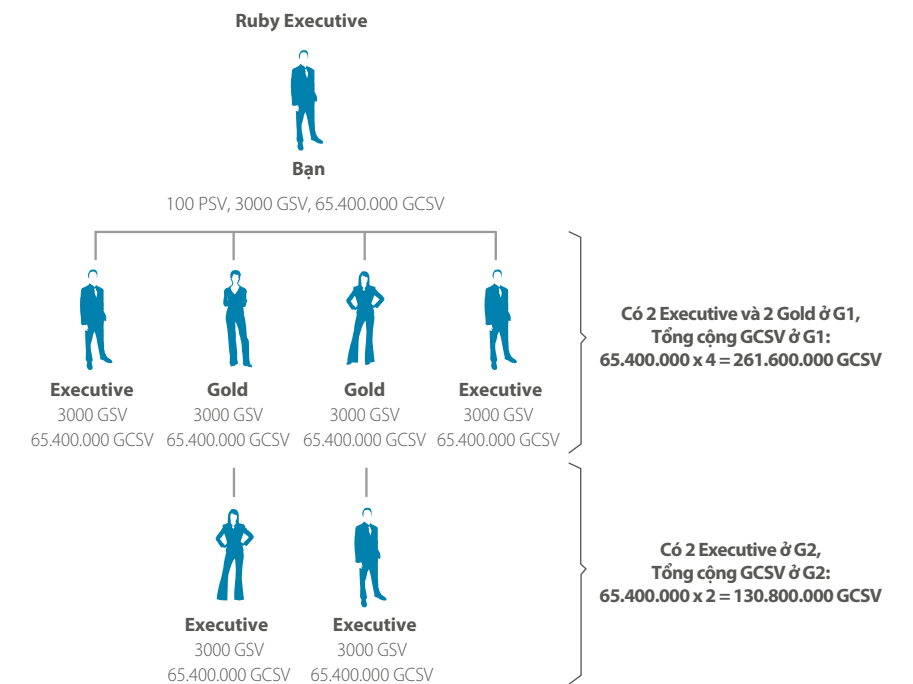
DANH HIỆU	GOLD	LAPIS	RUBY	EMERALD	DIAMOND	BLUE DIAMOND
Số Lượng các Executive G1 Tách Nhánh						
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2			5%	5%	5%	5%
3				5%	5%	5%
4					5%	5%
5						5%
6						

Được hưởng đến 5% hoa hồng tiền thưởng trên GCSV của mỗi Executive G1 Tách Nhánh trong hệ thống của bạn.

### CÁC VÍ DỤ VỀ CÁCH CHI TRẢ HOA HỒNG THEO WEALTH MAXIMIZER

(1 PSV = 21.800 VND)

CHÍNH SÁCH TRẢ THƯỞNG VOLUME MAXIMIZER	
Tiền thưởng thêm 5% trả trên GCSV 5% x 65.400.000 GSV	3.270.000 đồng
Tiền thưởng gấp đôi G1 10% trả trên GCSV 10% x 261.600.000GCSV	26.160.000 đồng
<b>Tổng cộng</b>	<b>29.430.000 đồng</b>



HOẶC

CHÍNH SÁCH TRẢ THƯỞNG DEPTH MAXIMIZER	
Tiền thưởng G1 5% trả trên GCSV 5% x 261.600.000GCSV	13.080.000 đồng
Tiền thưởng G2 5% trả trên GCSV 5% x 130.800.000GCSV	6.540.000 đồng
<b>Tổng cộng</b>	<b>19.620.000 đồng</b>

\* Bạn sẽ không được bảo đảm về một khoản thu nhập cụ thể dưới bất kỳ hình thức tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế, sự thành công hay quyền tham gia các chuyến thưởng. Việc có thể phát sinh các khoản thưởng xứng đáng với vai trò Nhà Phân Phối đòi hỏi phải bỏ ra khoảng thời gian đáng kể, sự nỗ lực và trách nhiệm đối với công việc kinh doanh cũng như phù hợp với Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng của Nu Skin.

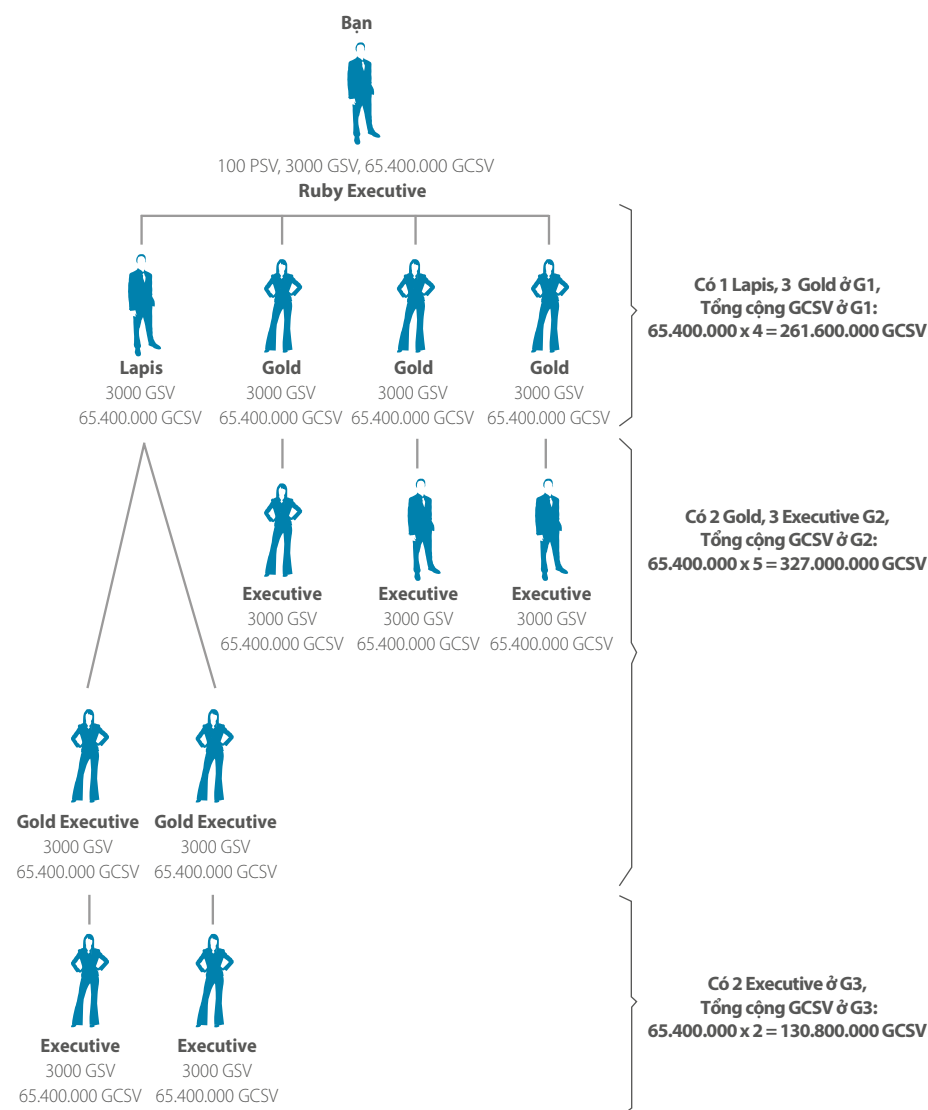


(1 PSV = 21.800 VND)

CHÍNH SÁCH TRẢ THƯỞNG DEPTH MAXIMIZER	
Tiền thưởng thêm 5% trả trên GCSV 5% x 65.400.000 GSV	3.270.000 đồng
Tiền thưởng gấp đôi G1 10% trả trên GCSV 10% x 261.600.000GCSV	26.160.000 đồng
<b>Tổng cộng</b>	<b>29.430.000 đồng</b>

HOẶC

CHÍNH SÁCH TRẢ THƯỞNG DEPTH MAXIMIZER	
Tiền thưởng G1 5% trả trên GCSV 5% x 261.600.000GCSV	13.080.000 đồng
Tiền thưởng G2 5% trả trên GCSV 5% x 327.000.000GCSV	16.350.000 đồng
Tiền thưởng G3 5% trả trên GCSV 5% x 130.800.000GCSV	6.540.000 đồng
<b>Tổng cộng</b>	<b>35.970.000 đồng</b>



Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng (CSV) nêu trong ví dụ trên chỉ nhằm mục đích minh họa. Đó không phải là giá trị chuyển đổi chính xác giữa PSV và CSV. Cách tính CSV được dựa trên giá bán sỉ của một sản phẩm trừ đi tất cả các khoản thuế, khoản giảm giá PSV (nếu áp dụng).

Với tư cách là một Nhà Phân Phối của Nu Skin Việt Nam, bạn thừa nhận và đồng ý rằng một trong các điều kiện để được nhận tiền thưởng là phải tuyệt đối tuân thủ các quy định được nêu tại Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), Chương Trình Trả Thưởng, Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Đào Tạo Cơ Bản và các quy tắc có liên quan khác do Nu Skin Việt Nam xây dựng và công bố tại từng thời điểm sau khi đăng ký và được chấp thuận bởi cơ quan nhà nước có thẩm quyền (nếu pháp luật có yêu cầu).

\* Bạn sẽ không được bảo đảm về một khoản thu nhập cụ thể dưới bất kỳ hình thức tiền thưởng, hoa hồng và các lợi ích kinh tế, sự thành công hay quyền tham gia các chuyến tương thưởng. Việc có thể phát sinh các khoản tương thưởng xứng đáng với vai trò Nhà Phân Phối đòi hỏi phải bỏ ra khoảng thời gian đáng kể, sự nỗ lực và trách nhiệm đối với công việc kinh doanh cũng như phù hợp với Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng của Nu Skin.

## B. NỘI DUNG DIỄN GIẢI

### I. Các danh hiệu và điều kiện đạt chuẩn:

DANH HIỆU	ĐIỀU KIỆN ĐẠT CHUẨN
Executive	- Nộp Đơn Đề Nghị Phát Triển Danh Hiệu ("Letter of Intent (LOI)") của bạn vào tháng mà bạn muốn Công Ty bắt đầu xem xét đạt tiêu chuẩn danh hiệu Executive của bạn - Tích lũy 6000 GSV trong vòng tối đa 6 tháng kể từ tháng xét Phát Triển Danh Hiệu (LOI) của bạn - Duy trì tối thiểu 100 PSV và 1000 GSV hàng tháng trong thời gian xét đạt chuẩn danh hiệu Executive của bạn - Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng. - Tham gia hội thảo LOI trước khi đủ 6000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV).
Gold Executive	- Phát triển được 1 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) - Gold Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng
Lapis Executive	- Phát triển được 2 - 3 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) - Lapis Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng
Ruby Executive	- Phát triển được 4 - 5 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) - Ruby Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng
Emerald Executive	- Phát triển được 6 - 7 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) - Emerald Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng
Diamond Executive	- Phát triển được 8 - 11 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) - Diamond Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng
Blue Diamond Executive	- Phát triển được 12 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) và duy trì trong 2 tháng liên tục - Blue Diamond Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng
Team Elite	- Phát triển được ít nhất 16 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) và duy trì trong 6 tháng bất kỳ của năm dương lịch - Team Elite cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng

### II. Bảng chú giải thuật ngữ:

**Bộ Tài Liệu Kinh Doanh (Business Portfolio)** có nghĩa là một bộ tài liệu không bao gồm sản phẩm, không phát sinh hoa hồng và tiền thưởng, có tính chất phi lợi nhuận, có thể bao gồm Quy Tắc Hoạt Động, Chương Trình Trả Thưởng, Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Phân Phối), và các tài liệu hướng dẫn kinh doanh khác của Nu Skin Việt Nam nhằm hỗ trợ Nhà Phân Phối trong việc khởi đầu và tiến hành hoạt động kinh doanh độc lập của mình.

**Executive Tách Nhánh (Breakaway Executive)** có nghĩa là một Nhà Phân Phối đã đạt tiêu chuẩn Executive và "tách" khỏi tuyến trên của họ, nghĩa là doanh số bán hàng của Executive mới này và nhóm kinh doanh của họ sẽ không được tính vào Doanh Số Bán Hàng Nhóm (GSV) của tuyến trên của họ. Khi trường hợp này phát sinh, các Executive tuyến trên có thể đủ điều kiện để nhận được Hoa Hồng Lãnh Đạo được tính dựa trên Doanh Số Bán Hàng Nhóm (GSV) của các Executive Tách Nhánh mới này.

\* Để được nhận bất kỳ tiền thưởng nào, Nhà Phân Phối phải đáp ứng được tất cả các tiêu chuẩn của Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng, bao gồm cả doanh số bán lẻ. Không yêu cầu phải mua hàng để trở thành Nhà Phân Phối. Bạn sẽ không nhận được tiền thưởng từ việc tuyển dụng. Tất cả các khoản tiền thưởng được chi trả cho Nhà Phân Phối khi các sản phẩm được bán ra.

**Nhóm Kinh Doanh (Circle Group):** đối với Nhà Phân Phối chưa đạt Executive, nhóm Kinh Doanh bao gồm toàn bộ các Nhà Phân Phối. Đối với cấp Executive, Nhóm Kinh Doanh bao gồm toàn bộ các Nhà Phân Phối và các Executive đang xét đạt chuẩn (Qualifying Executive).

**CSV: Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng (Commissionable Sales Value)** có nghĩa là giá trị bằng tiền hàng tháng của các sản phẩm có tính hoa hồng được mua từ Công Ty mà từ đó các khoản hoa hồng và tiền thưởng trong Chương Trình Trả Thưởng sẽ được tính. CSV tương đương với giá bán sỉ sản phẩm trừ đi tất cả các khoản thuế và chiết khấu PSV (nếu áp dụng). Các yêu cầu về xét đạt chuẩn sẽ được dựa trên PSV và GSV.

**DEXEC: Executive Giáng Cấp (Demoting Executive)** có nghĩa là Executive không thể duy trì được các tiêu chuẩn của danh hiệu Executive và đang trong quá trình bị giáng cấp thành Nhà Phân Phối. Điều này thường xuất hiện sau giai đoạn Nhà Phân Phối duy trì danh hiệu Executive Tạm Thời (Provisional Executive – PEXEC).

**Nhà Phân Phối** có nghĩa là một nhà thầu độc lập được Nu Skin Việt Nam trao quyền để mua và bán lẻ các sản phẩm Nu Skin và tuyển dụng các Nhà Phân Phối khác và được nhận các khoản tiền thưởng theo các quy định của Chương Trình Trả Thưởng. Mọi quan hệ giữa Nhà Phân Phối và Nu Skin Việt Nam sẽ được điều chỉnh bởi hợp đồng/thỏa thuận giữa Nhà Phân Phối và Nu Skin Việt Nam.

**Tiền Thưởng Gấp Đôi G1 (Double G1 Bonus)** có nghĩa là một khoản tiền thưởng mang đến 10% trên tổng số doanh số bán hàng nhóm (GSV) của Executive G1. Để nhận được 10% Tiền Thưởng Gấp Đôi G1, một Executive phải có ít nhất 3000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV). Khoản tiền thưởng này chỉ được chi trả theo Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer nếu tạo ra mức chi trả cao hơn trong hai phương thức tính thưởng.

**EB: Tiền Thưởng Executive** có nghĩa là một khoản tiền thưởng nhận được hàng tháng dựa trên tổng số doanh số bán hàng nhóm (GSV) của bạn. Tỷ lệ Tiền Thưởng Executive sẽ từ mức 9% đến 15% trên tổng doanh số bán hàng nhóm (GSV).

**EGB: Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra Executive Bonus)** có nghĩa là một khoản tiền thưởng thêm 5% có được trên doanh số bán hàng nhóm (GSV) của bạn. Để nhận được 5% Tiền Thưởng Thêm Cho Executive này, một Executive cần có ít nhất 3000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV). Khoản tiền thưởng này chỉ được chi trả theo Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer nếu tạo ra mức chi trả cao hơn trong hai phương thức tính thưởng.

**Điều Kiện Duy Trì danh hiệu Executive (Executive Maintenance Requirements):** Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân 100 (PSV) và Doanh Số Bán Hàng Nhóm 2000 (GSV).

**Tái Đạt Chuẩn Executive (Executive Re-entry)** có nghĩa là một quá trình mà một Executive đã bị giáng cấp hoàn tất quy trình tái đạt chuẩn trở lại cấp Executive. Nếu một Executive trong thời hạn 6 tháng sau khi bị giáng cấp xuống Nhà Phân Phối, thì họ sẽ được duy trì lại hệ thống Tách Nhách trước đây của họ. Trong khi một người có thể tiếp tục đạt chuẩn nhiều lần nếu muốn, thì quyền chọn lựa được duy trì lại hệ thống Tách Nhách của một người sẽ chỉ tồn tại trong thời hạn 6 tháng kể từ ngày bị giáng xuống cấp Nhà Phân Phối.

**G1: Thế Hệ 1 (Generation 1)** có nghĩa là để cập tới một nhóm cấp Executive Tách Nhách đầu tiên của một Nhà Phân Phối, bất kể Executive đó có được bảo trợ trực tiếp (L1) bởi Nhà Phân Phối đó hay không. (Vui lòng xem chi tiết tại Diễn Giải 4 tại Phần B, Mục III của Chương Trình Trả Thưởng này)

**Tháng Không Đạt Chuẩn (Grace Month)** có nghĩa là nếu một Executive không thỏa được Điều Khoản Duy Trì danh hiệu Executive, thì người đó được phép có một tháng không đạt doanh số yêu cầu và vẫn duy trì danh hiệu Executive của họ. Mỗi Executive được quyền có một tháng không đạt chuẩn trong giai đoạn 12 tháng liên tục. Ví dụ, nếu bạn sử dụng Tháng Không Đạt Chuẩn là tháng Năm, lần kế tiếp bạn cũng có thể sử dụng Tháng Không Đạt Chuẩn là tháng Năm của năm tiếp theo. Tiền Thưởng Executive sẽ không được chi trả trong Tháng Không Đạt Chuẩn. Một Executive có thể nhận được Tiền Thưởng L1 trong Tháng Không Đạt Chuẩn nếu họ đạt được doanh số yêu cầu năng động tối thiểu là 100 điểm doanh số bán hàng cá nhân (PSV).

**GCSV: Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng Nhóm (Group Commissionable Sales Value)** tương ứng với tổng Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng (CSV) trong Nhóm Kinh Doanh của Nhà Phân Phối bao gồm cả Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng (CSV) của Nhà Phân Phối đó trong một tháng nhất định.

**GSV: Doanh Số Bán Hàng Nhóm (Group Sales Volume)** có nghĩa là Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (PSV) của một Nhà Phân Phối cộng với Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (PSV) của tất cả các Nhà Phân Phối trong nhóm của Nhà Phân Phối đó (không bao gồm các doanh số của các Executive Tách Nhách và mạng lưới tuyển dưới của những người này).

**L1: Cấp 1 (Level 1)** bao gồm toàn bộ các Nhà Phân Phối được bảo trợ trực tiếp, bất kể danh hiệu.

**Tiền Thưởng L1 (L1 Bonus - Level 1 Bonus)** là khoản thưởng 5% được trả dựa trên Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (PSV) của toàn bộ các Nhà Phân Phối được bảo trợ cá nhân. Tiền Thưởng L1 chỉ được trả cho các Nhà Phân Phối khi đạt được doanh số năng động tối thiểu là 100 điểm doanh số bán hàng cá nhân (PSV).

**Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leadership Bonus)** là một khoản tiền thưởng 5% trả trên doanh số bán hàng của từng thế hệ dựa trên tổng số Executive Tách Nhách G1. Để được nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo 5%, một Executive cần có doanh số ít nhất 3000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV). Nếu số điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV) rơi vào khoảng 2.000-2.999, thì Hoa Hồng Lãnh Đạo sẽ được trả ở mức 2,5% trên tổng số điểm của những Executive Tách Nhách từ G1 đến G6 trong tháng đó.

**LOI: Đơn Đề Nghị Phát Triển Danh Hiệu (Letter of Intent)** có nghĩa là một lá thư thể hiện mong muốn của một Nhà Phân Phối muốn đạt danh hiệu Executive. Trong tháng đầu tiên của giai đoạn xét đạt chuẩn lên danh hiệu Executive, một Nhà Phân Phối thường được gọi là “Nhà Phân Phối LOI”. Một Nhà Phân Phối LOI không giống như một Executive Đang Xét Đạt Chuẩn (QEXEC), mặc dù cả hai đang đáp ứng điều kiện để trở thành một Executive. Nếu một Nhà Phân Phối đã từng là một Executive Đang Xét Đạt Chuẩn (QEXEC) trong quá khứ và muốn được tái xét chuẩn trở thành Executive thì Nhà Phân Phối cần nộp Đơn Đề Nghị Phát Triển Danh Hiệu (LOI) mới.

**PEXEC: Executive Tạm Thời (Provisional Executive)** có nghĩa là một Executive chưa đạt các Điều Khoản Duy Trì Danh Hiệu Executive và đã sử dụng Tháng Không Đạt Chuẩn. Một PEXEC duy trì tất cả các Executive Tách Nhách của họ ngoài ra sẽ được tính như một Executive Tách Nhách đối với tuyển trên của họ. Doanh Số Bán Hàng Nhóm (GSV) của PEXEC không được tính vào Doanh Số Bán Hàng Nhóm (GSV) của tuyển trên. Một tài khoản có thể duy trì tình trạng PEXEC tối đa ba tháng liên tiếp. Nếu một PEXEC đáp ứng các Điều Khoản Duy Trì Danh Hiệu Executive, họ sẽ ngay lập tức được nâng lên cấp bậc Executive trong tháng mà họ đáp ứng Điều Khoản Duy Trì Danh Hiệu Executive.

**PSV: Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (Personal Sales Volume)** có nghĩa là giá trị tính điểm hàng tháng của sản phẩm mà Nhà Phân Phối mua từ Nu Skin Việt Nam trong một tháng dương lịch chủ yếu để bán lẻ cho các khách hàng.

**QEXEC: Executive Đang Được Xét Đạt Chuẩn (Qualifying Executive)** có nghĩa là một Nhà Phân Phối đã thành công vượt qua tháng đầu tiên của thời gian đánh giá Executive (gọi là tháng LOI) và chưa hoàn toàn đạt chuẩn để trở thành một Executive.

**Lợi nhuận bán lẻ (Retail Profit)** có nghĩa là khoản chênh lệch giữa mức giá mà Nhà Phân Phối áp dụng khi bán sản phẩm cho Khách Hàng mua lẻ (gọi là “giá bán lẻ”) trừ đi mức giá mà Nhà Phân Phối phải trả khi mua sản phẩm từ Nu Skin Việt Nam. Nhà Phân Phối có quyền tự xác định giá bán lẻ của riêng mình theo các nguyên tắc được nêu tại Quy Tắc Hoạt Động, Chương 2, Mục 5.1.

**Executive Đôn Lên (Roll-up Executive)** có nghĩa là một Executive đã từng thuộc nhóm Thế Hệ thứ 2 (G2) của các

Executive Tách Nhách của bạn nhưng do Executive tuyển trên trực tiếp của họ không thể đáp ứng Điều Khoản Duy Trì Danh Hiệu Executive, vì thế người đó trở thành một Executive Tách Nhách thuộc Thế Hệ thứ 1 của bạn.

**Người Bảo Trợ (Sponsor):** là một Nhà Phân Phối tuyển dụng với tư cách cá nhân một Nhà Phân Phối khác tham gia vào cấp L1 của người đó.

### III. Nội dung diễn giải các bảng, biểu:

#### 1. Diễn Giải 1:

Bước 1 – Là một Nhà Phân Phối: Bạn có thể nhận Tiền Thưởng L1, tức là một khoản thưởng 5% được trả dựa trên Doanh Số Bán Hàng Cá Nhân (PSV) của toàn bộ các Nhà Phân Phối được bảo trợ trực tiếp (Cấp 1 – L1). Tiền Thưởng L1 chỉ được trả cho các Nhà Phân Phối khi đạt được doanh số năng động tối thiểu là 100 điểm doanh số bán hàng cá nhân (PSV) (Nội dung này đã được ghi nhận tại khái niệm “Tiền Thưởng L1 (L1 Bonus - Level 1 Bonus)” trong Bảng chú giải thuật ngữ).

#### 2. Diễn Giải 2

Bước 2 – Là một Executive: Ngoài Tiền Thưởng L1 như được nêu tại Bước 1, bạn có cơ hội nhận thêm:

(i) Tiền Thưởng Executive Bonus – EB:

+ Đây là một khoản tiền thưởng nhận được hàng tháng với tỷ lệ dựa trên tổng số doanh số bán hàng nhóm (GSV) của bạn. Tỷ lệ Tiền Thưởng Executive sẽ từ mức 9% đến 15% tổng số doanh số bán hàng nhóm (GSV) của bạn (Nội dung này đã được ghi nhận tại khái niệm “EB: Tiền Thưởng Executive ” trong Bảng chú giải thuật ngữ). Như được thể hiện tại bảng bên dưới, Tiền Thưởng Executive sẽ được xác định dựa trên GSV của bạn, cụ thể như sau:

- Nếu GSV của bạn nằm trong khoảng từ 2.000 đến 2.999 thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 9% GSV của bạn;
- Nếu GSV của bạn nằm trong khoảng từ 3.000 đến 4.999 thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 10% GSV của bạn;
- Nếu GSV của bạn nằm trong khoảng từ 5.000 đến 9.999 thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 11% GSV của bạn;
- Nếu GSV của bạn nằm trong khoảng từ 10.000 đến 14.999 thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 12% GSV của bạn;
- Nếu GSV của bạn nằm trong khoảng từ 15.000 đến 24.999 thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 13% GSV của bạn;
- Nếu GSV của bạn nằm trong khoảng từ 25.000 đến 49.999 thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 14% GSV của bạn;
- Nếu GSV của bạn đạt từ 50.000 trở lên thì mức Tiền Thưởng Executive dành cho bạn sẽ là 15% GSV của bạn.

(ii) Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra Executive Bonus – EEB):

+ Đây là một khoản tiền thưởng thêm 5% có được trên doanh số bán hàng nhóm (GSV) của bạn.

+ Điều kiện nhận thưởng: doanh số bán hàng nhóm (GSV) của bạn bằng hoặc lớn hơn 3000 GSV.

+ Khoản tiền thưởng này chỉ được chi trả theo Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer nếu tạo ra mức chi trả cao hơn so với Chính Sách Trả Thưởng Depth Maximizer.

(Nội dung này đã được ghi nhận tại khái niệm “EEB: Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra Executive Bonus)” trong Bảng chú giải thuật ngữ).

*Ghi chú: Tỷ lệ phần trăm tính Tiền Thưởng cho Executive (EB) và Tiền Thưởng Thêm cho Executive (Extra EB) được xác định theo doanh số bán hàng nhóm (GSV). Sau khi tỷ lệ phần trăm này được xác định, tiền thưởng sẽ được chi trả dựa trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng Nhóm (GCSV) (“Group Commissionable Sales Value (GCSV)”).*

#### 3. Diễn Giải 3:

Bước 3 – Tối Đa Hóa Doanh Số theo hàng ngang (Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer):

Bên cạnh những khoản tiền thưởng như được nêu tại Bước 1 và Bước 2, Executive còn có thể nhận được Tiền Thưởng Gấp Đôi G1 (Double G1 Bonus):

+ Đây là khoản tiền thưởng mang đến 10% trên tổng số doanh số bán hàng nhóm (GSV) của Executive G1.

+ Điều kiện nhận thưởng: Executive đạt được ít nhất 3000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV).

+ Tiền thưởng này sẽ được chi trả dựa trên Giá Trị Tính Hoa Hồng Bán Hàng Nhóm (GCSV) của tất cả G1 của Executive đó.

+ Khoản tiền thưởng này chỉ được chi trả theo Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer nếu tạo ra mức chi trả cao hơn so với Chính Sách Trả Thưởng Depth Maximizer.

(Nội dung này đã được ghi nhận tại khái niệm “Tiền Thưởng Gấp Đôi G1 (Double G1 Bonus)” trong Bảng chú giải thuật ngữ).

Bước 4 – Tối Đa Hóa Doanh Số theo chiều sâu (Chính Sách Trả Thưởng Depth Maximizer):

+ Chính Sách Trả Thưởng Depth Maximizer chỉ áp dụng cho Gold Executive trở lên;

**Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng Wealth Maximizer** là chương trình tính toán trả thưởng của Chính Sách Bán Hàng mà sẽ tự động lựa chọn chi trả mức cao hơn trong hai phương thức tính thưởng: Chính Sách Trả Thưởng Volume Maximizer (bao gồm Tiền Thưởng Thêm cho Executive + Tiền Thưởng Gấp Đôi G1) hoặc Chính Sách Trả Thưởng Depth Maximizer (bao gồm Hoa Hồng Lãnh Đạo).



+ Là Gold Executive trở lên, bạn có thể nhận Tiền Thưởng L1 (như được nêu tại Bước 1 trên đây) và Tiền Thưởng Executive (như được nêu tại mục (i) của Bước 2 trên đây). Ngoài ra, bạn còn có thể nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo 2,5% nếu GSV của bạn đạt từ 2.000 đến 2.999 GSV hoặc sẽ nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo 5% nếu GSV của bạn đạt từ 3.000 GSV:

GSV	Hoa hồng Lãnh Đạo (G1-G6)
2.000-2.999	2.5%
3.000-trở lên	5%

+ Hoa Hồng Lãnh Đạo sẽ được chi trả 2,5% hoặc 5% dựa trên GCSV của tối đa 6 Thế Hệ (từ G1 đến G6) của bạn. Để xác định bạn có thể được chi trả hoa hồng đến Thế Hệ nào, Công Ty sẽ dựa trên danh hiệu mà bạn đạt được như bảng bên dưới:

DANH HIỆU	GOLD	LAPIS	RUBY	EMERALD	DIAMOND	BLUE DIAMOND
Số Lượng các Executive G1 Tách Nhánh						
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%	5%				
2			5%	5%		
3					5%	
4						5%
5						
6						

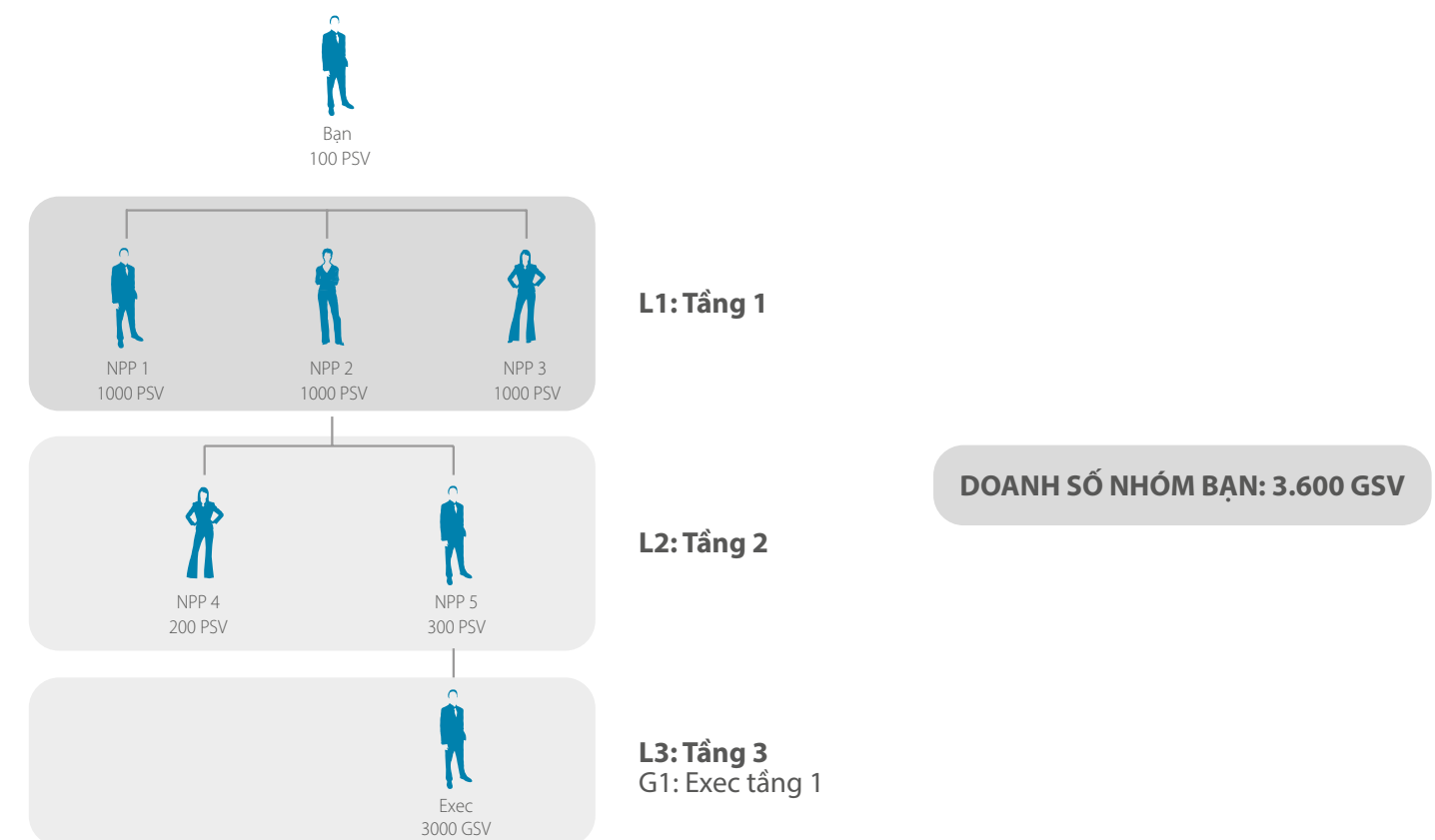
Bảng trên được diễn giải như sau:

Danh hiệu	Yêu cầu	Thế Hệ được tính để trả Hoa Hồng Lãnh Đạo
Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nộp Đơn Đề Nghị Phát Triển Danh Hiệu ("Letter of Intent (LOI)") của bạn vào tháng mà bạn muốn Công Ty bắt đầu xem xét đạt tiêu chuẩn danh hiệu Executive của bạn</li> <li>Tích lũy 6000 GSV trong vòng tối đa 6 tháng kể từ tháng xét Phát Triển Danh Hiệu (LOI) của bạn</li> <li>Duy trì tối thiểu 100 PSV và 1000 GSV hàng tháng trong thời gian xét đạt chuẩn danh hiệu Executive của bạn</li> <li>Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng.</li> <li>Tham gia hội thảo LOI trước khi đủ 6000 điểm doanh số bán hàng nhóm (GSV).</li> </ul>	Không áp dụng (Executive không được hưởng Hoa Hồng Lãnh Đạo)
Gold Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được 1 Executive ở Thế Hệ 1 (G1)</li> <li>Gold Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1
Lapis Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được 2 - 3 Executive ở Thế Hệ 1 (G1)</li> <li>Lapis Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1 đến G2
Ruby Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được 4 - 5 Executive ở Thế Hệ 1 (G1)</li> <li>Ruby Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1 đến G3

Emerald Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được 6 - 7 Executive ở Thế Hệ 1 (G1)</li> <li>Emerald Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1 đến G4
Diamond Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được 8 - 11 Executive ở Thế Hệ 1 (G1)</li> <li>Diamond Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1 đến G5
Blue Diamond Executive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được 12 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) và duy trì trong 2 tháng liên tục</li> <li>Blue Diamond Executive cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1 đến G6
Team Elite	<ul style="list-style-type: none"> <li>Phát triển được ít nhất 16 Executive ở Thế Hệ 1 (G1) và duy trì trong 6 tháng bất kỳ của năm dương lịch</li> <li>Team Elite cần duy trì tối thiểu 100 PSV và 2000 GSV để có thể nhận các khoản tiền thưởng</li> </ul>	2,5% hoặc 5% trên GCSV của G1 đến G6

#### 4. Diễn Giải 4:

Hình ảnh minh họa cho việc xác định G1:



Thông qua hình ảnh minh họa trên đây, có thể thấy rằng, theo Chương Trình Trả Thưởng của Nu Skin Việt Nam, L1 và G1 là hai khái niệm hoàn toàn độc lập với nhau. Việc xác định L1 được thực hiện dựa trên vấn đề bảo trợ trực tiếp. Trong khi đó, G1 được xác định dựa trên vị trí của Executive Tách Nhánh của một Nhà Phân Phối, theo đó, G1 là nhóm Executive Tách Nhánh có vị trí gần nhất với Nhà Phân Phối.