KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG
NU SKIN VIỆT NAM

PHẦN A. THUẬT NGỮ VÀ CHÚ THÍCH 3
PHẦN B. VELOCITY 7
1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ VELOCITY 7
2. HOA HỒNG 8
2.1 HOA HỒNG CHIA SẺ SẢN PHẨM – SHARING BONUS 8
2.2 HOA HỒNG XÂY DỰNG HỆ THỐNG – BUILDING BONUS 9
2.3 HOA HỒNG LÃNH ĐẠO – LEADING BONUS 13
3. THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC 17
PHẦN C. THÔNG TIN BỔ SUNG VELOCITY 17
1. KHỐI LINH HOẠT (FLEX BLOCKS) 17
1.1 ĐIỂM NỔI BẬT 17
1.2 SỬ DỤNG NHƯ THẾ NÀO? 18
1.3 ĐƯỢC PHÂN PHỐI NHƯ THẾ NÀO? 18
1.4 HỎI ĐÁP VỀ KHỐI LINH HOẠT (FLEX BLOCKS) 19
2. QUÁ TRÌNH ĐẠT CHUẨN (QUALIFICATION) 20
2.1 ĐIỂM NỔI BẬT 20
2.2 CÁCH THỨC ĐẠT CHUẨN 20
2.3 CÁCH THỨC KHÁC NHAU ĐẠT CHUẨN 21
2.4 HỎI ĐÁP VỀ QUÁ TRÌNH ĐẠT CHUẨN (QUALIFICATION) 22
3. QUÁ TRÌNH TÁI ĐẠT CHUẨN (RESTART) 23
3.1 ĐIỂM NỔI BẬT 23
3.2 CÁCH THỨC ÁP DỤNG 24
3.3 VÍ DỤ VỀ VIỆC TÁI ĐẠT CHUẨN (RESTART) 24
3.4 THÔNG TIN THÊM 25
4. CÁC CHƯƠNG TRÌNH TƯỞNG THƯỞNG ĐẶC BIỆT 25
PHẦN D. CHƯƠNG TRÌNH HÀNH TRÌNH ĐẾN THÀNH CÔNG 26
1. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH GO STAR CAMP 26
2. CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO "TĂNG TRƯỞNG THÊM MỘT" ("GROW 1 MORE LEADERSHIP TRAINING")* 28
3. CHƯƠNG TRÌNH HỘI NGHỊ THÀNH CÔNG ("SUCCESS SUMMIT") 31
4. CHƯƠNG TRÌNH THỬ THÁCH GIA TĂNG HỆ THỐNG ("JUMPSTART & BDM") 35
5. CHƯƠNG TRÌNH "DOANH SỐ BỀN VỮNG 4000" (GO "1K x 4") 39
PHẦN E. GIẢI THÍCH BỔ SUNG VÀ CÁC VÍ DỤ 41
1. TỔNG QUAN 41
1.1. Các danh hiệu và Điều kiện đạt danh hiệu 41
1.2. Hoa Hồng theo từng cấp bậc 41
1.3. Phân Biệt Nhóm Kinh Doanh (Group) Với Hệ Thống (Team) 42
2. VÍ DỤ VỀ TÍNH HOA HỒNG TRONG CHƯƠNG TRÌNH VELOCITY 43
2.1. Ví dụ về Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm 43
2.2. Ví dụ về Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống 44
2.3. Ví dụ về Hoa Hồng Lãnh Đạo 46

PHẦN A. THUẬT NGỮ VÀ CHÚ THÍCH

NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU (BRAND AFFILIATE) HOẶC NHÀ PHÂN PHỐI (DISTRIBUTOR) HOẶC NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (theo quy định pháp luật Việt Nam về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp) – Là bất kỳ ai nộp Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp (Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu) và được Nu Skin Việt Nam chấp nhận theo quy trình để được ủy quyền bán Sản Phẩm cũng như tham gia vào hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của Nu Skin Việt Nam. Việc mua Sản Phẩm là không bắt buộc.

HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP (MULTI-LEVEL SALE AGREEMENT)" HOẶC "HỢP ĐỒNG NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU (BRAND AFFILIATE AGREEMENT)" – Là thỏa thuận giữa Nu Skin Việt Nam và Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm cả Quy Tắc Hoạt Động và Kế Hoạch Trả Thưởng, có thể được Nu Skin Việt Nam sửa đổi trong từng thời điểm và thông báo tới Nhà Liên Kết Thương Hiệu (với điều kiện các nội dung sửa đổi tuân thủ theo các chuẩn mực và đạo đức kinh doanh của Nu Skin và được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam).

ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU - BRAND REPRESENTATIVE (BR) – Là cá nhân hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification). Thuật ngữ này được sử dụng khi dẫn chiếu đến tất cả Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt các danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR) trở lên. Để duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR), bạn phải hoàn thành ít nhất 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mỗi tháng dương lịch đến từ Doanh Số Bán Hàng (SV) của Nhóm Kinh Doanh (Group) (hoặc sử dụng Khối Linh hoạt (Flex Blocks) để thay thế cho Khối Xây Dựng (Building Blocks) bị thiếu). Nếu bạn không thể duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR) thì các Đại Diện Thương Hiệu (BR) trong Hệ Thống (Team) của bạn sẽ được chuyển lên Hệ Thống (Team) của Đại Diện Thương Hiệu (BR) tuyến trên trực tiếp của bạn. Bạn sẽ có cơ hội để Tái Đạt Chuẩn (Restart) trong thời gian quy định, và nếu đạt chuẩn, bạn sẽ nhận lại các Đại Diện Thương Hiệu (BR) trong Hệ Thống (Team) của bạn, cùng với số lượng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) cộng dồn trước đó. Vui lòng xem Tài Liệu Bổ Sung Velocity – mục Tái Đạt Chuẩn (Restart), hoặc liên hệ quản lý kinh doanh để biết thêm thông tin.

NGÀY TRỞ THÀNH ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU - BRAND REPRESENTATIVE DATE – Là ngày bạn đạt chuẩn trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Khi sử dụng đặc quyền Tái Đạt Chuẩn (Restart), Ngày Trở Thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative Date) của bạn trước đây sẽ được khôi phục

KHỐI XÂY DỰNG - BUILDING BLOCK – Là một đơn vị đo lường Doanh Số Bán Hàng (SV). Một Khối Xây Dựng (Building Block) chỉ được xem là hoàn thành nếu đủ 500 điểm Doanh Số Bán Hàng (SV). Một Khối Xây Dựng (Building Block) có ít hơn 500 điểm Doanh Số Bán Hàng (SV) thì được xem là không hoàn thành đủ khối.

HOA HỒNG XÂY DỰNG HỆ THỐNG - BUILDING BONUS (BB) – Tất cả các Đại Diện Thương Hiệu (BR) đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) khi hoàn thành Khối Xây Dựng (Building Blocks). Các Đại Diện Thương Hiệu (BR) hoàn thành tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (không bao gồm Khối Linh Hoạt (Flex Block)) được xem là đủ điều kiện để nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) cho phần Khối Xây Dựng (Building Block) chưa hoàn thành vào cuối tháng. Tỷ lệ phần trăm trả trên Khối Xây Dựng (Building Block) chưa hoàn thành tương đương với tỷ lệ phần trăm trả cho Khối Xây Dựng (Building Block) hoàn thành cuối cùng của tháng. Khối Xây Dựng (Building Block) chưa hoàn thành được trả trong vòng 2 ngày làm việc kể từ ngày 9 của tháng tiếp theo.

Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus). Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) sẽ không trả trên Khối Linh Hoạt (Flex Blocks). Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) được tính toán dựa trên CSV của mỗi Khối Xây Dựng (Building Block) riêng biệt. Tỷ lệ phần trăm tương ứng của một Khối Xây Dựng (Building Block) chỉ áp dụng cho Khối Xây Dựng (Building Block) cụ thể đó và không áp dụng cho các Khối Xây Dựng (Building Block) hoàn thành trước đó.

GIÁ TRỊ TÍNH HOA HỒNG - COMMISSIONABLE SALES VALUE (CSV) – Là một đơn vị tiền tệ gắn liền với từng Sản Phẩm, được dùng để xác định Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) và Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus). CSV của từng Sản Phẩm có thể được thay đổi trong từng thời điểm và được quy định trong Danh Mục Sản Phẩm của Nu Skin Việt Nam được công bố cho tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sau khi thông báo và được chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam.

KHỐI LINH HOẠT - FLEX BLOCK – Là một Khối Xây Dựng (Building Block) thay thế được tự động sử dụng để duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR) khi bạn không hoàn thành tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trong tháng dương lịch. Trong bất cứ tháng nào bạn sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block), bạn sẽ vẫn đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) trên Khối Xây Dựng (Building Block) mà bạn hoàn thành; tuy nhiên bạn sẽ không đủ điều kiện nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus). Khối Linh Hoạt (Flex Block) sẽ không được tính là Doanh Số Bán Hàng (SV), CSV, không có giá trị quy đổi tương đương và không thể chuyển đổi thành tiền mặt – Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) chỉ được dùng để giúp duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR). Chỉ được sử dụng tối đa 3 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) mỗi tháng. Không có giới hạn về số lượng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) được tích lũy. Khối Linh Hoạt (Flex Block) không bị hết hạn và không thể chuyển nhượng. Số lượng Khối Linh Hoạt (Flex Block) tích lũy sẽ bị mất khi bạn không duy trì được danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR). Vui lòng xem thêm tại Tài Liệu Bổ Sung Velocity– mục Khối Linh Hoạt (Flex Block).

THẾ HỆ - GENERATION – Thế hệ là cách đơn giản để giúp bạn tổ chức Hệ Thống (Team) của bạn. Mỗi một Đại Diện Thương Hiệu (BR) bạn lãnh đạo trực tiếp sẽ là Thế Hệ Thứ Nhất- G1 của bạn. Mỗi một Đại Diện Thương Hiệu (BR) được lãnh đạo trực tiếp bởi Đại Diện Thương Hiệu Thế Hệ Thứ Nhất (G1 Brand Representatives) của bạn sẽ là Thế Hệ Thứ Hai - G2 của bạn và cứ thế tiếp tục.

NHÓM KINH DOANH – GROUP – Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn bao gồm bạn và tất cả Khách Hàng Thân Thiết, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) của bạn. Các Đại Diện Thương Hiệu (BR) của bạn và Nhóm Kinh Doanh (Groups) của họ sẽ không nằm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. Doanh số từ Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ được sử dụng để xác định Khối Xây Dựng (Building Blocks) của bạn và Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV) cho Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

NHÓM LÃNH ĐẠO - LEADERSHIP TEAM (LT) – Vui lòng xem phần Lead- Lãnh Đạo – mục Trở thành Nhà Lãnh Đạo Thực Thụ để biết thêm chi tiết.

DOANH SỐ NHÓM LÃNH ĐẠO - LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME (LTSV) – Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (LTSV) của Đại Diện Thương Hiệu Thế Hệ Thứ Nhất (G1 Brand Representatives) của bạn chính là tổng Doanh Số Bán Hàng (SV) từ Thế Hệ Thứ Nhất – G1 đến Thế Hệ Thứ Sáu - G6 từ Đại Diện Thương Hiệu Thế Hệ Thứ Nhất (G1 Brand Representative) đó.

HOA HỒNG LÃNH ĐẠO - LEADING BONUS – Vui lòng xem phần Hoa Hồng Lãnh Đạo – mục Trả Thưởng Hàng Tháng để biết thêm chi tiết.

ĐƠN PHÁT TRIỂN DANH HIỆU - LETTER OF INTENT (LOI) – Là một tài liệu hoặc thông báo trực tuyến mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) ký vào để thông báo cho Nu Skin Việt Nam về ý định bạn bắt đầu Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) và trở thành Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR). Khi bạn nộp và việc này được chấp thuận bởi Nu Skin Việt Nam thì Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sẽ được gọi là QBR1 cho tháng đầu tiên đạt chuẩn, QBR2 cho tháng thứ 2 đạt chuẩn…. Nếu một Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đã từng là Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) trong quá khứ và mong muốn bắt đầu lại Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đó phải nộp lại Đơn Phát Triển Danh Hiệu- LOI mới.

KHÁCH HÀNG - CUSTOMER - Là cá nhân mua Sản Phẩm từ các Nhà Liên Kết Thương Hiệu hoặc trực tiếp từ Nu Skin Việt Nam nhằm mục đích tiêu dùng cá nhân.

KHÁCH HÀNG THÂN THIẾT - PREFERRED CUSTOMER – Là Khách Hàng được đăng ký bởi một Nhà Liên Kết Thương Hiệu để mua Sản Phẩm trực tiếp từ Nu Skin Việt Nam với Giá Thành Viên. Khách Hàng Thân Thiết không được phép đăng ký Nhà Liên Kết Thương Hiệu mới và/hoặc Khách Hàng Thân Thiết mới cũng như không được bán lại Sản Phẩm và không được hưởng các quyền lợi theo Kế Hoạch Trả Thưởng.

GIÁ THÀNH VIÊN - MEMBER PRICE – Là giá bán Sản Phẩm dành cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA). Giá Thành Viên của từng Sản Phẩm có thể được thay đổi trong từng thời điểm và được quy định trong danh mục sản phẩm kinh doanh theo phương thức đa cấp của Nu Skin Việt Nam được công bố cho tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sau khi thông báo đến cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam.

SẢN PHẨM - PRODUCT – Bao gồm tất cả các sản phẩm được kinh doanh bởi Nu Skin và Nhà Liên Kết Thương Hiệu của Nu Skin (Brand Affiliates). Các Sản Phẩm Nu Skin được Nu Skin Việt Nam công bố tại danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp ("Danh Mục Sản Phẩm") và thông báo đến cơ quan có thẩm quyền theo quy định pháp luật Việt Nam.

QUÁ TRÌNH ĐẠT CHUẨN - QUALIFICATION – Là quá trình Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates) trải qua để trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Bạn bắt đầu Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) bằng việc nộp Đơn Phát Triển Danh Hiệu - LOI và được phân loại thành Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn – (QBR). Sau khi cộng dồn số lượng Khối Xây Dựng (Building Blocks) và Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks) cần thiết trong vòng 6 tháng dương lịch, bạn hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn và được phân loại là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Vui lòng xem mục Quá Trình Đạt Chuẩn để biết thêm chi tiết.

ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐANG XÉT CHUẨN - QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE (QBR) – Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đã nộp Đơn Phát Triển Danh Hiệu- LOI và đã bắt đầu, nhưng chưa hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn. Vui lòng xem mục Quá Trình Đạt Chuẩn để biết thêm chi tiết.

(ĐÃ) ĐĂNG KÝ - REGISTER – Đề cập đến các Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customers) hoặc Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates) được đăng ký trực tiếp với Nu Skin.

LỢI NHUẬN BÁN LẺ - RETAIL PROFIT – là khoản chênh lệch giữa tổng chi phí của bạn (bao gồm Giá Thành Viên, chi phí vận chuyển…) với giá sản phẩm bạn bán ra.

DOANH SỐ BÁN HÀNG - SALE VOLUME (SV) – Là một hệ thống giá trị điểm Nu Skin dùng để so sánh giá trị tương đối của sản phẩm trên các thị trường và đơn vị tiền tệ khác nhau. Mỗi Sản Phẩm được gán với một điểm Doanh Số Bán Hàng (SV) cụ thể. Khối Chia Sẻ (Sharing Block), Khối Xây Dựng (Building Block), và Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (LTSV) đều bao gồm Doanh Số Bán Hàng (Sale Volume). Doanh Số Bán Hàng (SV) khác với Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV).

KHỐI CHIA SẺ - SHARING BLOCK (SB) – là tập hợp con của Khối Xây Dựng (Building Block) và bao gồm 500 điểm Doanh Số Bán Hàng đến từ Khách Hàng Thân Thiết, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn – (QBR) được Đăng Ký trực tiếp bởi bạn. Việc mua hàng cá nhân của bạn không được tính vào Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks). Khối Chia Sẻ (Sharing Block) chỉ được dùng trong Quá Trình Đạt Chuẩn và là một phần của Khối Xây Dựng – Building Block. Vì vậy, tất cả Khối Chia Sẻ - Sharing Block đều là Khối Xây Dựng – Building Block nhưng không phải tất cả Khối Xây Dựng – Building Block là Khối Chia Sẻ - Sharing Block.

HOA HỒNG CHIA SẺ - SHARING BONUS – Vui lòng xem phần Share - Chia Sẻ để biết thêm chi tiết.

HỆ THỐNG - TEAM – Hệ Thống (Team) của bạn bao gồm tất cả các Thế Hệ mà bạn đủ điều kiện được trả Hoa Hồng Lãnh Đạo đến. Danh Hiệu của bạn xác định số Thế Hệ của Đại Diện Thương Hiệu và Nhóm Kinh Doanh của họ trong Hệ Thống của bạn, như được trình bày trong bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Hệ Thống của bạn không bao gồm Nhóm Kinh Doanh của bạn.

DANH HIỆU - TITLE – Là dẫn chiếu đến danh hiệu dành cho Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Các Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (BR) được xác định dựa trên số lượng Đại Diện Thương Hiệu (BR) Thế Hệ Thứ Nhất -G1 và số lượng Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Teams) và được dùng để xác định số lượng Thế Hệ (Generations) bạn được trả Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus). Vui lòng xem phần Lead- Lãnh Đạo – bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo để biết thêm chi tiết điều kiện đối với từng Danh Hiệu (Titles).

TÀI KHOẢN VELOCITY - VELOCITY ACCOUNT – Là một tài khoản số giúp phản ánh tất cả các hoạt động trả thưởng, điều chỉnh và thanh toán bởi Nu Skin. Bạn sẽ được nhận một Tài Khoản Velocity khi bạn trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates). Bạn có thể yêu cầu chuyển khoản đối với tổng số dư hiện có từ Tài Khoản Velocity đến các tài khoản tại các tổ chức tài chính được bạn chỉ định bất cứ lúc nào. Tuy nhiên, bạn có thể sẽ trả phí cho việc chuyển khoản này tuỳ thuộc vào chính sách của từng thị trường và/hoặc của tổ chức tài chính đó. Nu Skin tự động chuyển số dư Tài Khoản Velocity còn lại của bạn miễn phí vào mỗi đầu tuần hoặc kỳ trả định kỳ hàng tháng. Bạn chịu trách nhiệm cho tất cả các khoản phí liên quan đến bất kỳ chuyển khoản theo yêu cầu riêng của bạn.

Nu Skin áp dụng yêu cầu số tiền tối thiểu cho việc chuyển khoản tự động là 218.000 VNĐ. Việc chuyển khoản theo yêu cầu của bạn không áp dụng yêu cầu số tiền tối thiểu. Số dư trong Tài Khoản Velocity không phát sinh lãi suất.

PHẦN B. VELOCITY

1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ VELOCITY

CUỘC SỐNG CỦA BẠN,

CÔNG VIỆC CỦA BẠN,

CÁCH THỨC CỦA BẠN.

Chào mừng các bạn đến với chương trình trả thưởng Velocity (sau đây gọi là Velocity) của Nu Skin – một chương trình trả thưởng với những lựa chọn linh hoạt để phù hợp với phong cách sống của bạn, trả thưởng nhanh chóng và kịp thời để giúp bạn có thêm động lực trong công việc, và trao cho bạn quyền để thiết lập một tương lai hoàn hảo theo cách của riêng bạn.

Bạn có mong muốn có thêm những khoản thu nhập khi chia sẻ những **Sản Phẩm** mà mình yêu thích với bạn bè? Bạn đã từng mơ đến việc mình sẽ làm chủ công việc kinh doanh của riêng bạn? Cho dù mục tiêu của bạn là gì đi nữa, hành trình kinh doanh cùng Nu Skin của bạn cũng sẽ rất khác biệt. Cùng với Velocity, bạn được quyền chọn "lối đi" với "tốc độ" của riêng mình.

Theo quy định của Nghị Định 40/2018/NĐ-CP, Nu Skin Việt Nam 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 Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) ("**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 Nu Skin Việt Nam. Để đảm bảo tuân thủ quy định này, Nu Skin Việt Nam 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, Nu Skin Việt Nam sẽ đăng ký, thông báo tới cơ quan có thẩm quyền theo quy định của pháp luật Việt Nam để điều chỉnh các chính sách chi trả cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA).

LINH HOẠT

Với các loại hoa hồng Share – Chia Sẻ, Build – Xây Dựng và Lead – Lãnh Đạo, Velocity giúp bạn sắp xếp cuộc sống theo những điều kiện của bạn - nơi bạn có thể thiết lập thời gian và làm việc theo mong muốn cụ thể của riêng mình.

NHANH

Velocity trả thưởng nhanh và kịp thời ngay khi bạn bán được một Sản phẩm. Bạn có thể nhận được những khoản tiền thưởng nhanh chóng, hàng tuần và hàng tháng, nên cả bạn và những người bạn đồng hành cùng Nu Skin có thể nhận thưởng một cách nhanh chóng hơn.

TOÀN DIỆN

Velocity tưởng thưởng cho kết quả làm việc chăm chỉ của bạn bằng các khoản thưởng hấp dẫn, được chi trả đúng hạn, vinh danh xứng đáng và các lợi ích khác. Có nhiều cách để đạt được thành công – Velocity là cuộc sống, là công việc và là cách thức giúp bạn thành công.

Và điều tuyệt vời nhất là bạn có thể bắt đầu một cách hoàn toàn đơn giản và miễn phí. Hãy đọc để biết bắt đầu như thế nào.

CHIA SẺ

Bạn muốn mọi thứ trở nên đơn giản và có thể nhận được tiền thưởng thêm mỗi ngày? Hãy bắt đầu bán những sản phẩm tuyệt vời và để chúng tôi giúp bạn những phần còn lại! Bạn sẽ nhận được **Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus)** từ những sản phẩm được mua trực tiếp từ Nuskin bởi các Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customers), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates), Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) **do bạn giới thiệu**.

XÂY DỰNG

Bạn bắt đầu có những người bạn yêu thích việc chia sẻ những Sản Phẩm tuyệt vời này và họ bắt đầu kết nối với nhiều người khác như cách bạn đã làm? Hãy xây dựng một **Nhóm Kinh Doanh (Group)** cùng chí hướng, làm việc cùng nhau để đạt được mục tiêu của bạn! Những khoản **Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus)** của Velocity sẽ được chi trả hàng tuần, từ **5%** và có thể đạt đến mức **40%** trên giá trị hoa hồng của doanh số Sản Phẩm theo những tiêu chuẩn nhất định.

LÃNH ĐẠO

Bạn đang ngày phát triển và thực sự muốn đạt thêm nhiều kết quả nữa cùng Velocity? Bằng cách dẫn dắt nhiều người phát triển và thành công trong kinh doanh của riêng họ, bạn có thể nhận được những khoản **Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus)** được chi trả hàng tháng lên đến 5% giá trị hoa hồng trên doanh số Sản Phẩm mà **Hệ Thống (Team)** của bạn đã phân phối được.

Bạn đã sẵn sàng xây dựng công việc kinh doanh của bạn theo cách của riêng mình? Hãy cùng khám phá xem Velocity chi trả cho BẠN như thế nào.

Ghi chú: Các chữ in đậm sẽ được định nghĩa trong phần THUẬT NGỮ VÀ CHÚ THÍCH.

2. HOA HỒNG

2.1 HOA HỒNG CHIA SẺ SẢN PHẨM – SHARING BONUS

Đó là cuộc sống của bạn, tại sao không sống theo cách mình muốn nhưng vẫn tạo ra thu nhập từ đó? Velocity cho bạn cơ hội có thêm thu nhập trong lúc vẫn làm những điều bạn thích – chia sẻ Sản Phẩm tuyệt vời với những người xung quanh bạn.

a) THỰC HIỆN NHƯ THẾ NÀO?

Hãy làm những gì bạn giỏi nhất và chúng tôi sẽ làm phần còn lại cho bạn. Là một **Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA)**, bạn có thể mua và bán lại sản phẩm để nhận Lợi Nhuận Bán Lẻ (Retail Profit). Mỗi khi có một Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customer), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) đăng ký dưới bạn mua hàng trực tiếp từ chúng tôi, bạn sẽ có cơ hội nhận được Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus).

Đơn giản, đúng không?

Lưu ý: Khi bạn mua sản phẩm từ Công Ty, Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus) sẽ được trả cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) người Đã Đăng Ký cho bạn. Nếu bạn là Đại Diện Thương Hiệu (BR) trở lên, thì chính bạn sẽ được nhận Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus) cho những đơn hàng của mình.

LỢI NHUẬN BÁN LẺ

Lợi Nhuận Bán Lẻ (Retail Profit) là khoản chênh lệch giữa chi phí (bao gồm Giá Thành Viên (Member Price), thuế, phí vận chuyển, ...) và giá bán lẻ Sản Phẩm. Bạn sẽ thực hiện toàn bộ Lợi Nhuận Bán Lẻ này bên ngoài hệ thống quản lý của Nu Skin.

HOA HỒNG CHIA SẺ SẢN PHẨM (SHARING BONUS)

Mỗi khi các Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customer), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) Đã Đăng Ký dưới bạn mua hàng trực tiếp từ chúng tôi, bạn sẽ có cơ hội nhận được Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus). Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus) chỉ được áp dụng cho một số sản phẩm cụ thể trong một khoản thời gian nhất định với tỷ lệ phần trăm hoa hồng dao động từ 5% đến 20% Giá Thành Viên của từng Sản Phẩm áp dụng. Chi tiết về Sản Phẩm áp dụng và mức Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus) tương ứng được quy định trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức

Đa Cấp của Nu Skin Việt Nam được công bố cho tất cả các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sau khi thông báo và được chấp thuận bởi cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam.

Lưu ý: Giá Sản Phẩm sẽ thay đổi khi có chương trình khuyến mãi giảm giá. Giá trị Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm có thể được điều chỉnh tương ứng.

Ví dụ Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm

b) TRẢ THƯỞNG NHANH CHÓNG

Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm (Sharing Bonus) sẽ được cập nhật trong Tài Khoản Velocity của bạn trên hệ thống trong vòng 2 ngày làm việc và sẽ được Công Ty chi trả hàng tuần qua hình thức chuyển khoản. Công Ty sẽ áp dụng mức thanh toán tối thiểu và lịch trình thanh toán. Vui lòng tham khảo chi tiết về Tài Khoản Velocity tại phần THUẬT NGỮ VÀ CHÚ THÍCH.

2.2 HOA HỒNG XÂY DỰNG HỆ THỐNG – BUILDING BONUS

Khi bạn sẵn sàng xây dựng công việc kinh doanh của mình, Nu Skin luôn bên bạn. Velocity thúc đẩy bạn tiến về phía trước và khơi nguồn đam mê của bạn!

a) THỰC HIỆN NHƯ THẾ NÀO?

Velocity giúp bạn làm việc chăm chỉ một cách có tổ chức, sử dụng một hệ thống khối (block) đơn giản để tính **Doanh Số Bán Hàng (SV).** Các khối này dùng để tính tiến độ kinh doanh và hoa hồng của bạn. Về cơ bản, các khối này giúp tổ chức công việc kinh doanh dễ dàng và hiệu quả hơn cho bạn và **Nhóm Kinh Doanh (Group)** của bạn (bao gồm bạn, tất cả Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customer), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA), và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) của bạn).

Ví dụ về Nhóm Kinh Doanh

KHỐI (BLOCKS)

Kể cả với sự hỗ trợ của bảng biểu, phần mềm, việc quản lý một công việc kinh doanh đang bùng nổ thật không đơn giản. Để vận hành mọi việc, chúng tôi sắp xếp doanh số của bạn thành các đơn vị nhỏ, gọi là khối (blocks). Mỗi **Khối Xây Dựng (Building Block)** tương đương 500 điểm Doanh Số Bán Hàng (SV) đến từ Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. **Khối Chia Sẻ (Sharing Block)** là một phần của Khối Xây Dựng (Building Block), nhưng chỉ được tính từ doanh số bao gồm Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customer), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) do bạn Đăng Ký trực tiếp.

Các Khối (Blocks) sẽ tính lại sau mỗi tháng, nên việc theo dõi doanh số hàng tháng của bạn trở nên dễ dàng và rõ ràng hơn bao giờ hết!

QUÁ TRÌNH ĐẠT CHUẨN (QUALIFICATION)

Xây dựng công việc kinh doanh của bạn lớn hơn và tốt hơn là một điều tuyệt vời, nhưng thật không đơn giản. Chúng tôi giúp bạn theo dõi tiến độ cá nhân của mình để trở thành **Đại Diện Thương Hiệu (BR)** bằng hệ thống đơn giản gọi là **Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification)**.

Bước 1: Để bắt đầu bạn cần phát triển một Nhóm Kinh Doanh (Group) mạnh và nộp **Đơn Phát Triển Danh Hiệu (LOI).** Khi hoàn thành việc nộp đơn, bạn sẽ nhận một Danh Hiệu (Title) khích lệ để có thể nhận những trách nhiệm mới – gọi là **Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR).**

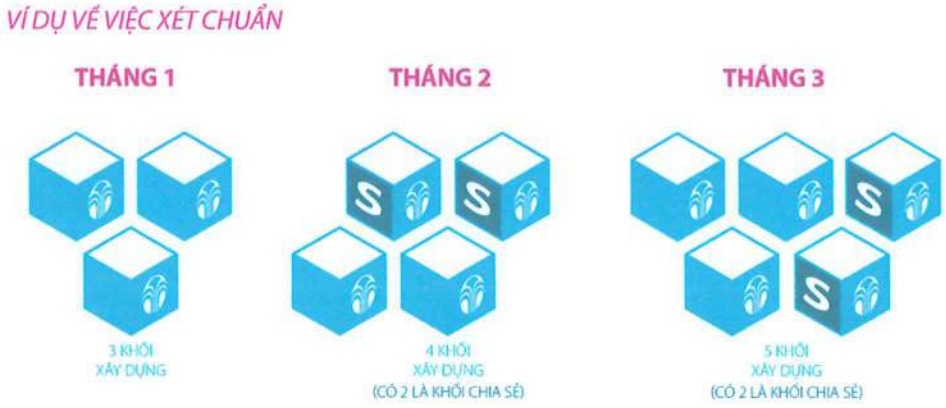
Bước 2: Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) hướng dẫn bạn tạo ra nền tảng khách hàng để thành công trong vai trò Đại Diện Thương Hiệu (BR) hàng tháng. Bạn cam kết hoàn thành 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks) với tối thiểu 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks) trong vòng 6 tháng liên tục.

Bước 3: Mỗi tháng trong Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification), bạn cần hoàn thành ít nhất 2 Khối Xây Dựng (Building Blocks).

Trong trường hợp không đáp ứng điều kiện đạt chuẩn trong một tháng tại Bước 3 của Quá Trình Đạt Chuẩn, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể nộp đơn đề nghị Công Ty cho phép bổ sung phần doanh số bị thiếu hụt ở các tháng tiếp theo trong Quá Trình Đạt Chuẩn (06 tháng xét chuẩn đã nêu tại Bước 2). Công Ty sẽ quyết định việc phê duyệt đơn đề nghị dựa trên việc xem xét lý do chưa đạt chuẩn trong tháng mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu cung cấp và quá trình hoạt động của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó. Trong trường hợp công ty chấp thuận đơn đề nghị này, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có trách nhiệm hoàn thành các điều kiện bổ sung theo yêu cầu. Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ bị coi là không hoàn thành điều kiện đạt chuẩn nếu không hoàn thành các điều kiện bổ sung này.

Lưu ý: Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) *được thăng tiến thành danh hiệu* ***Đại Diện Thương Hiệu (BR)*** *sau khi hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn. Hãy nhớ hoàn thành tháng đầu tiên trong Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) của mình trước hoặc chậm nhất là trong tháng bất kì thành viên nào trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn của họ để giữ họ trong Hệ Thống (Team) của bạn.*

Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) *không hoàn thành bất kỳ tháng nào đối với yêu cầu mỗi tháng trong Quá Trình Đạt Chuẩn hoặc không hoàn thành việc đạt chuẩn trong 6 tháng cần nộp Đơn Phát Triển Danh Hiệu (LOI) và bắt đầu lại Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification).*

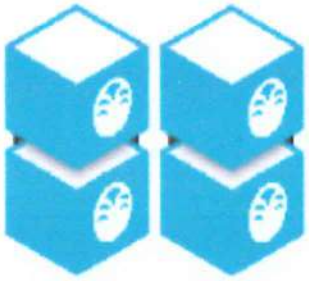


TRỞ THÀNH ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU (BR)!

Ngay sau khi hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification), bạn sẽ trở thành một Đại Diện Thương Hiệu (BR) ngay khi bắt đầu tuần tiếp theo. Sau đó bạn có thể bắt đầu nhận được những khoản **Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus)** được trả hàng tuần, từ 5% đến 40% trên giá trị hoa hồng của doanh số Sản Phẩm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

Kể từ thời điểm này, để duy trì danh hiệu là một Đại Diện Thương Hiệu (BR), bạn cần hoàn thành 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mới mỗi tháng (hoặc sử dụng đến 3 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) được giải thích chi tiết hơn tại Phần Thuật Ngữ & Chú Thích và Tài Liệu Bổ Sung Velocity).

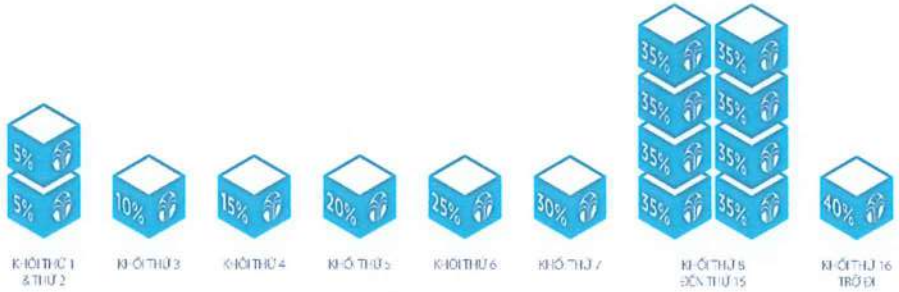
ĐIỀU KIỆN DUY TRÌ ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU HÀNG THÁNG



4 KHỐI XÂY DỰNG

HOA HỒNG XÂY DỰNG HỆ THỐNG (BUILDING BONUS)

Thang tiền thưởng bắt đầu từ **5%** dựa trên **Giá Trị Tính Hoa Hồng (Commissionable Sales Value – CSV*)** của Khối Xây Dựng (Building Block) đầu tiên và nâng lên đến **40%** kể từ Khối Xây Dựng - Building Block thứ 16 trở đi của bạn. Bạn được trả hoa hồng dựa trên CSV của từng Khối Xây Dựng (Building Blocks) riêng biệt. Mỗi Khối Xây Dựng (Building Blocks) được tính để trả hoa hồng sẽ có tỷ lệ phần trăm hoa hồng tương ứng với Khối Xây Dựng (Building Blocks) đó theo bảng minh họa bên dưới.



Nếu bạn hoàn thành 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) hoặc nhiều hơn trong 1 tháng (không bao gồm Khối Linh Hoạt (Flex Blocks)), vào cuối tháng, bạn sẽ được trả một khoản Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) trên bất cứ Khối Xây Dựng (Building Blocks) chưa hoàn thành. Khối Xây Dựng (Building Blocks) chưa hoàn thành được trả hoa hồng với tỷ lệ phần trăm hoa hồng của Khối Xây Dựng (Building Blocks) hoàn thành ngay trước đó. Ví dụ: Trong 1 tháng, nếu bạn hoàn thành 6 Khối Xây Dựng (Building Blocks) và 1 phần doanh số của Khối Xây Dựng (Building Block) thứ 7, bạn sẽ được trả Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) với tỷ lệ 25% trên CSV của phần doanh số của khối thứ 7 (Khối (Block) chưa được hoàn thành).

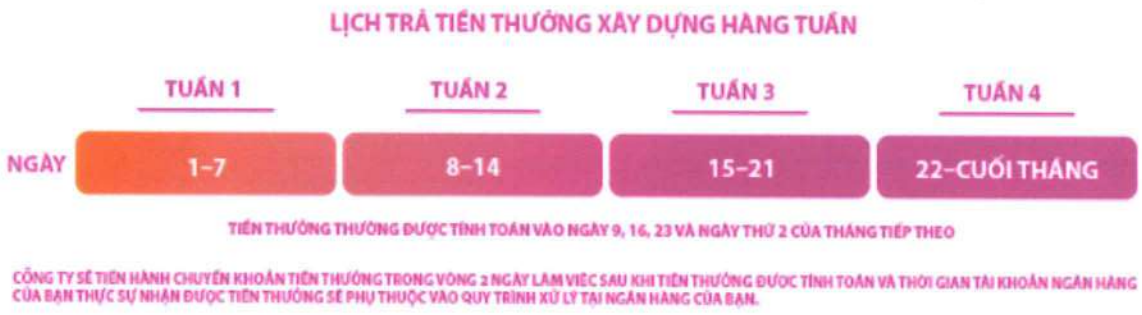
*** Giá Trị Tính Hoa Hồng (Commissionable Sales Value – CSV)** là một đơn vị tính hoa hồng, tương ứng với mỗi Sản Phẩm, được sử dụng để xác định Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) và Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus). CSV của mỗi Sản Phẩm có thể thay đổi trong từng thời điểm. Vui lòng tham khảo Danh Mục Sản Phẩm của Nu Skin Việt Nam cung cấp để biết thêm thông tin.

Ví dụ, một cá nhân hoàn thành được 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trong 1 tháng sẽ được nhận 5% trên CSV của Khối Xây Dựng (Building Block) thứ nhất, 5% trên CSV của Khối Xây Dựng (Building Block) thứ 2, 10% trên CSV của Khối Xây Dựng (Building Block) thứ 3 và 15% trên CSV của Khối Xây Dựng (Building Block) thứ 4 được hoàn thành.

CSV và Doanh Số Sản Phẩm của 1 Khối (Block) thường sẽ không bằng nhau.

b) TRẢ THƯỞNG HÀNG TUẦN

Bốn lần trong một tháng, chúng tôi thanh toán Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) cho mỗi Khối Xây Dựng (Building Block) mà bạn hoàn thành gần nhất. Chúng tôi tính khoản thanh toán cho bạn dựa trên doanh số đến ngày 7, 14, 21 và ngày cuối cùng của tháng, nên bạn không phải chờ đến cuối tháng để nhận hoa hồng. Tiền thưởng sẽ được thể hiện trên Tài Khoản Velocity trong 2 ngày làm việc và sau đó sẽ được chuyển đến tài khoản ngân hàng mà bạn đã đăng kí hàng tuần.



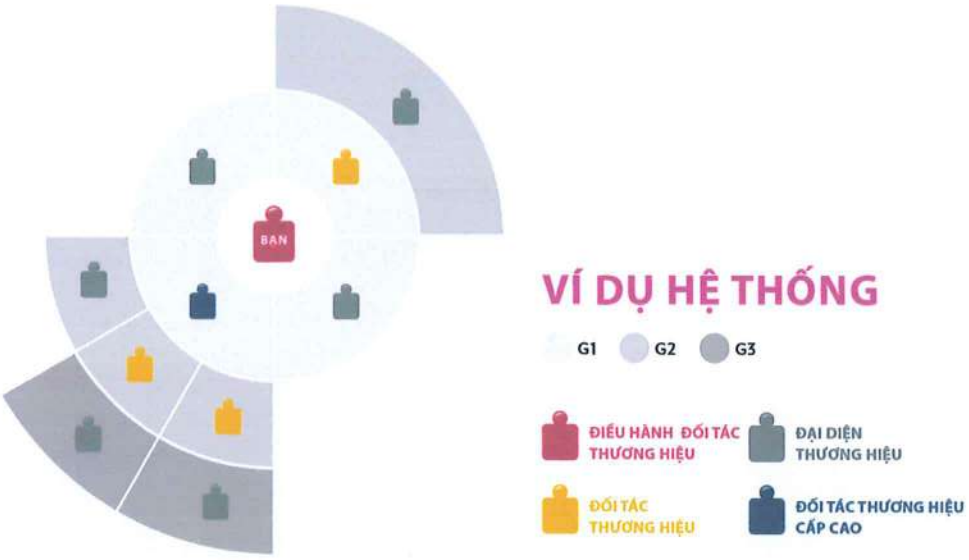
2.3 HOA HỒNG LÃNH ĐẠO – LEADING BONUS

Nu Skin luôn hướng tới việc tưởng thưởng và trở thành đội ngũ làm vì những điều tốt đẹp. Đó là lí do một phần trong sứ mệnh của chúng tôi là trao quyền cho mọi người trên khắp thế giới cải thiện tương lai của chính họ và của người khác. Với một chương trình lãnh đạo mạnh mẽ và toàn diện, chúng tôi tưởng thưởng cho những nhà lãnh đạo giúp đội nhóm đạt được mục tiêu của họ.

a) THỰC HIỆN NHƯ THẾ NÀO?

GIÚP NGƯỜI KHÁC PHÁT TRIỂN

Lãnh đạo được xây dựng dựa trên một khái niệm chính: bạn sẽ nhận được nhiều hơn bằng cách giúp người khác thành công. Điều đó bắt đầu bằng việc dẫn dắt người khác trở thành những Đại Diện Thương Hiệu (BR). Chúng tôi sẽ trả thưởng cho bạn một khoản **Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus)** hàng tháng cho việc bạn hướng dẫn **Hệ Thống (Team)** phát triển!



MỞ RỘNG KINH DOANH

Khi kinh doanh của bạn phát triển, Hệ Thống (Team) của bạn cũng vậy. Bằng cách phát triển nền tảng khách hàng của riêng mình, các thành viên trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn có thể trở thành những Đại Diện Thương Hiệu (BR) và tạo Nhóm Kinh Doanh (Group) của riêng họ. Nhưng ngay cả sau khi họ bắt đầu hành trình của riêng mình, tất cả những người bạn đã mang đến Công Ty vẫn ở trong Hệ Thống (Team) của bạn. Chúng tôi giữ cho các kết nối này được hệ thống một cách dễ dàng bằng việc sử dụng ý tưởng các Thế Hệ (Generations). Tất cả các Đại Diện Thương Hiệu (BR) mà bạn trực tiếp lãnh đạo là Thế Hệ Thứ Nhất của bạn (G1). Tất cả các Đại Diện Thương Hiệu (BR) được Thế Hệ Thứ Nhất- G1 lãnh đạo trực tiếp là Thế Hệ Thứ Hai của bạn (G2), và tương tự như thế.

NHẬN THƯỞNG KHI BẠN LÃNH ĐẠO

Các Đại Diện Thương Hiệu (BR) làm việc bán thời gian hoặc toàn thời gian để bán Sản Phẩm và giúp người khác tạo dựng kinh doanh Nu Skin của riêng mình đều được tưởng thưởng xứng đáng cho sự lãnh đạo và phát triển hoạt động của họ. Đối với mỗi Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mà bạn phát triển thuộc Thế Hệ Thứ Nhất-G1, bạn có thể nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) trên CSV của Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ.

Bằng cách phát triển thêm nhiều Đại Diện Thương Hiệu (BR) ở Thế Hệ Thứ Nhất - G1 và đáp ứng các tiêu chuẩn khác, bạn sẽ mở ra tiềm năng để nhận được Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) đến Thế Hệ Thứ Sáu - G6 của bạn!

Nếu bạn quay trở lại danh hiệu Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) vì bất kỳ lý do nào, các Đại Diện Thương Hiệu (BR) của bạn và Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ sẽ được chuyển vào Hệ Thống (Team) của Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) tuyến trên trực tiếp của bạn. Vui lòng xem phần Tái Đạt Chuẩn - Tài Liệu Bổ Sung Velocity để biết thêm về cách thức bạn có thể lấy lại các Đại Diện Thương Hiệu (BR) của bạn và Nhóm Kinh Doanh (Groups) của họ.

TRỞ THÀNH MỘT NHÀ LÃNH ĐẠO THỰC THỤ

Các nhà lãnh đạo thực thụ làm việc chăm chỉ để giúp các Đại Diện Thương Hiệu (BR) của họ phát triển mạnh mẽ. Đó là lý do để đạt được **Danh Hiệu (Title)** cao nhất của chúng tôi, bạn sẽ cần tạo **Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team)**. Đây là những Đại Diện Thương Hiệu G1 người đã đạt được những cột mốc Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (LTSV) nhất định trong một tháng, được thể hiện Bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo dưới đây. Nói cách khác, bằng cách giúp đỡ những người khác trở thành những Đại Diện Thương Hiệu (BR) mạnh, bạn cũng có thể nhận được một số phần thưởng tuyệt vời!

HOA HỒNG LÃNH ĐẠO – LEADING BONUS

Hoàn thành 6 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trở lên trong một tháng và bạn sẽ nhận được 10% trên CSV của Thế Hệ Thứ Nhất - G1 hoặc 5% trên CSV của Hệ Thống của mình, như được thể hiện trong Bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Hoặc, nếu bạn hoàn thành 4 hoặc 5 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trong một tháng, bạn sẽ nhận được 2,5% trên CSV của Hệ Thống của mình, như được thể hiện trong Bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Tuy nhiên, để đủ điều kiện nhận bất kỳ Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) nào, bạn cần phải là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên và phải hoàn thành tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trong tháng đó, không bao gồm Khối Linh Hoạt (Flex Blocks). Vui lòng tham khảo chi tiết tại Bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo dưới đây.

b) TRẢ THƯỞNG HÀNG THÁNG

Sau mỗi tháng dương lịch kết thúc, chúng tôi kiểm đếm tất cả doanh số từ Hệ Thống (Team) của bạn và xác định Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) cho bạn. Giống như tất cả các khoản tiền thưởng trong Velocity, Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) sẽ được cập nhật nhanh chóng trong Tài Khoản Velocity của bạn trong 2 ngày làm việc và sau đó tự động được chuyển đến ngân hàng mà bạn đã đăng ký.

DANH HIỆU VÀ HOA HỒNG LÃNH ĐẠO

HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (LEADING BONUS)		
6 KHỐI XÂY DỰNG (BUILDING BLOCKS) TRỞ LÊN	*Nhận*	10% HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (LEADING BONUS) TRÊN CSV CỦA THẾ HỆ THỨ NHẤT - G1 CỦA BẠN HOẶC 5% HOA HỒNG LÃNH ĐẠO (LEADING BONUS) TRÊN CSV TRONG HỆ THỐNG CỦA BẠN (TỐI ĐA 6 THẾ HỆ)* Nu Skin tối đa hóa Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) mỗi tháng của bạn bằng việc **tự động** tính toán hoa hồng của bạn theo 2 cách trên và chỉ trả theo cách tính mà bạn có thể nhận được nhiều nhất
4 – 5 KHỐI XÂY DỰNG (BUILDING BLOCK)	*Nhận*	2.5% HOA HỒNG LÃNH ĐẠO – LEADING BONUS TRÊN CSV TRONG HỆ THỐNG CỦA BẠN (TỐI ĐA 6 THẾ HỆ)*

	ĐIỀU KIỆN		HOA HỒNG LÃNH ĐẠO – LEADING BONUS
DANH HIỆU	SỐ LƯỢNG ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU (BRAND REPRESENTATIVES) G1	NHÓM LÃNH ĐẠO (LEADERSHIP TEAM)	THẾ HỆ ĐƯỢC TRẢ THƯỞNG
ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (BRAND PARTNER)	1	KHÔNG	1
ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU CẤP CAO (SENIOR BRAND PARTNER)	2	KHÔNG	2
ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (EXECUTIVE BRAND PARTNER)	4	KHÔNG	3*
GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (BRAND DIRECTOR)	4	1 NHÓM 10K LTSV	4*
GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU CẤP CAO (SENIOR BRAND DIRECTOR)	5	1 NHÓM 10K LTSV + 1 NHÓM 20K LTSV	5*
GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC ĐIỀU HÀNH THƯƠNG HIỆU EXECUTIVE BRAND DIRECTOR	6	1 NHÓM 10K LTSV + 1 NHÓM 20K LTSV + 1 NHÓM 30K LTSV	6*
CHỦ TỊCH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (PRESIDENTIAL DIRECTOR)	6	1 NHÓM 10K LTSV + 1 NHÓM 20K LTSV + 1 NHÓM 30K LTSV + 1 NHÓM 40K LTSV	6*

Lưu ý: Nu Skin sẽ trả đến 6 Thế Hệ trong tháng đầu tiên bạn đạt điều kiện về số Đại Diện Thương Hiệu và Nhóm Lãnh Đạo

*Để đủ điều kiện nhận tiền thưởng từ Thế Hệ Thứ Ba – G3 đến Thế Hệ Thứ Sáu – G6, bạn không được tham gia vào bất kỳ hoạt động bán hàng nào hoặc các hoạt động khác nhằm quảng bá hoặc hưởng lợi từ một công ty bán hàng trực tiếp (hoặc công ty bán hàng đa cấp) khác.

Vậy thì bạn còn chờ gì nữa? Cho dù bạn muốn có thêm khoản tiền nhỏ, xây dựng một công việc kinh doanh bán thời gian, hoặc thậm chí dẫn dắt một doanh nghiệp toàn thời gian, chúng tôi có nhiều con đường linh hoạt mang lại cho bạn phần thưởng nhanh để giúp bạn xây dựng tương lai trọn vẹn. Tham gia cùng chúng tôi ngay hôm nay, phát triển theo tốc độ bạn lựa chọn và bắt đầu nhận thưởng nhanh chóng, hàng tuần hoặc hàng tháng thông qua các khoản Hoa Hồng Chia Sẻ, Xây Dựng và Lãnh Đạo. Cơ hội đang gõ cửa và tên gọi của cơ hội đó chính là Velocity!

3. THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC

Để được nhận thưởng theo Kế Hoạch Trả thưởng Velocity, bạn được khuyến nghị hoàn thành bán hàng đến ít nhất 5 Khách Hàng khác nhau mua hàng trực tiếp từ bạn mỗi tháng và phải tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động và hướng dẫn của Công Ty.

Để được trả thưởng với tư cách một Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đòi hỏi thời gian, nỗ lực và cam kết đáng kể. Không có sự đảm bảo thành công về tài chính và kết quả kinh doanh sẽ có sự khác biệt giữa những người tham gia.

PHẦN C. THÔNG TIN BỔ SUNG VELOCITY

1. KHỐI LINH HOẠT (FLEX BLOCKS)

1.1 ĐIỂM NỔI BẬT

- Được sử dụng như một Khối Xây Dựng (Building Block) thay thế nhằm giúp duy trì danh hiệu các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) hàng tháng.
- Tự động được áp dụng khi bạn không đủ điều kiện duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) và chỉ áp dụng khi bạn đã hoàn thành tối thiểu 1 Khối Xây Dựng (Building Block) trong tháng đó.
- Chỉ được áp dụng trọn 1 khối (1 Khối = 500 Điểm Doanh Số Bán Hàng (SV)), không chia nhỏ.
- Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) không được tính Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus) trong tháng sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks).
- Được cấp khi bạn trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) và mỗi 12 tháng sau đó.
- Không được sử dụng để tính Doanh Số Bán Hàng (SV) hoặc Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV) và không có giá trị bằng tiền.

Cuộc sống luôn có nhiều điều xảy ra. Khi doanh số Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn không đạt đủ 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trong tháng để đủ điều kiện duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Trong trường hợp này, Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) sẽ hỗ trợ bạn.

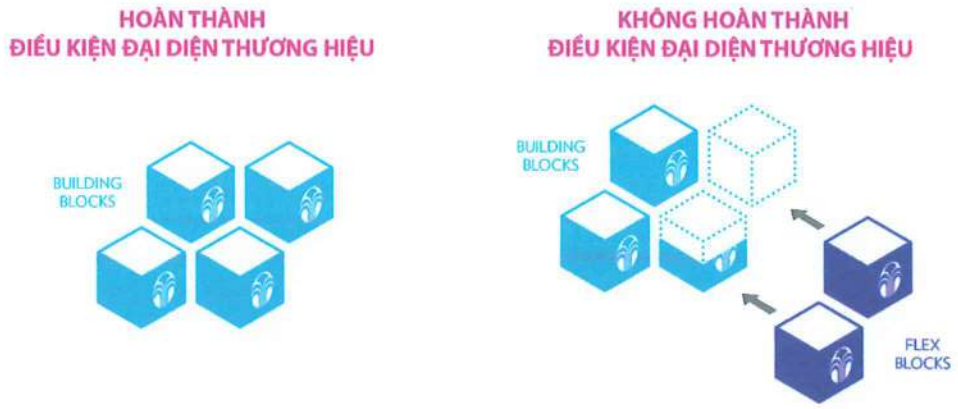
1.2 SỬ DỤNG NHƯ THẾ NÀO?

Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) được sử dụng để giúp bạn hoàn tất điều kiện duy trì danh hiệu kinh doanh của mình. Trong bất kì tháng nào bạn không hoàn thành 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks), tối đa 3 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) sẽ được tự động trích từ quỹ của bạn để bù cho các Khối Xây Dựng (Building Blocks) còn thiếu. Tuy nhiên, trong tháng sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks), bạn sẽ không được nhận Hoa Hồng Lãnh Đạo (Leading Bonus).

Bạn sẽ được nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) cho các Khối (Blocks) đã hoàn thành, nhưng bạn sẽ không được nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống – Building Bonus cho các Khối (Blocks) chưa hoàn thành trong tháng bạn sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks).

Nói đến các Khối (Blocks) chưa hoàn thành, bạn cần ghi nhớ rằng, không có Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) chưa hoàn thành hoặc từng phần. Một Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) hoàn thành được dùng để thay thế bất kì cho một Khối Xây Dựng (Building Blocks) còn thiếu (chưa hoàn thành). Nói cách khác, nếu bạn chỉ hoàn thành 2 Khối Xây Dựng (Building Blocks) và một phần của Khối Xây Dựng (Building Blocks) thứ 3, sẽ có 2 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) sẽ được tự động sử dụng để thay thế Khối Xây Dựng (Building Blocks) còn thiếu

VÍ DỤ



1.3 ĐƯỢC PHÂN PHỐI NHƯ THẾ NÀO?

Bạn sẽ được nhận Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) ngay khi bạn trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative), và tiếp tục tích lũy thêm mỗi năm sau đó. Trong tháng đầu tiên là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative), bạn sẽ có 3 Khối Linh Hoạt - Flex Blocks được tích lũy vào Tài Khoản Velocity của mình.

Trong tháng thứ 2, bạn sẽ nhận thêm 2 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks), vậy bạn có tổng số là 5 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks). Trong tháng thứ 3 là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative), bạn sẽ nhận được thêm 1 Khối Linh Hoạt (Flex Block). Kể từ sau đó bạn sẽ nhận được thêm 3 Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) mỗi năm vào ngày mốc kỷ niệm đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) của bạn! Và điều tuyệt vời nhất? Khối Linh Hoạt (Flex Block) không bao giờ hết hạn và không giới hạn số lượng tích lũy. Tuy nhiên, Khối Linh Hoạt (Flex Block) sẽ hết hiệu lực nếu bạn không duy trì được danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Nhưng dù vậy, bạn vẫn có thể lấy lại các Khối (Block) chưa sử dụng bằng việc hoàn thành **Tái Đạt Chuẩn.**

***TÁI ĐẠT CHUẨN** – xem phần TÁI ĐẠT CHUẨN để biết thêm chi tiết*

Nếu bạn không đủ Khối Xây Dựng (Building Blocks) và Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) để duy trì danh hiệu, bạn sẽ trở về cấp bậc **Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA)** trong ngày đầu tiên của tháng kế tiếp. Khi trở lại là Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA), bạn sẽ mất các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trong **Hệ Thống Team)** của mình. Bạn có thể lựa chọn **Tái Đạt Chuẩn** trong khoảng thời gian giới hạn, khi thành công bạn có thể lấy lại các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) từng trongHệ Thống (Team) của bạn và các Khối Linh Hoạt - Flex blocks đã tích lũy nhưng chưa sử dụng. Vui lòng xem tài liệu chi tiết phần Tái đạt chuẩn

1.4 HỎI ĐÁP VỀ KHỐI LINH HOẠT (FLEX BLOCKS)

Câu hỏi 1: Nếu tôi đạt chuẩn trước cuối tháng, vì sao tôi không thấy Khối Linh Hoạt (Flex Block) ngay khi trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)?

Trả lời 1: Bạn chưa cần sử dụng chúng! Khối Linh Hoạt (Flex Block) xuất hiện vào tháng tiếp theo sau khi hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn, đó cũng là tháng đầu tiên bạn cần hoàn thành 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) để duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative).

Câu hỏi 2: Có phải Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) sẽ không hết hạn?

Trả lời 2: Đúng– miễn là bạn còn giữ danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Và không giới hạn số lượng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) bạn có thể tích lũy.

Câu hỏi 3: Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) trị giá bao nhiêu?

Trả lời 3: Khối Linh Hoạt - Flex Blocks không đem lại Doanh Số Bán Hàng (SV) hoặc Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV), không có giá trị bằng tiền và không quy đổi thành tiền – chỉ được sử dụng để duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative).

Câu hỏi 4: Tôi có thể chia sẻ hoặc chuyển nhượng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) cho bạn của tôi không?

Trả lời 4: Không. Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) được dành tặng cho bạn vì sự duy trì tốt kinh doanh của bạn và chỉ dành cho bạn sử dụng.

Câu hỏi 5: Nếu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) ở Thế Hệ 1 (G1) của tôi sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block), thì có ảnh hưởng đến **Danh Hiệu** Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) của tôi hay không?

Trả lời 5: Không. Danh hiệu của bạn được quyết định bởi số lượng Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) ở Thế Hệ 1 (G1) và Nhóm Lãnh Đạo - Leadership Team (LT) của bạn, bất kể khi Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) ở Thế Hệ 1 (G1) của bạn sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) hay không.

Câu hỏi 6: Điều gì sẽ xảy ra nếu tôi không đủ Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) để duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)?

Trả lời 6: Nếu bạn không đủ Khối Linh Hoạt (Flex Blocks), bạn sẽ trở thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates), nhưng bạn vẫn có thể giữ lại Khối Linh Hoạt (Flex Blocks) trong quỹ của mình. Vui lòng xem phần Tái Đạt Chuẩn để biết thêm chi tiết.

2. QUÁ TRÌNH ĐẠT CHUẨN (QUALIFICATION)

2.1 ĐIỂM NỔI BẬT

- Điều kiện trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)
- Những điều kiện linh hoạt phù hợp với nhiều trường hợp khác nhau
- Yêu cầu hoàn thành 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks), trong đó có 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks)
- Bạn được thăng chức từ Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) vào đầu tuần kế tiếp khi đã hoàn thành điều kiện xét chuẩn.
- Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) không được nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus).
- Thậm chí khi bạn đạt chuẩn vào giữa tháng và trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative), bạn sẽ không nhận Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) đối với những Khối Xây Dựng (Building Blocks) đã được sử dụng để hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification).

= 500 ĐIỂM DOANH SỐ BÁN HÀNG ĐẾN TỪ NHÓM CỦA BẠN

= 500 ĐIỂM DOANH SỐ ĐẾN TỪ NHỮNG KHÁCH HÀNG, NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU, ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐANG XÉT CHUẨN ĐĂNG KÍ TRỰC TIẾP DƯỚI BẠN

2.2 CÁCH THỨC ĐẠT CHUẨN

Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) yêu cầu những Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) phải:

- Nộp Đơn Phát Triển Danh Hiệu (LOI).
- Hoàn thành doanh số tích luỹ và doanh số yêu cầu hàng tháng
- Hoàn thành doanh số tích lũy tổng cộng tối thiểu 12 Khối Xây Dựng (Building Block), trong đó có 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Block).
- Hoàn thành ít nhất 2 Khối Xây Dựng (Building Block) hàng tháng để duy trì Quá Trình Đạt Chuẩn.
- Không có doanh số tối thiểu quy định vào tháng cuối đạt chuẩn của bạn.
- Bạn có thể hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) của mình bất cứ lúc nào, trong vòng từ 1 tuần đến 6 tháng xét chuẩn liên tục

Miễn là bạn theo sát những quy định bên trên, bạn đã được lên kế hoạch để hoàn thành chúng rồi! Bây giờ, hãy cùng xem một số ví dụ về việc hoàn thành việc xét chuẩn để trở thành một Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative).

2.3 CÁCH THỨC KHÁC NHAU ĐẠT CHUẨN

VÍ DỤ ĐẠT CHUẨN 1:

Ví dụ sau đây thể hiện Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) qua 6 tháng. Bạn có thể hoàn thành việc xét chuẩn bằng cách duy trì doanh số tối thiểu hàng tháng, chỉ với 2 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mỗi tháng, nhưng bạn cũng phải cần đảm bảo tổng cộng 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Block) cho đến tháng cuối cùng. Nếu bạn muốn đi theo lộ trình này, hãy đảm bảo rằng bạn cần có đủ doanh số Nhóm Kinh Doanh (Group) theo quy định (4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) một tháng) vào tháng đầu tiên bạn trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới.

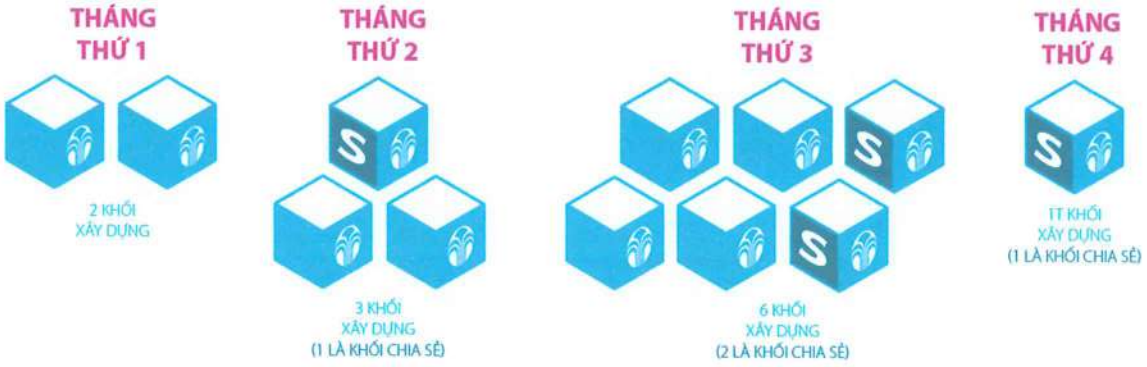
Theo như ví dụ, chúng ta có 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trong tổng số 6 tháng Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification), với 4 là Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks).

VÍ DỤ ĐẠT CHUẨN 2:

Nếu bạn thực sự muốn thể hiện kỹ năng kinh doanh tuyệt vời của mình. Bạn vẫn có thể hoàn thành Điều Kiện Đạt Chuẩn (Qualification) chỉ trong vòng 1 tháng. Cho dù bạn muốn hoàn thành sớm quá trình đạt chuẩn của mình thì bạn vẫn cần phải xây dựng Nhóm Kinh Doanh (Group) của mình và phân phối những dòng Sản Phẩm đẳng cấp để hoàn thành 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks), 4 trong số đó phải là Khối Chia Sẻ (Sharing Block). Nhưng lưu ý nhé, bạn hoàn thành xét chuẩn nhanh chừng nào, thì bạn càng mau chóng có cơ hội nhận được những khoản Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) hấp dẫn nhanh chừng ấy! Ví dụ bên dưới là minh họa về 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (trong đó phải có 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Block)) để đạt Điều Kiện Đạt Chuẩn (Qualification) trong một tháng.

VÍ DỤ ĐẠT CHUẨN 3:

Nếu bạn muốn hoàn thành đạt chuẩn vào giữa tháng, bạn KHÔNG CẦN phải hoàn thành số lượng Khối (Block) yêu cầu tối thiểu của tháng đó. Ví dụ này sẽ cho thấy quá trình đạt chuẩn như thế nào. Vào tháng đầu tiên, bạn có 2 Khối Xây Dựng (Building Blocks), Vào tháng thứ 2, bạn có 3 Khối Xây Dựng (Building Blocks), trong đó có 1 Khối Chia Sẻ (Sharing Block). Vào tháng thứ 3, bạn có 6 Khối Xây Dựng (Building Blocks), trong đó có 2 Khối Chia Sẻ (Sharing Block), cộng dồn lại bạn đã có 11 Khối Xây Dựng (Building Blocks) và trong đó là 3 Khối Chia Sẻ (Sharing Block). Đó là lý do vì sao bạn chỉ cần thêm 1 Khối Xây Dựng (Building Blocks) vào tháng thứ 4, và đó cũng phải là Khối Chia Sẻ (Sharing Block) theo như điều kiện để hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification).



2.4 HỎI ĐÁP VỀ QUÁ TRÌNH ĐẠT CHUẨN (QUALIFICATION)

Câu hỏi 1: Tôi có cần hoàn thành 1 Khối Chia Sẻ (Sharing Block) mỗi tháng trong Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) không?

Trả lời 1: Không! Doanh số quy định tối thiểu hàng tháng để duy trì Quá Trình Đạt Chuẩn là 2 Khối Xây Dựng (Building Blocks). Bạn chỉ cần đảm bảo ít nhất có 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Block) trong 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks) khi kết thúc Quá Trình Đạt Chuẩn

Câu hỏi 2: Tôi có cần hoàn thành 2 Khối Xây Dựng (Building Blocks) vào tháng tôi hoàn thành đạt chuẩn không?

Trả lời 2: Không. Một khi bạn đạt đủ điều kiện cộng dồn theo quy định với 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks), và 4 trong số đó là Khối Chia Sẻ (Sharing Block) thì Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) hoàn tất và bạn được thăng cấp danh hiệu.

Câu hỏi 3: Nếu tôi hoàn thành 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks) vào ngay tháng đầu tiên, tôi có cần phải hoàn tất thêm 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Block) để đạt chuẩn không?

Trả lời 3: Có. Hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) chỉ trong tháng đầu tiên đúng là một kết quả tuyệt vời. Nhưng hãy nhớ 4 trong 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks) của bạn phải là Khối Chia Sẻ (Sharing Block) như Ví Dụ Số 2.

Câu hỏi 4: Nếu tôi không hoàn thành doanh số của một Khối (Block) trong một tháng, Doanh Số Bán Hàng (SV) từ Khối (Block) chưa hoàn thành đó có thể tính vào tháng đạt chuẩn tiếp theo được không?

Trả lời 4: Bất kì Doanh Số Bán Hàng (SV) từ một Khối (Block) chưa hoàn thành nào đó cũng sẽ được tính vào Doanh Số Bán Hàng (SV) được cộng dồn của Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification). Tuy nhiên, doanh số từ Khối (Block) chưa hoàn thành sẽ không được tính vào doanh số tối thiểu của tháng tiếp theo.

Câu hỏi 5: Bạn tôi, người Tôi Đã Đăng Ký (Registered), và chúng tôi cùng có Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) vào cùng một thời điểm. Khối Chia Sẻ (Sharing Block) của cô ấy có được xem như là Khối Chia Sẻ (Sharing Block) của tôi không?

Trả lời 5: Không, chỉ có Doanh Số Bán Hàng (SV) đến từ Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customers), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates), Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) được đăng ký trực tiếp dưới bạn mới được tính vào Khối Chia Sẻ (Sharing Block) của bạn; vì Khách Hàng Thân Thiết (Preferred Customers), Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates), Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) được đăng ký trực tiếp với cô ấy, không phải của bạn, nên doanh số từ họ sẽ không được cộng dồn thành Khối Chia Sẻ (Sharing Block) của bạn. Tuy nhiên, doanh số của họ sẽ đóng góp vào Khối Xây Dựng (Building Blocks) của bạn! Hãy nhớ rằng, mỗi người cần có Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks) riêng trong Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification).

Câu hỏi 6: Khi đã hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification), mất bao lâu để tôi được thăng chức thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)?

Trả lời 6: Chúng tôi muốn điều này thật đơn giản ở Nu Skin, nên ngay khi chúng tôi tiến hành tính Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) tiếp theo, bạn sẽ trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) và bắt đầu nhận được những khoản Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) của mình.

Câu hỏi 7: Tôi đã hoàn tất Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) trước khi kết thúc tháng. Vậy tôi có cần phải hoàn thành doanh số yêu cầu của một Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trong tháng đó không?

Trả lời 7: Nếu bạn được thăng chức vào giữa tháng (vào ngày 8, 15, 22 của tháng) bạn không cần phải bận tâm về việc duy trì doanh số yêu cầu của một Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) vào tháng đó. Nhưng nếu bạn được thăng chức vào ngày đầu tiên của tháng, bạn phải hoàn thành doanh số yêu cầu của một Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) của tháng đó.

Câu hỏi 8: Nếu tôi được thăng chức vào giữa tháng, tôi có thể nhận được những khoản Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) trên những Khối Xây Dựng (Building Block) mà tôi hoàn tất không?

Trả lời 8: Bạn sẽ nhận được những khoản Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống – Building Bonus trên những Khối Xây Dựng - Building Blocks mà bạn hoàn tất sau khi đã được thăng chức. Nhưng để được trả thưởng trên những Khối Xây Dựng (Building Blocks) chưa hoàn thành, bạn phải có ít nhất 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) vào tháng đó.

Câu hỏi 9: Tôi có nhận được Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) trên những Khối Xây Dựng (Building Blocks) trước khi tôi trở thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) không?

Trả lời 9: Không, bạn chỉ có thể nhận được Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus) trên những Khối Xây Dựng (Building Blocks) dựa vào ngày mà bạn được thăng chức thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative). Ví dụ như nếu bạn hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification) vào ngày 3 của tháng, ngày bạn được thăng chức thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) sẽ là ngày 8 của tháng. Bất kì Khối Xây Dựng (Building Blocks) được tạo ra từ ngày 4 đến ngày 7 của tháng sẽ không được tính vào Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống (Building Bonus), nhưng bạn vẫn có thể được nhận Hoa Hồng Chia Sẻ (Sharing Bonus) trong giai đoạn này.

3. QUÁ TRÌNH TÁI ĐẠT CHUẨN (RESTART)

3.1 ĐIỂM NỔI BẬT

– Được dùng để lấy lại Hệ Thống (Team) của bạn.

- Bắt đầu bằng cách nộp một Đơn Phát Triển Danh Hiệu (LOI) mới.
- Yêu cầu các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) phải hoàn thành điều kiện đạt chuẩn trong vòng 6 tháng kể từ khi giáng chức thành cấp bậc Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA).
- Cung cấp cho Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) 3 Khối Linh Hoạt (Flex Block) mới và khôi phục bất kỳ Khối Linh Hoạt (Flex Block) chưa sử dụng.
- Chỉ có thể sử dụng đặc quyền này một lần duy nhất

3.2 CÁCH THỨC ÁP DỤNG

Nếu bạn không duy trì danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên và bị giáng chức thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA), bạn thắc mắc liệu bạn có thể quay lại vị trí Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) với Hệ Thống (Team) của bạn hay không? Tin vui là bạn có thể. Nếu bạn muốn quay lại với kinh doanh của mình, bạn có thể bắt đầu quá trình Tái Đạt Chuẩn (Restart). Việc Tái Đạt Chuẩn (Restart) cho phép các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) cũ trải qua giai đoạn đạt chuẩn một lần nữa để lấy lại Hệ Thống (Team) trước đây. Thêm vào đó, bạn có thể lấy lại các Khối Linh Hoạt (Flex Block) chưa sử dụng và nhận thêm 3 Khối Linh Hoạt (Flex Block) nữa.

Dưới đây là một ví dụ về quá trình diễn ra

3.3 VÍ DỤ VỀ VIỆC TÁI ĐẠT CHUẨN (RESTART)

Giống như Quá Trình Đạt Chuẩn (Qualification), bạn có thể hoàn thành điều kiện của việc Tái Đạt Chuẩn (Restart) trong khoảng thời gian bạn muốn, miễn là bạn tích lũy đủ 12 Khối Xây Dựng (Building Blocks), với 4 Khối Chia Sẻ (Sharing Blocks) trong vòng 6 tháng kể từ khi giáng chức thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA). Trong ví dụ dưới đây, Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) có thể lấy lại Hệ Thống (Team) và các Khối Linh Hoạt (Flex Block) có sẵn trước đó (cộng thêm 3 Khối Linh Hoạt (Flex Block) bổ sung) trong tuần kế tiếp sau khi hoàn thành điều kiện Tái Đạt Chuẩn (Restart) vào tháng thứ 3.

3.4 THÔNG TIN THÊM

Bạn chỉ có thể Tái Đạt Chuẩn (Restart) một lần và bạn cần hoàn thành Tái Đạt Chuẩn (Restart) trong vòng 6 tháng liên tục kể từ khi giáng chức thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu - Brand Affiliate. Nếu thời hạn này trôi qua hoặc bạn không hoàn thành yêu cầu Tái Đạt Chuẩn, bạn sẽ vĩnh viễn mất cơ hội lấy lại những Khối Linh Hoạt (Flex Block) chưa sử dụng và những Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) cùng Nhóm Kinh Doanh (Group) của họ mà bạn đã phát triển trước đó. Bạn cũng sẽ mất **Ngày Trở Thành Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative Date)** trước đó.

Nếu bạn gửi một Đơn Phát Triển Danh Hiệu (LOI) và hoàn thành xét chuẩn trong vòng 6 tháng kể từ thời điểm bạn bị giáng chức thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA), bạn sẽ tự động Tái Đạt Chuẩn (Restart) (nếu bạn vẫn còn quyền Tái Đạt Chuẩn (Restart)).

Nếu bạn đã sử dụng đặc quyền Tái Đạt Chuẩn và bạn không duy trì vị trí của mình với tư cách là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) một lần nữa, chúng tôi khuyến khích bạn bắt đầu lại hành trình của mình, nhưng bạn sẽ không còn bất kỳ liên hệ nào với Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trong Hệ Thống (Team) trước đây của bạn nữa.

Vui lòng liên hệ với Quản Lý Kinh Doanh của bạn để biết thêm chi tiết về cách Tái Đạt Chuẩn.

4. CÁC CHƯƠNG TRÌNH TƯỞNG THƯỞNG ĐẶC BIỆT

Velocity cung cấp nhiều cách thú vị để bạn có thêm thu nhập với kinh doanh của mình. Nhưng ngoài những tiền thưởng này, chúng tôi còn cung cấp một số phần thưởng khác quan trọng không kém để tạo động lực và xây dựng hành trình cá nhân của bạn. Dưới đây là một vài cách khác mà chúng tôi vinh danh những nỗ lực đáng kinh ngạc của bạn khi mở rộng Nhóm Kinh Doanh (Group) và xây dựng một Hệ Thống (Team).

Các chuyến tưởng thưởng – Hầu hết các thị trường đưa ra các chuyến tưởng thưởng hàng năm hoặc 2 lần một năm. Những chuyến đi này là cơ hội hoàn hảo để kết nối với Công Ty và các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đồng hành cùng bạn, thêm vào đó, những chuyến đi còn là cơ hội để bạn nắm bắt những thông tin độc quyền về các sáng kiến phát triển của Nu Skin để có thể đẩy mạnh kinh doanh của bạn! Để biết thêm chi tiết về các chương trình dành cho thị trường Việt Nam, tham khảo truy cập www.nuskin.com/vn để có thông tin cập nhật nhất.

Vui lòng liên hệ Quản Lý Kinh Doanh của bạn nếu có bất kỳ thắc mắc liên quan đến Velocity hoặc Tài Liệu Bổ Sung Velocity.

PHẦN D. CHƯƠNG TRÌNH HÀNH TRÌNH ĐẾN THÀNH CÔNG

1. ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH GO STAR CAMP

Danh hiệu **Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative)** là cột mốc đầu tiên trên hành trình đến thành công của bạn đối với hoạt động kinh doanh Nu Skin. Với Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp, bạn sẽ có cơ hội học hỏi từ những cấp lãnh đạo thành công và trải nghiệm một nền văn hóa độc đáo của Nu Skin cũng như tham gia vào các hoạt động xây dựng tinh thần đồng đội hấp dẫn.

a) **Thời gian xét chuẩn:**

2 lần 1 năm: "Tháng 1 đến tháng 6" và "tháng 7 đến tháng 12".

b) **Điều Kiện Đạt Chuẩn:**

Bạn phải đạt một trong ba danh hiệu thể hiện dưới đây:

(1) **Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) Mới**

Đạt Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) lần đầu và duy trì Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đó trong vòng 03 tháng tính từ tháng đạt danh hiệu đó với doanh số nhóm tối thiểu như sau: 8 Khối Xây Dựng (4000 GSV) trong 1 tháng bất kỳ và 6 Khối Xây Dựng (3000 GSV) mỗi tháng trong 02 tháng còn lại.

(2) **Đối Tác Thương Hiệu (Brand Partner) Mới**

Đạt Danh Hiệu Đối Tác Thương Hiệu (Brand Partner) lần đầu và duy trì Danh Hiệu Đối Tác Thương Hiệu (Brand Partner) trong vòng 03 tháng tính từ tháng đạt danh hiệu đó với doanh số nhóm tối thiểu như sau: 8 Khối Xây Dựng (4000 GSV) trong 1 tháng bất kỳ và 6 Khối Xây Dựng (3000 GSV) mỗi tháng trong 02 tháng còn lại, và

Được chi trả hoa hồng tương ứng với danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) hoặc cao hơn trong tháng đạt 8 hoặc 6 Khối xây dựng nêu trên (4000 GSV hoặc 3000 GSV).

(3) **Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner) Mới**

Đạt Danh Hiệu Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner) lần đầu và duy trì Danh Hiệu Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner) trong vòng 03 tháng tính từ tháng đạt danh hiệu đó với doanh số nhóm tối thiểu như sau: 8 Khối Xây Dựng (4000 GSV) trong 1 tháng bất kỳ và 6 Khối Xây Dựng (3000 GSV) mỗi tháng trong 02 tháng còn lại, và

Được chi trả hoa hồng tương ứng với danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) hoặc cao hơn trong tháng đạt 8 hoặc 6 Khối xây dựng nêu trên (4000 GSV hoặc 3000 GSV).

c) **Các Điều Khoản và Điều Kiện:**

- Chương trình này chỉ áp dụng cho các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt danh hiệu lần đầu đối với các danh hiệu từ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đến Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner).

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) phải đảm bảo đạt doanh số duy trì của Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt cho đến khi chuyến đi được bắt đầu.
- Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp diễn ra 2 lần mỗi năm. Thời gian xét chuẩn là từ tháng 1 đến tháng 6 và từ tháng 7 đến tháng 12 của năm. Trường hợp không đáp ứng đầy đủ điều kiện đạt chuẩn trong giai đoạn xét chuẩn, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể nộp đơn đề nghị Công Ty cho phép hoàn thành bổ sung điều kiện tối đa đến tháng 8 năm hiện tại (nếu thời gian xét chuẩn từ tháng 1 đến tháng 6 năm hiện tại) hoặc đến tháng 2 năm kế tiếp (nếu thời gian xét chuẩn từ tháng 7 đến tháng 12 năm hiện tại). Hạn cuối cùng để nộp đơn là ngày làm việc cuối cùng của tháng 5 (đối với thời gian xét chuẩn từ tháng 1 đến tháng 6) hoặc ngày làm việc cuối cùng của tháng 11 (đối với thời gian xét chuẩn từ tháng 7 đến tháng 12).. Công Ty sẽ quyết định việc phê duyệt đơn đề nghị dựa trên việc xem xét lý do chưa đạt chuẩn trong tháng mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu cung cấp và quá trình hoạt động của Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó.
- Trong trường hợp công ty chấp thuận đơn đề nghị này, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có trách nhiệm hoàn thành các điều kiện bổ sung theo yêu cầu. Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ bị coi là không hoàn thành điều kiện đạt chuẩn nếu không hoàn thành các điều kiện bổ sung này.
- Công Ty sẽ gửi đơn đăng ký tham dự chuyến đi tới các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn cần cung cấp các thông tin cá nhân, kích cỡ áo (nếu có), thông tin người ở cùng phòng. Công ty sẽ công bố giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân ước tính mà người tham dự chương trình phải trả. Giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân thực tế sẽ được công bố và khấu trừ sau khi Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chuyến đi.
- Chuyến đi chỉ áp dụng cho tối đa 02 thành viên trong cùng một Vai Trò Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA).
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chuyến đi sẽ khởi hành từ văn phòng của Nu Skin tại Việt Nam.
- Chuyến đi sẽ không được chuyển nhượng, không được quy đổi ra tiền mặt trong trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không thể tham gia.
- Chuyến đi tập huấn và xây dựng tinh thần đội nhóm này được chi trả trọn gói cho thời gian 2 ngày 1 đêm. Giá trị ước tính của của chuyến đi Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp là 4.600.000 đồng Việt Nam đối với 01 người tham gia. Giá trị ước tính này chỉ là chi phí ước tính của chuyến đi dựa trên báo giá hiện tại về chi phí được cung cấp bởi các đại lý du lịch khác nhau, có thể thay đổi tùy vào từng thời điểm và khác nhau giữa các đại lý du lịch.
- Đối Tác Thương Hiệu (Brand Partner) mới và Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner) mới có thể tham dự chuyến đi nhiều lần với điều kiện là họ đạt được danh hiệu cao hơn và thoả các điều kiện trên.
- Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) tuyến trên và các cấp cao hơn có tuyến dưới được tham dự Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp có thể tự chi trả chi phí để tham dự chuyến đi này với tuyến dưới của mình.
- Việc hoàn trả sản phẩm ảnh hưởng đến các yêu cầu đạt chuẩn sẽ dẫn đến việc không đạt chuẩn để tham gia Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp.

- Điểm đến của Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp sẽ là Việt Nam hoặc một trong các nước trong khu vực Đông Nam Á. Nu Skin Việt Nam có quyền thay đổi điểm đến của chuyến đi và bất kỳ điều kiện và điều khoản nào nếu thấy cần thiết và phù hợp với các quy định của pháp luật.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chương trình phải tuân thủ Quy Tắc Hoạt Động.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn để tham gia chương trình phải trả Thuế Thu Nhập Cá Nhân liên quan đến chuyến đi theo quy định của pháp luật Việt Nam.

* Điều kiện tham gia Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh Go Star Camp hoặc bất kỳ thay đổi, sửa đổi, bổ sung, xóa hoặc thay thế sẽ được công bố trong các tài liệu chính thức của Công Ty và tại website chính thức của Nu Skin Việt Nam www.nuskin.com/vn sau khi được các cơ quan có thẩm quyền phê duyệt (theo quy định của pháp luật Việt Nam).

2. CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN KỸ NĂNG LÃNH ĐẠO "TĂNG TRƯỞNG THÊM MỘT" ("GROW 1 MORE LEADERSHIP TRAINING")*

a) Thời gian xét chuẩn

2 lần 1 năm: Đợt 1 "Tháng 1 đến tháng 6" và Đợt 2 "tháng 7 đến tháng 12".

b) Điều Kiện Đạt Chuẩn

	Đối tượng	Dành cho Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên
Cách thức	**Điều kiện đạt chuẩn**	
Cách 1: Tăng trưởng thêm một	- Đại Diện Thương Hiệu[1] (Brand Representative) trở lên duy trì doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng - Building Blocks trong 1 tháng và 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks mỗi tháng và duy trì trong 2 tháng trong thời gian xét chuẩn; và - Tạo ra 1 Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới ở Thế Hệ 1 (G1)[2] từ Việt Nam và Đại Diện Thương Hiệu này duy trì doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng – Building Blocks trong 1 tháng và 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks trong 1 tháng trong thời gian xét chuẩn.	1 vé tham dự trọn gói[3]
	- Đại Diện Thương Hiệu[1] (Brand Representative) trở lên duy trì doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng – Building Blocks trong 1 tháng và 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks mỗi tháng và duy trì trong 2 tháng trong thời gian xét chuẩn; và - Tạo ra 2 Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thế Hệ 1 (G1)[2] từ Việt Nam và các Đại Diện Thương Hiệu này duy trì doanh số tối thiểu 8 Khối Xây	2 vé tham dự trọn gói[3]

	Dựng – Building Blocks trong 1 tháng và 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks trong 1 tháng trong thời gian xét chuẩn.	
Cách 2: Xây dựng Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team)	- Duy trì ít nhất 6 Khối Xây Dựng trong 3 tháng bất kỳ của thời gian xét chuẩn. - Tạo ra ít nhất 1 Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team) mới với 10.000 điểm Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team Sales Volume - LTSV) và duy trì doanh số trong 3 tháng bất kỳ trong thời gian xét chuẩn. - Tăng trưởng 30.000 điểm doanh số Hệ Thống[4] so với cùng kỳ.	1 vé tham dự trọn gói[3]
	- Duy trì ít nhất 6 Khối Xây Dựng trong 3 tháng bất kỳ của thời gian xét chuẩn. - Tạo ra ít nhất 1 Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team) mới với 10.000 điểm Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team Sales Volume - LTSV) và duy trì doanh số trong 3 tháng bất kỳ trong thời gian xét chuẩn. - Tăng trưởng 50.000 điểm doanh số Hệ Thống[4] so với cùng kỳ.	2 vé tham dự trọn gói[3]

Lưu ý:

(1) Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên

+ Tháng cuối cùng Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên có thể tham gia chương trình là Tháng 6 và phải hoàn thành doanh số 6 hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Block) theo yêu cầu trước Tháng 8 trong cùng năm dương lịch đối với đợt 1, hoặc là Tháng 12 và phải hoàn thành doanh số 6 hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Block) theo yêu cầu trước Tháng 2 của năm dương lịch kế tiếp đối với đợt 2.

+ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên phải duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) và không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) cho đến khi chương trình diễn ra.

(2) Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thế Hệ 1 (G1)

+ Là các Nhà Liên Kết Thương Hiệu ký Hợp đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu với Nu Skin Việt Nam.

+ Chưa từng là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trước thời gian xét chuẩn cho chương trình. Tái Đạt Chuẩn Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) sẽ không được tính là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới

+ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thế Hệ 1 (G1) sẽ được tính cho tuyến trên trực tiếp vào thời điểm hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks).

+ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thế Hệ 1 (G1) phải duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) và không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) trước khi hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks).

+ *Tháng cuối cùng để tính Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thế Hệ 1 (G1) sẽ là Tháng 6 (Hoàn thành doanh số đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới trong tháng 5) và phải hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trước Tháng 8 của cùng năm dương lịch đối với đợt 1, hoặc là Tháng 12 (Hoàn thành doanh số đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới trong tháng 11) và phải hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks) trước Tháng 2 của năm dương lịch kế tiếp đối với đợt 2.*

(3) Vé tham dự trọn gói bao gồm chi phí đi lại, phòng ở, ăn uống, huấn luyện.

(4) Tăng trưởng 30.000 hoặc 50.000 điểm doanh số Hệ Thống: Doanh số hệ thống là tổng doanh số từ Nhóm Kinh Doanh (Group) của các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trong Hệ Thống (Team) của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn. Doanh số hệ thống tính dựa vào danh hiệu được trả hàng tháng của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn (Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6). Tổng doanh số này sẽ được so sánh với cùng kỳ năm trước. Ví dụ: Doanh số từ tháng 1 đến tháng 6/2019 sẽ được so sánh với doanh số từ tháng 1 đến tháng 6/2018.

c) **<u>Điều khoản & điều kiện:</u>**

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) phải đạt doanh số duy trì Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) từ lúc bắt đầu đạt chuẩn cho đến khi chương trình diễn ra.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chương trình phải hoàn thành điều kiện đạt chuẩn trong thời gian xét chuẩn quy định là: Đợt 1 Tháng 1 đến Tháng 6 và Đợt 2 Tháng 7 – Tháng 12.
- Chương Trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo "Tăng Trưởng Thêm Một" ("Grow 1 More Leadership Training") diễn ra 2 lần mỗi năm. Thời gian xét chuẩn là từ tháng 1 đến tháng 6 và từ tháng 7 đến tháng 12 của năm. Trường hợp không đáp ứng đầy đủ điều kiện đạt chuẩn trong giai đoạn xét chuẩn, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể nộp đơn đề nghị Công Ty cho phép hoàn thành bổ sung điều kiện tối đa đến tháng 8 năm hiện tại (nếu thời gian xét chuẩn từ tháng 1 đến tháng 6 năm hiện tại) hoặc đến tháng 2 năm kế tiếp (nếu thời gian xét chuẩn từ tháng 7 đến tháng 12 năm hiện tại). Hạn cuối cùng để nộp đơn là ngày làm việc cuối cùng của tháng 5 (đối với thời gian xét chuẩn từ tháng 1 đến tháng 6) hoặc ngày làm việc cuối cùng của tháng 11 (đối với thời gian xét chuẩn từ tháng 7 đến tháng 12).
- Công Ty sẽ gửi đơn đăng ký tham dự chuyến đi tới các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn cần cung cấp các thông tin cá nhân, kích cỡ áo (nếu có), thông tin người ở cùng phòng. Công ty sẽ công bố giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân ước tính mà người tham dự chương trình phải trả. Giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân thực tế sẽ được công bố và khấu trừ sau khi Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chuyến đi.
- Chương trình Huấn Luyện không được chuyển nhượng và không được quy đổi thành tiền mặt. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) chỉ được tham dự chương trình Huấn Luyện mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đó đạt đủ điều kiện. Công Ty sẽ không chấp nhận yêu cầu dời đổi để tham dự chương trình Huấn Luyện trong tương lai hoặc bất cứ khoản bồi thường nào trong tương lai, bất kể hoàn cảnh nào.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt được 2 vé tham dự nhưng tài khoản chỉ có một thành viên có thể chuyển vé thứ 2 cho thành viên trực tiếp trong gia đình (con cái, vợ chồng, cha mẹ và ông bà, từ 18 tuổi trở lên) tham gia.
- Trong vòng 12 tháng sau chương trình Huấn Luyện kết thúc, nếu trong hệ thống của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) xảy ra trường hợp trả hàng làm cho Doanh Số Hệ

Thống trong thời gian xét chuẩn giảm quá 5% và khiến cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) này không đủ điều kiện tham gia chương trình Huấn Luyện thì Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đó sẽ bị xem là không đạt chuẩn và mọi hình thức công nhận danh hiệu khác có liên quan sẽ bị thu hồi. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đồng ý hoàn trả cho Công ty các chi phí đã chi trả cho việc tham gia Huấn luyện và các sự kiện công nhận danh hiệu khác.

- Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chương trình không được vi phạm quy định của Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Quy Tắc Hoạt Động trước và trong suốt giai đoạn xét đạt chuẩn.
- Nu Skin Việt Nam có quyền thay đổi địa điểm chuyến đi và bất kì điều kiện hoặc điều khoản nào nếu thấy cần thiết và phù hợp với các quy định của pháp luật.
- Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chương trình phải xây dựng công việc kinh doanh Nu Skin của mình theo đúng Quy Tắc Hoạt Động của Nu Skin Việt Nam.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn để tham gia chương trình phải trả Thuế Thu Nhập Cá Nhân liên quan theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Chương trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo – Grow 1 More là chương trình đào tạo kinh doanh chuyên sâu, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không dẫn theo trẻ em tham dự chương trình này.
- Chương trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo – Grow 1 More được chi trả trọn gói cho thời gian 2 ngày 1 đêm. Giá trị ước tính của của chuyến đi là 9.000.000 đồng Việt Nam đối với 01 người tham gia. Giá trị ước tính này chỉ là chi phí ước tính của chuyến đi dựa trên báo giá hiện tại về chi phí được cung cấp bởi các đại lý du lịch khác nhau, có thể thay đổi tùy vào từng thời điểm và khác nhau giữa các đại lý du lịch.

* Điều kiện tham gia Chương Trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo – Grow 1 More hoặc bất kỳ thay đổi, sửa đổi, bổ sung, xóa hoặc thay thế sẽ được công bố trong các tài liệu chính thức của Công Ty và tại website chính thức của Nu Skin Việt Nam www.nuskin.com/vn sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt (theo quy định của pháp luật Việt Nam).

3. CHƯƠNG TRÌNH HỘI NGHỊ THÀNH CÔNG ("SUCCESS SUMMIT")

a) Thời gian xét chuẩn:

Từ Tháng 1 đến Tháng 12 trong cùng năm dương lịch

b) Phần thưởng:

Chuyến đi 4 ngày 3 đêm (Thời lượng chuyến đi có thể thay đổi tuỳ theo điểm đến và sẽ thông báo cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) khi bắt đầu thời gian xét chuẩn)

c) Điều kiện xét đạt chuẩn:

Danh hiệu	Điều kiện đạt chuẩn
Ngôi Sao Mới (New Star)[1] của năm dương lịch xét đạt chuẩn	• Được trả hoa hồng Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) hoặc danh hiệu cao hơn với 4 nhánh đạt chuẩn[4] cho 4 tháng bất kỳ trong thời gian xét chuẩn; và • Sau khi hoàn thành đạt chuẩn, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sẽ không được sử dụng Khối Linh Hoạt cho tất cả các tháng sau đó cho đến trước khi chuyến đi.

	• Người đạt chuẩn cần duy trì tối thiểu danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) cho tất cả các tháng trước chuyến đi. *Phần Thưởng dành cho đạt chuẩn sớm (chỉ áp dụng cho năm 2019) Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) hoàn thành đạt chuẩn Ngôi Sao Mới (New Star) vào tháng 6/2019, và hoàn thành thêm 3 tháng với 4 nhánh đạt chuẩn trong giai đoạn Tháng 7 đến Tháng 12/2019 sẽ nhận thêm 1 vé tham dự cho người thứ 3 (không bao gồm vé máy bay).
Ngôi Sao (Star)[2] của năm dương lịch xét đạt chuẩn	Áp dụng cho tất cả Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đã đạt danh hiệu Ngôi Sao (Star) trong năm trước năm dương lịch liền trước và không đạt chuẩn danh hiệu Ngôi Sao (Star) trong năm dương lịch liền trước. • Được trả hoa hồng Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) hoặc danh hiệu cao hơn với 4 nhánh đạt chuẩn[4] cho 4 tháng hoặc 6 tháng bất kỳ trong thời gian xét chuẩn (4 tháng = 1 vé tham dự/ 6 tháng = 2 vé tham dự); và • Sau khi hoàn thành đạt chuẩn, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sẽ không được sử dụng Khối Linh Hoạt cho tất cả các tháng sau đó cho đến trước khi chuyển đi. • Người đạt chuẩn cần duy trì tối thiểu danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) cho tất cả các tháng trước chuyến đi. *Phần Thưởng dành cho đạt chuẩn sớm (chỉ áp dụng cho năm 2019) • Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) hoàn thành đạt chuẩn Ngôi Sao (Star) với 2 vé tham dự vào tháng 6/2019, và hoàn thành thêm 3 tháng với 4 nhánh đạt chuẩn trong giai đoạn Tháng 7 đến Tháng 12/2019 sẽ nhận thêm 1 vé tham dự cho người thứ 3 (không bao gồm vé máy bay).
Nhà Kiến Tạo Sao (Star Creator)[3] của năm dương lịch xét đạt chuẩn	Áp dụng cho tất cả Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đã đạt danh hiệu Ngôi Sao (Star) trong năm dương lịch liền trước. • Được trả hoa hồng Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) hoặc danh hiệu cao hơn với 4 nhánh đạt chuẩn[4] cho 4 tháng bất kỳ trong thời gian xét chuẩn; • Tạo ra ít nhất 1 Ngôi Sao Mới đủ điều kiện tham gia chương trình này từ Việt Nam hoặc gia tăng thêm 1 Nhóm Lãnh Đạo với 10.000 điểm doanh số nhóm lãnh đạo (LTSV) từ Việt Nam so với tháng cơ sở và duy trì Nhóm Lãnh Đạo này tối thiểu 4 tháng trong giai đoạn xét chuẩn. • Tháng cơ sở để gia tăng Nhóm Lãnh Đạo là tháng 12 của năm dương lịch liền trước. • Sau khi hoàn thành đạt chuẩn, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) sẽ không được sử dụng Khối Linh Hoạt cho tất cả các tháng sau đó cho đến trước khi chuyển đi. • Người đạt chuẩn cần duy trì tối thiểu danh hiệu Đại Diện Thương Hiệu cho tất cả các tháng trước chuyến đi. *Phần Thưởng dành cho đạt chuẩn sớm (chỉ áp dụng cho năm 2019): nhận thêm 1 vé tham dự cho người thứ 3 (không bao gồm vé máy bay)

	✓ Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) hoàn thành đạt chuẩn Nhà Kiến Tạo Sao vào tháng 6/2019 và hoàn thành thêm 3 tháng với 4 nhánh đạt chuẩn trong giai đoạn Tháng 7 đến Tháng 12/2019 ✓ Tạo ra thêm 1 Ngôi Sao Mới từ Việt Nam hoặc gia tăng thêm 1 Nhóm Lãnh Đạo với 10.000 điểm doanh số nhóm lãnh đạo (LTSV) từ Việt Nam trong giai đoạn Tháng 7 đến Tháng 12/2019 và duy trì Nhóm Lãnh Đạo này tối thiểu 4 tháng trong giai đoạn xét chuẩn. ✓ Để đạt chuẩn cho phần thưởng này, nếu người đạt chuẩn tạo ra một Ngôi Sao Mới trong giai đoạn tháng 1 đến tháng 6/2019, thì sẽ cần tạo thêm một Ngôi Sao Mới trong giai đoạn tháng 7 đến tháng 12/2019. Nếu người đạt chuẩn tạo 1 Nhóm Lãnh Đạo trong giai đoạn tháng 1 đến tháng 6/2019, thì sẽ cần tạo thêm 1 nhóm Lãnh Đạo Mới trong giai đoạn tháng 7 đến tháng 12/2019.

Lưu ý:

[1] Để đạt danh hiệu Ngôi Sao Mới (New Star) của năm dương lịch xét chuẩn, bạn phải là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Việt Nam và chưa từng được trả hoa hồng Quản Trị Viên Hồng Ngọc hoặc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) đến Quản Trị Viên Kim Cương Xanh hoặc Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu (Executive Brand Director) với tối thiểu 4 Quản Trị Viên/Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Thế Hệ 1 (G1) trong ít nhất 4 tháng của bất kỳ năm dương lịch nào kể từ tháng 08/2012.

[2] Để đạt danh hiệu Ngôi Sao (Star) của năm dương lịch xét chuẩn, bạn phải là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Việt Nam và chưa từng được trả hoa hồng Quản Trị Viên Hồng Ngọc hoặc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) đến Quản Trị Viên Kim Cương Xanh hoặc Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu (Executive Brand Director) với tối thiểu 4 Quản Trị Viên/Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Thế Hệ 1 (G1) trong ít nhất 4 tháng của năm dương lịch trước đó.

[3] Định nghĩa Nhà Kiến Tạo Sao (Star Creator): Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đã đạt danh hiệu Ngôi Sao (Star), đồng thời đã tạo ra được 01 Ngôi Sao Mới (New Star) ở Việt Nam đủ điều kiện tham gia chương trình này. Ngôi Sao Mới (New Star) thuộc Thế Hệ 1 (G1) sẽ được tính cho Đại Diện Thương Hiệu tuyến trên trực tiếp trong tháng mà Ngôi Sao Mới (New Star) này hoàn thành tháng thứ tư của điều kiện đạt chuẩn Ngôi Sao (Star), hoặc

Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đã đạt danh hiệu Ngôi Sao (Star) và gia tăng thêm 1 Nhóm Lãnh Đạo ở Việt Nam với 10.000 điểm doanh số nhóm lãnh đạo (LTSV) từ Việt Nam so với tháng cơ sở và duy trì Nhóm Lãnh Đạo này tối thiểu 4 tháng trong giai đoạn xét chuẩn.

[4] Nhánh đạt chuẩn: là nhánh trong đó Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Thế Hệ 1 (G1) đến từ Việt Nam và duy trì doanh số tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block); hoặc

Các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Thế Hệ 2 (G2) đến từ Việt Nam duy trì doanh số tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) trong trường hợp Đại Diện Thương Hiệu thuộc Thế Hệ 1 (G1) không thể duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks).

d) <u>Các Điều Kiện và Điều Khoản:</u>

- Áp dụng cho tất cả các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đạt danh hiệu từ Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) đến Chủ Tịch Đối Tác Thương Hiệu (Presidential Director) đến từ Việt Nam.

- Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) tham gia chương trình phải hoàn thành tất cả các điều kiện đạt chuẩn trong khoảng thời gian tháng 1 – tháng 12 của năm dương lịch xét chuẩn cho chương trình.
- Chương Trình Hội Nghị Thành Công "Success Summit" diễn ra 1 lần mỗi năm. Thời gian xét chuẩn là từ tháng 1 đến tháng 12 của năm. Trường hợp không đáp ứng đầy đủ điều kiện đạt chuẩn trong giai đoạn xét chuẩn (tháng 1 – tháng 12 của năm dương lịch xét chuẩn hiện tại), Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể nộp đơn đề nghị Công Ty cho phép gia hạn thời gian xét chuẩn nhưng không quá 2 tháng trước khi chuyến đi khởi hành. Hạn cuối cùng để nộp đơn là ngày làm việc cuối cùng của tháng 10..
- Trong trường hợp công ty chấp thuận đơn đề nghị này, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có trách nhiệm hoàn thành các điều kiện bổ sung theo yêu cầu. Nhà Liên Kết Thương Hiệu sẽ bị coi là không hoàn thành điều kiện đạt chuẩn nếu không hoàn thành các điều kiện bổ sung này
- Đối với trường hợp Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt danh hiệu Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) mới sau tháng 9 của năm hiện tại, Công ty sẽ xem xét gia hạn thời gian xét chuẩn tới trước khi chuyến đi khởi hành 02 tháng.
- Công Ty sẽ gửi đơn đăng ký tham dự chuyến đi tới các Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đạt chuẩn cần cung cấp các thông tin cá nhân, kích cỡ áo (nếu có), thông tin người ở cùng phòng. Công ty sẽ công bố giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân ước tính mà người tham dự chương trình phải trả. Giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân thực tế sẽ được công bố và khấu trừ sau khi Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) tham gia chuyến đi.
- Người đạt chuẩn phải duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mỗi tháng kể từ khi bắt đầu đạt chuẩn cho đến khi chuyến đi được tổ chức.
- Số lượng thành viên tham dự chuyến đi phụ thuộc vào số thành viên gia nhập trong cùng một mã số Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA); tối đa là 2 người tham dự cho mỗi mã số Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) với điều kiện là vai trò phân phối thứ hai phải được duy trì từ khi bắt đầu đến khi kết thúc thời gian xét chuẩn.
- Nu Skin sẽ trả chi phí vé máy bay khứ hồi, khách sạn, ăn uống theo lịch trình, tour tham quan. Tất cả chi phí không được liệt kê tại đây sẽ do người đạt chuẩn tự chi trả.
- Nu Skin cho phép người đạt chuẩn chuyển quyền tham dự chuyến đi cho thành viên trực tiếp khác trong gia đình (con cái, vợ chồng, cha mẹ, ông bà từ đủ 18 tuổi trở lên) nếu người đạt chuẩn không thể tham dự, tuy nhiên vẫn phải có sự tham dự của ít nhất 1 người trong vai trò phân phối của người đạt chuẩn. Việc chuyển đổi này phải được thông báo cho Nu Skin trong giai đoạn xét chuẩn. Nu Skin có toàn quyền quyết định đối với trường hợp này.
- Người tham gia chương trình sẽ khởi hành từ thành phố Hồ Chí Minh.
- Chuyến đi không có giá trị chuyển nhượng và không quy đổi thành tiền mặt.
- Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) chỉ được tham dự chuyến đi mà Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đó đạt đủ điều kiện. Công Ty không chấp nhận yêu cầu dời đổi để tham dự chuyến đi khác trong tương lai và bất cứ khoản bồi thường nào trong tương lai với bất kể hoàn cảnh nào.
- Trong vòng 12 tháng sau khi chương trình kết thúc, nếu trong hệ thống của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) xảy ra trường hợp trả hàng làm cho Doanh Số Hệ Thống trong thời gian xét chuẩn giảm quá 5% và khiến cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) này không đủ điều kiện tham gia chương trình thì Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đó sẽ bị xem là không đạt chuẩn tham gia chương trình. Nhà Liên Kết Thương

Hiệu (BA) đồng ý hoàn trả cho Công ty các chi phí đã chi trả cho việc tham gia Huấn luyện, bao gồm nhưng không giới hạn bởi chi phí mua vé máy bay, khách sạn, đi lại, các chuyến tham quan tại nơi tổ chức sự kiện và các chi phí liên quan khác. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không được phép vi phạm Mục 6.5, Chương 2 của Quy Tắc Hoạt Động. Bất kỳ hành vi thao túng nào để đáp ứng điều kiện đạt chuẩn sẽ khiến Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không đủ điều kiện tham gia chương trình. Điều này bao gồm nhưng không giới hạn ở việc mua doanh số cho tài khoản tuyến dưới nhằm mục đích đạt chuẩn.

- Các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) tham gia chương trình không được phép vi phạm Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và Quy Tắc Hoạt Động trước và trong suốt Thời gian xét chuẩn.
- Người đạt chuẩn tham gia chương trình chịu trách nhiệm xin thị thực (visa) trước ngày khởi hành và tự chi trả các chi phí phát sinh liên quan.
- Địa điểm chuyến đi sẽ thay đổi hàng năm và sẽ thông báo đến toàn thể Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA). Nu Skin Việt Nam có quyền thay đổi địa điểm chuyến đi và bất kì điều kiện hoặc điều khoản nào nếu thấy cần thiết và phù hợp với các quy định của pháp luật.
- Các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) tham gia chương trình phải xây dựng công việc kinh doanh Nu Skin của mình theo đúng Quy Tắc Hoạt Động của Nu Skin Việt Nam.
- Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) đạt chuẩn tham gia chương trình phải trả Thuế Thu Nhập Cá Nhân liên quan đến chuyến đi theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Giá trị ước tính của chuyến đi dành cho mỗi người tham dự Hội Nghị Thành Công (Success Summit) là 55.000.000 đồng Việt Nam. Giá trị ước tính này chỉ là chi phí ước tính của chuyến đi dựa trên báo giá hiện tại về chi phí được cung cấp bởi các đại lý du lịch khác nhau, có thể thay đổi tùy vào từng thời điểm và khác nhau giữa các đại lý du lịch.

* Điều kiện tham gia Hội Nghị Thành Công (Success Summit) hoặc bất kỳ thay đổi, sửa đổi, bổ sung, xóa hoặc thay thế sẽ được công bố trong các tài liệu chính thức của Công Ty và tại website chính thức của Nu Skin Việt Nam www.nuskin.com/vn sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt (theo quy định của pháp luật Việt Nam).

4. CHƯƠNG TRÌNH THỬ THÁCH GIA TĂNG HỆ THỐNG ("JUMPSTART & BDM")

Mục đích của Chương trình Jumpstart & BDM là nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng lâu dài và bền vững của hệ thống khách hàng và tổ chức kinh doanh lành mạnh.

a) <u>Cách thức đạt chuẩn và quyền lợi</u>

- Thời gian xét chuẩn: áp dụng từ tháng 6/2019 đến tháng 12/2021 và trả thưởng theo từng giai đoạn như bảng bên dưới.
- Áp dụng cho các Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) trở lên.
- Cứ mỗi 45.000 điểm Doanh Số Hệ Thống (OSV) gia tăng so với Giai Đoạn Cơ Sở, bạn sẽ nhận được 117.500.000 VNĐ và bạn có thể nhận thưởng lên đến 940.000.000 VNĐ nếu gia tăng 225.000 điểm Doanh Số Hệ Thống (OSV) so với Giai Đoạn Cơ Sở.
- Ngoài ra, bạn có cơ hội nhận thêm 23.500.000 VNĐ cho việc gia tăng 45.000 điểm Doanh Số Hệ Thống (OSV) đầu tiên. Và nếu tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng, bạn sẽ nhận thêm 47.000.000 VNĐ cho việc gia tăng 45.000 OSV tiếp theo cho mỗi 6 tháng sau đó.

CHI TIẾT ĐẠT CHUẨN:

<table>
<tr><th></th><th>Jumpstart[3]</th><th>BDM[3]</th></tr>
<tr><td>Tháng cơ sở</td><td>Doanh Số Hệ Thống (OSV) tại Tháng 12/2018.</td><td>Doanh Số Hệ Thống (OSV) tại Tháng 12/2018.</td></tr>
<tr><td>Tháng xác định tăng trưởng</td><td>Doanh Số Hệ Thống (OSV) tại tháng 6 và tháng 12 mỗi năm từ tháng 6/2019 đến tháng 12/2021</td><td>Doanh Số Hệ Thống (OSV) tại tháng 12 mỗi năm từ tháng 12/2019 đến tháng 12/2021</td></tr>
<tr><td>Điều kiện đạt chuẩn & tiền thưởng và điều kiện duy trì</td><td>- Cứ mỗi 45.000 điểm Doanh Số Hệ Thống[1] (OSV) gia tăng so với tháng cơ sở, bạn sẽ nhận được 117.500.000 VNĐ.
- Bạn phải được trả hoa hồng tối thiểu ở mức Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) với 4 Nhánh đạt chuẩn[2] đến từ Việt Nam trong 4 tháng của năm xét chuẩn và tại tháng xác định tăng trưởng (tháng 6/ tháng 12).
- Bạn không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex block) trong năm xét chuẩn.</td><td>- Cứ mỗi 225.000 điểm Doanh Số Hệ Thống[1] (OSV) gia tăng so với tháng cơ sở, bạn sẽ nhận được 940.000.000 VNĐ.
- Bạn phải được trả hoa hồng tối thiểu ở mức Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) với 4 Nhánh đạt chuẩn[2] đến từ Việt Nam trong 4 tháng của năm xét chuẩn và tại tháng xác định tăng trưởng (tháng 12).
- Bạn không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex block) trong năm xét chuẩn
- Bạn phải tạo ra 1 Ngôi Sao Mới hoặc gia tăng 1 Nhóm Lãnh Đạo đến từ Việt Nam và duy trì Ngôi Sao Mới/gia tăng Nhóm Lãnh Đạo trong 4 tháng của năm xét chuẩn.</td></tr>
<tr><td>Cách tính Doanh Số Hệ Thống khi tuyến dưới cũng đáp ứng điều kiện đạt chuẩn của chương trình ("tuyến dưới đạt chuẩn")</td><td><table><tr><th>Tuyến dưới đạt chuẩn thuộc thế hệ</th><th>Doanh số tính lên cho tuyến trên</th></tr><tr><td>G1</td><td>22.500 OSV</td></tr><tr><td>G2</td><td>11.250 OSV</td></tr><tr><td>G3</td><td>11.250 OSV</td></tr></table></td><td><table><tr><th>Tuyến dưới đạt chuẩn thuộc thế hệ</th><th>Doanh số tính lên cho tuyến trên</th></tr><tr><td>G1</td><td>112.500 OSV</td></tr><tr><td>G2</td><td>90.000 OSV</td></tr><tr><td>G3</td><td>67.500 OSV</td></tr><tr><td>G4</td><td>45.000 OSV</td></tr><tr><td>G5</td><td>22.500 OSV</td></tr><tr><td>G6</td><td>0 OSV</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>Tiền thưởng thêm:
Tiền thưởng Khởi Động</td><td colspan="2">Bạn sẽ nhận thêm tiền thưởng Khởi Động 23.500.000 VNĐ cho lần đầu gia tăng 45.000 OSV so với tháng xác định tăng trưởng liền kề trước (ví dụ: tháng 12/2019 so với tháng 6/2019)</td></tr>
<tr><td>Tiền thưởng thêm:
Tiền thưởng Tăng Tốc</td><td colspan="2">Tiếp tục gia tăng 45.000 OSV sau đó, Bạn sẽ nhận thêm tiền thưởng Tăng Tốc 47.000.000 VNĐ</td></tr>
</table>

LƯU Ý:

(1) CÁCH THỨC TÍNH DOANH SỐ HỆ THỐNG (OSV)

- Doanh Số Hệ Thống (OSV) chính là tổng doanh số nhóm (GSV) của tất cả các Đại Diện Thương Hiệu trong Hệ Thống (Team) của người đạt chuẩn từ Thế Hệ 1 cho đến Thế Hệ 6 phụ thuộc vào danh hiệu trả thưởng của người đạt chuẩn.
- Chỉ tính doanh số từ các Đại Diện Thương Hiệu đạt chuẩn đến từ Việt Nam (có doanh số từ 4 Khối Xây Dựng trở lên) và tính tối đa 5 Khối Xây Dựng/Đại Diện Thương Hiệu cho tuyến trên.

Danh Hiệu trả thưởng	Số Thế hệ (Generation) để tính Doanh Số Hệ Thống (OSV) cho người đạt chuẩn
ĐIỀU HÀNH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (EXECUTIVE BRAND PARTNER)	Doanh Số Hệ Thống tính từ Thế Hệ 1 đến Thế hệ 3 (G1 – G3)
GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (BRAND DIRECTOR)	Doanh Số Hệ Thống tính từ Thế Hệ 1 đến Thế hệ 4 (G1 – G4)
GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU CẤP CAO (SENIOR BRAND DIRECTOR)	Doanh Số Hệ Thống tính từ Thế Hệ 1 đến Thế hệ 5 (G1 – G5)
GIÁM ĐỐC ĐỐI TÁC ĐIỀU HÀNH THƯƠNG HIỆU (EXECUTIVE BRAND DIRECTOR)	Doanh Số Hệ Thống tính từ Thế Hệ 1 đến Thế hệ 6 (G1 – G6)
CHỦ TỊCH ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU (PRESIDENTIAL DIRECTOR)	Doanh Số Hệ Thống tính từ Thế Hệ 1 đến Thế hệ 6 (G1 – G6)

(2) Nhánh đạt chuẩn là: là nhánh trong đó Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Thế Hệ 1 (G1) đến từ Việt Nam và duy trì doanh số tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block); hoặc

Các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) thuộc Thế Hệ 2 (G2) đến từ Việt Nam duy trì doanh số tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) trong trường hợp Đại Diện Thương Hiệu thuộc Thế Hệ 1 (G1) không thể duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks).

(3) Nu Skin sẽ xác định giá trị thưởng theo cả 2 chương trình Jumpstart & BDM và chi trả phần thưởng có giá trị cao hơn.

Phần thưởng BDM 940.000.000 VNĐ sẽ bao gồm phần thưởng Jumpstart nếu Nhà Liên Kết Thương Hiệu đã nhận thưởng Jumpstart trước đó.

b) **<u>Điều khoản và Điều kiện</u>**

– Chương trình Jumpstart & BDM tập trung vào xây dựng kinh doanh bền vững thông qua việc xây dựng nhóm khách hàng tiêu dùng và đem lại kết quả là sự tăng trưởng của người tiêu dùng tích cực trong tổ chức mạng lưới của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA). Nu Skin không trả thưởng dựa trên việc tuyển dụng.

- Chương trình Jumpstart & BDM chỉ áp dụng cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu cấp bậc Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) trở lên đến từ Việt Nam.
- Doanh Số Hệ Thống để xét chuẩn chương trình này phải đến từ các mã đơn hàng với Nu Skin Việt Nam.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) phải tuân thủ Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động và không vi phạm bất kỳ điều khoản nào trong suốt quá trình xét đạt chuẩn; trong trường hợp không tuân thủ hoặc vi phạm, Công Ty sẽ hủy bỏ và không công nhận người đạt chuẩn đối với bất kỳ giải thưởng nào.
- Công ty có quyền thu hồi lại tiền thưởng nếu Công ty xác định người đạt chuẩn vi phạm bất kỳ điều kiện nào của chương trình này, bao gồm cả việc thao túng Kế Hoạch Trả Thưởng.
- Công Ty có quyền kiểm tra và đánh giá tính hợp lệ của các tài khoản Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) và doanh số liên quan đến tài khoản của họ. Bất kỳ tài khoản Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) nào và doanh số của họ được xác định có vi phạm liên quan đến những quy định được nêu tại Kế Hoạch Trả Thưởng đều sẽ được coi là không hợp lệ và có thể bị kỷ luật. Người tham gia không được phép mua hoặc khuyến khích người khác mua thêm sản phẩm chỉ nhằm mục đích đạt chuẩn tham dự chương trình này và Công Ty có thể không công nhận việc đạt chuẩn nếu phát hiện doanh số hệ thống của họ được tạo ra bằng cách mua một số lượng lớn sản phẩm, trừ khi người tham gia chứng minh được rằng họ có thể bán lại số sản phẩm đã được mua vượt quá nhu cầu tiêu dùng của bản thân.
- Không ảnh hưởng đến chính sách hoàn trả sản phẩm trong các Quy Tắc Hoạt Động (bao gồm cả việc Nu Skin có quyền trừ lại khoản tiền thưởng đã trả trên lượng sản phẩm hoàn trả), trong vòng 12 tháng sau khi chương trình kết thúc, nếu trong hệ thống của Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) xảy ra trường hợp trả hàng làm cho Doanh Số Hệ Thống trong thời gian xét chuẩn giảm quá 15%, Công ty có quyền thu hồi khoản thưởng đã chi trả theo chương trình này. Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không được phép vi phạm Mục 6.5, Chương 2 của Quy Tắc Hoạt Động. Bất kỳ hành vi thao túng nào để đáp ứng điều kiện đạt chuẩn sẽ khiến Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không đủ điều kiện tham gia chương trình. Điều này bao gồm cả việc mua doanh số cho tài khoản tuyến dưới nhằm mục đích đạt chuẩn.
- Công ty có quyền thay đổi hay chấm dứt chương trình này tại bất kỳ thời điểm nào dựa trên tính hiệu quả, số lượng Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đủ điều kiện hoặc các yếu tố khác, sau khi đăng ký và nhận được sự chấp thuận của cơ quan nhà nước có thẩm quyền (nếu pháp luật Việt Nam có yêu cầu). Trong trường hợp chương trình được điều chỉnh hay bị chấm dứt, Công ty có thể bồi thường cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đủ điều kiện tham gia chương trình theo tỉ lệ phù hợp.
- Không ảnh hưởng đến các quyền được quy định trong Hợp đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm cả Quy Tắc Hoạt Động, trong trường hợp có bất kỳ tranh chấp nào liên quan tới điều khoản, điều kiện của Kế Hoạch Trả Thưởng, quyết định của Nu Skin là quyết định cuối cùng và có tính ràng buộc. Trong trường hợp không đồng ý với quyết định của Nu Skin, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể khiếu nại theo quy trình giải quyết khiếu nại quy định tại Quy Tắc Hoạt Động và pháp luật Việt Nam.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) nhận thưởng có trách nhiệm trả Thuế Thu Nhập Cá Nhân theo quy định của pháp luật Việt Nam.

5. CHƯƠNG TRÌNH "DOANH SỐ BỀN VỮNG 4000" (GO "1K x 4")

a) Cách thức đạt chuẩn và quyền lợi

Cấp độ 1: DOANH SỐ BỀN VỮNG 4000 (GO 4K)

- Áp dụng cho tất cả Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) từ Việt Nam có danh hiệu trả thưởng trong tháng 3/2019 từ Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliate) cho đến Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner)[1] ("Người tham gia Cấp độ 1").
- Thời gian xét chuẩn: từ 01/07/2019 đến 31/12/2019

ĐIỀU KIỆN ĐẠT CHUẨN

- ✓ Trong thời gian xét chuẩn từ 01/07/2019 đến 31/12/2019, Người tham gia Cấp độ 1 là người hoàn thành tối thiểu 8 Khối Xây Dựng (4000 GSV) tính đến ngày 28 của bất kỳ tháng nào sẽ nhận được 01 Thực phẩm bảo vệ sức khỏe g3 (2 chai) (Mã sản phẩm: 53003648 theo Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp).
- ✓ Tối thiểu đạt danh hiệu trả thưởng Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trong tháng xét chuẩn.

Cấp độ 2: NGƯỜI KIẾN TẠO 4000 (GO 4K CREATOR)

- Áp dụng cho tất cả Nhà Liên Kết Thương Hiệu từ Việt Nam có danh hiệu trả thưởng trong tháng 3/2019 là Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner)[2] trở lên ("Người tham gia Cấp độ 2").
- Thời gian xét chuẩn: từ 01/07/2019 đến 31/12/2019.

ĐIỀU KIỆN ĐẠT CHUẨN

- ✓ Người tham gia Cấp độ 2 là người hoàn thành tối thiểu 8 Khối Xây Dựng (4000 GSV) tính đến ngày 28 của bất kỳ tháng nào trong thời gian xét chuẩn từ 01/07/2019 đến 31/12/2019.
- ✓ Trong thời gian xét chuẩn từ 01/07/2019 đến 31/12/2019, nếu Người tham gia Cấp độ 2 hoàn thành tối thiểu 8 Khối Xây Dựng (4000 GSV) tính đến ngày 28 của bất kỳ tháng nào và có ít nhất 2 tuyến dưới thuộc Thế Hệ 1 (G1) đạt chuẩn Chương trình "Cấp độ 1: Go 4K" trong cùng tháng, Người tham gia Cấp độ 2 sẽ nhận được 01 Thực phẩm bảo vệ sức khỏe g3 (2 chai) (Mã sản phẩm: 53003648 theo Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp).

Ghi chú

(1) *Danh hiệu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu vào tháng 3 năm 2019 sẽ xác định Nhà Liên Kết Thương Hiệu đủ điều kiện tham gia Chương trình "Cấp độ 1: Go 4K" hay Chương trình "Cấp độ 2: GO 4K CREATOR". Nếu danh hiệu trả thưởng của bạn vào tháng 3 năm 2019 là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representatives) cho đến Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner), bạn sẽ đủ điều kiện tham gia Chương trình "Cấp độ 1: Go 4K". Tuy nhiên, nếu trong bất kỳ tháng nào trong*

thời gian xét chuẩn từ ngày 1 tháng 7 đến ngày 31 tháng 12 năm 2019, khi Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representatives) cho đến Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao (Senior Brand Partner) thăng tiến danh hiệu thành Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) trở lên, bắt đầu từ tháng tiếp theo, bạn sẽ không đủ điều kiện cho Chương trình "Cấp độ 1: Go 4K", lúc này bạn sẽ tham gia ở Chương trình "Cấp độ 2: GO 4K CREATOR".

[2] *Danh hiệu của Nhà Liên Kết Thương Hiệu vào tháng 3 năm 2019 sẽ xác định Nhà Liên Kết Thương Hiệu đủ điều kiện tham gia Chương trình "Cấp độ 1: Go 4K" hay Chương trình "Cấp độ 2: GO 4K CREATOR". Nếu danh hiệu trả thưởng của bạn vào tháng 3 năm 2019 là Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu (Executive Brand Partner) trở lên, bạn sẽ tham gia theo Chương trình "Cấp độ 2: GO 4K CREATOR".*

b) **ĐIỀU KIỆN & ĐIỀU KHOẢN CHUNG**

- Chương trình Doanh số bền vững 4000 - Go 1Kx4 ("Chương Trình") áp dụng cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu ở Việt Nam từ cấp độ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên.
- Điều kiện đạt chuẩn chỉ tính trên doanh số phát sinh từ các mã đơn hàng với Nu Skin Việt Nam.
- Doanh số chỉ được tính sau khi Nhà Liên Kết Thương Hiệu nhận hàng hoặc đơn hàng đã được giao.
- Nu Skin sẽ thông báo danh sách Nhà Liên Kết Thương Hiệu đủ điều kiện nhận thưởng trong thời gian xét chuẩn kế tiếp. Quà tặng sẽ được nhận tại văn phòng Nu Skin trong thời hạn quy định như Nu Skin thông báo trong bản tin nội bộ NetExpress. Quà tặng sẽ không được trao ngoài thời hạn nêu trên.
- Trong vòng 12 tháng sau Chương Trình kết thúc, nếu việc trả hàng (bao gồm cả việc trả lại hàng của tuyến dưới) làm ảnh hưởng tới điều kiện đạt chuẩn của Nhà Liên Kết Thương Hiệu trong giai đoạn xét chuẩn của Chương Trình, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có trách nhiệm hoàn trả quà tặng cho Nu Skin trong điều kiện còn nguyên bao bì, tem nhãn hoặc trả lại số tiền có giá trị tương ứng (trong trường hợp không trả lại quà tặng). Công ty cũng có thể khấu trừ số tiền này trong các kỳ chi trả hoa hồng cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không được phép vi phạm Mục 6.5, Chương 2 của Quy Tắc Hoạt Động. Bất kỳ hành vi thao túng nào để đáp ứng điều kiện đạt chuẩn sẽ khiến Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) không đủ điều kiện tham gia chương trình. Điều này bao gồm cả việc mua doanh số cho tài khoản tuyến dưới nhằm mục đích đạt chuẩn.
- Nu Skin có toàn quyền thay đổi Điều Kiện và Điều Khoản Chương Trình nếu thấy cần thiết và phù hợp với các quy định của pháp luật.
- Không ảnh hưởng đến các quyền được quy định trong Hợp đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu, bao gồm cả Quy Tắc Hoạt Động, trong trường hợp có bất kỳ tranh chấp nào liên quan tới điều khoản, điều kiện của Kế Hoạch Trả Thưởng, quyết định của Nu Skin là quyết định cuối cùng và có tính ràng buộc. Trong trường hợp không đồng ý với quyết định của Nu Skin, Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể khiếu nại theo quy trình giải quyết khiếu nại quy định tại Quy Tắc Hoạt Động và pháp luật Việt Nam.

PHẦN E. GIẢI THÍCH BỔ SUNG VÀ CÁC VÍ DỤ

1. TỔNG QUAN

1.1. Các danh hiệu và Điều kiện đạt danh hiệu

- NHÀ LIÊN KẾT THƯƠNG HIỆU (BA) - Là bất kỳ ai nộp Hợp Đồng Nhà Liên Kết Thương Hiệu và được Nu Skin Việt Nam chấp nhận theo quy trình để được ủy quyền bán Sản Phẩm cũng như tham gia vào hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp của Nu Skin Việt Nam. Việc mua Sản Phẩm là không bắt buộc.
- ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU ĐANG XÉT CHUẨN - QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE (QBR) — Là một Nhà Liên Kết Thương Hiệu (BA) đã nộp Đơn Phát Triển Danh Hiệu - LOI và đã bắt đầu, nhưng chưa hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn. *Vui lòng xem mục Quá Trình Đạt Chuẩn (Trang 8) để biết thêm chi tiết.*
- ĐẠI DIỆN THƯƠNG HIỆU - BRAND REPRESENTATIVE (BR)— là cá nhân hoàn thành Quá Trình Đạt Chuẩn. Có 8 cấp bậc về Danh Hiệu của Đại Diện Thương Hiệu trong Velocity, bao gồm:
    - Đại Diện Thương Hiệu - Brand Representative
    - Đối Tác Thương Hiệu - Brand Partner
    - Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao - Senior Brand Partner
    - Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu - Executive Brand Partner
    - Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu - Brand Director
    - Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu Cấp Cao - Senior Brand Director
    - Giám Đốc Đối Tác Điều Hành Thương Hiệu - Executive Brand Director
    - Chủ Tịch Giám Đốc Đối Tác Thương Hiệu - Presidential Director

Danh Hiệu của Đại Diện Thương Hiệu dùng để xác định việc tính toán Hoa Hồng Lãnh Đạo. Danh Hiệu của Đại Diện Thương Hiệu dựa trên số Đại Diện Thương Hiệu ở Thế Hệ 1 và Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo theo tiêu chuẩn mỗi tháng. *Vui lòng tham khảo bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo trong phần Lãnh Đạo (Trang 14) để biết thêm thông tin.*

1.2. Hoa Hồng theo từng cấp bậc

	Nhà Liên Kết Thương Hiệu	Đại Diện Thương Hiệu đang xét chuẩn	Đại Diện Thương Hiệu	Đối Tác Thương Hiệu trở lên
Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm	✓	✓	✓	✓
Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống			✓	✓
Hoa Hồng Lãnh Đạo				✓

Ngoài các loại Hoa Hồng trên, một Nhà Liên Kết Thương Hiệu có thể nhận thêm các chuyến tưởng thưởng trong Chương Trình Hành Trình Thành Công cũng như các khuyến mãi, các chương trình tưởng thưởng và công nhận khác áp dụng cho Nu Skin Việt Nam.

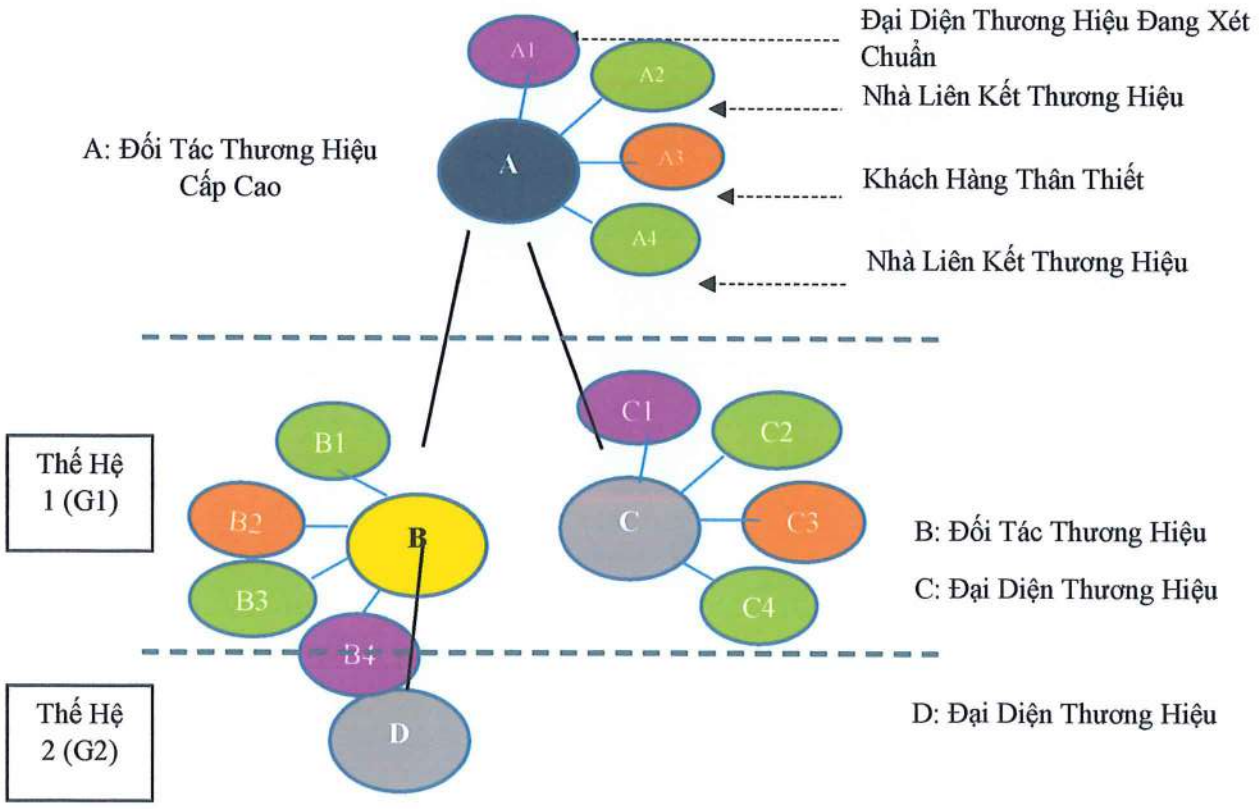
1.3. Phân Biệt Nhóm Kinh Doanh (Group) Với Hệ Thống (Team)

NHÓM KINH DOANH - GROUP — Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn bao gồm bạn và tất cả Khách Hàng Thân Thiết, Nhà Liên Kết Thương Hiệu (Brand Affiliates) và Đại Diện Thương Hiệu Đang Xét Chuẩn (QBR) của bạn. Các Đại Diện Thương Hiệu (BR) của bạn và Nhóm Kinh Doanh (Groups) của họ sẽ không nằm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn. Doanh số từ Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn sẽ được sử dụng để xác định Khối Xây Dựng (Building Blocks) của bạn và Giá Trị Tính Hoa Hồng (CSV) cho Nhóm Kinh Doanh (Group) của bạn.

HỆ THỐNG - TEAM — Hệ Thống (Team) của bạn bao gồm tất cả các Thế Hệ mà bạn đủ điều kiện được trả Hoa Hồng Lãnh Đạo đến. Danh Hiệu của bạn xác định số Thế Hệ của Đại Diện Thương Hiệu và Nhóm Kinh Doanh của họ trong Hệ Thống của bạn, như được trình bày trong bảng Danh Hiệu và Hoa Hồng Lãnh Đạo. Hệ Thống của bạn không bao gồm Nhóm Kinh Doanh của bạn.

THẾ HỆ - GENERATION — Thế hệ là cách đơn giản để giúp bạn tổ chức Hệ Thống (Team) của bạn. Mỗi một Đại Diện Thương Hiệu (BR) bạn lãnh đạo trực tiếp sẽ là Thế Hệ Thứ Nhất-G1 của bạn. Mỗi một Đại Diện Thương Hiệu (BR) được lãnh đạo trực tiếp bởi Đại Diện Thương Hiệu Thế Hệ Thứ Nhất (G1 Brand Representatives) của bạn sẽ là Thế Hệ Thứ Hai - G2 của bạn và cứ thế tiếp tục.

VÍ DỤ MÔ TẢ VỀ NHÓM KINH DOANH VÀ HỆ THỐNG TRONG KINH DOANH



Trong ví dụ trên, chúng ta có thể thấy Nhóm Kinh Doanh (Group) của A, B, C như sau:

- A1 (Đại Diện Thương Hiệu đang xét chuẩn), A2 & A4 (Nhà Liên Kết Thương Hiệu) và A3 (Khách Hàng Thân Thiết) không phải là Đại Diện Thương Hiệu trở lên. Vì vậy, A1, A2, A3, A4 được bao gồm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của A
- Tương tự B1, B2, B3, B4 (không phải là Đại Diện Thương Hiệu trở lên) được bao gồm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của B
- Tương tự C1, C2, C3, C4 (không phải là Đại Diện Thương Hiệu trở lên) được bao gồm trong Nhóm Kinh Doanh (Group) của C

Trong ví dụ trên, chúng ta có thể thấy Hệ Thống (Team) của A như sau:

- B & C được dẫn dắt trực tiếp và là Đại Diện Thương Hiệu đầu tiên bên dưới A, vì vậy B & C chính là Đại Diện Thương Hiệu thuộc Thế Hệ 1 (G1) của A.
- D được dẫn dắt trực tiếp và là Đại Diện Thương Hiệu đầu tiên bên dưới B, B là Đại Diện Thương Hiệu thuộc Thế Hệ 1 (G1) của A, vì vậy D là Đại Diện Thương Hiệu thuộc Thế Hệ 2 (G2) của A.
- Vậy B và Nhóm Kinh Doanh (Group) của B, C và Nhóm Kinh Doanh (Group) của C, D và Nhóm Kinh Doanh (Group) của D chính là Hệ Thống (Team) của A

Trong trường hợp B không duy trì được danh hiệu từ Đại Diện Thương Hiệu trở lên và giáng chức thành Nhà Liên Kết Thương Hiệu thì B và toàn bộ Nhóm Kinh Doanh của B sẽ trở thành Nhóm Kinh Doanh của A. Lúc này D sẽ trở thành Đại Diện Thương Hiệu thuộc Thế Hệ 1 của A.

2. VÍ DỤ VỀ TÍNH HOA HỒNG TRONG CHƯƠNG TRÌNH VELOCITY

2.1. Ví dụ về Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm

- Giả sử trong Danh Mục Hàng Hóa Kinh Doanh Theo Phương Thức Đa Cấp của Nu Skin Việt Nam, Sản phẩm X có Giá Thành Viên là 4.000.000 VNĐ và Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm là 500.000 VND.

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu A vừa đăng ký trực tiếp 1 Nhà Liên Kết Thương Hiệu B mới vào ngày 1/4/2019. Vào ngày 2/4/2019, B mua Sản phẩm X với giá 4.000.000 đồng. Ngày 3/4/2019, trong tài khoản Velocity của A sẽ cập nhật thông tin về Hoa Hồng Chia Sẻ Sản Phẩm từ Sản Phẩm X là 500.000 VNĐ.

- Tỷ lệ chi trả Hoa Hồng Sản Phẩm đối với Sản phẩm X trong trường hợp này là: 500.000/4.000.000 = 12.5%"

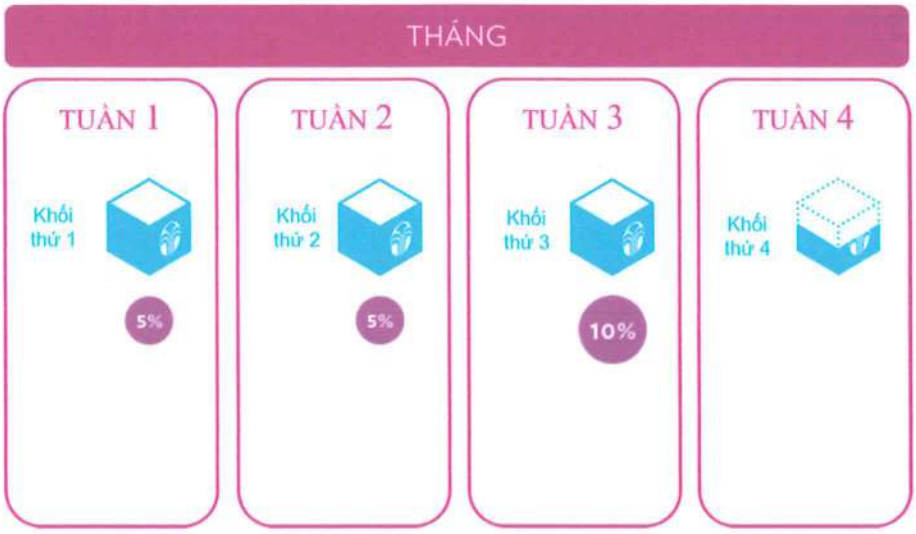
2.2. Ví dụ về Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống

Ví dụ 1: A hoàn thành đủ từ 4 Khối Xây Dựng trong Tháng

- Giả sử 1 PV = 24.000 CSV (Tỉ lệ này có thể khác nhau cho từng sản phẩm, có thể thay đổi theo thời gian và được quy định rõ & thông báo cho thành viên trong bảng giá sản phẩm)
- 1 CSV = 1 VNĐ
- A hoàn thành đủ từ 4 Khối Xây Dựng trong Tháng. Hoa Hồng Xây Dựng Hệ Thống của A được tính như sau:

TUẦN	**GSV (Doanh Số nhóm)**	**KHỐI QUY ĐỔI** (1 Khối Xây Dựng – 500 điểm Doanh Số Bán Hàng)	**SỐ GSV DƯ (chuyển sang tuần sau)**	**HOA HỒNG XÂY DỰNG HỆ THỐNG HÀNG TUẦN**
1	500	1	0	Khối thứ 1: 500 x 5% x 24.000 = **600.000 VNĐ**
2	650	1	150 (650 – 500)	Khối thứ 2: 500 x 5% x 24.000 = **600.000 VNĐ**
3	800	1	450 (150+800-500)	Khối thứ 3: 500 x 10% x 24.000 = **1.200.000 VNĐ**
4	1200	3	150 (450+1200-1500)	Khối thứ 4: 500 x 15% x 24.000 = **1.800.000 VNĐ** Khối thứ 5: 500 x 20% x 24.000 = **2.400.000 VNĐ** Khối thứ 6: 500 x 25% x 24.000 = **3.000.000 VNĐ** Khối thứ 7 chưa hoàn chỉnh: 150 x 25% x 24.000 = **900.000 VNĐ**
TỔNG CỘNG	**3150**	**6**	**0**	**10.500.000 VNĐ**

Ví dụ 2: B không hoàn thành đủ 4 Khối Xây Dựng trong Tháng

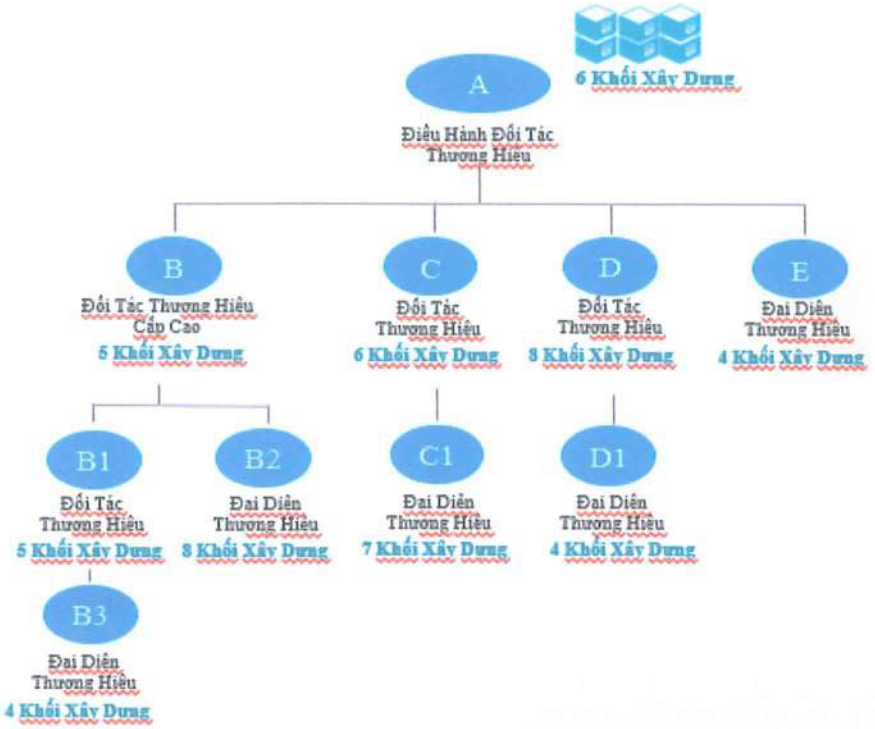


TUẦN	GSV (Doanh Số nhóm)	KHỐI QUY ĐỔI (1 Khối Xây Dựng – 500 điểm Doanh Số Bán Hàng)	SỐ GSV DƯ (chuyển sang tuần sau)	HOA HỒNG XÂY DỰNG HỆ THỐNG HÀNG TUẦN
1	500	1	0	Khối thứ 1: 500 x 5% x 24.000 = **600.000 VNĐ**
2	600	1	100 (600-500)	Khối thứ 2: 500 x 5% x 24.000 = **600.000 VND**
3	700	1	300 (100+700-500)	Khối thứ 3: 500 x 10% x 24.000 = **1.200.000 VNĐ**
4	100	0	400	Khối thứ 4 chưa hoàn chỉnh: Không trả cho phần dư này (Khối chưa hoàn chỉnh) vì B không hoàn thành đủ 4 Khối Xây Dựng trong tháng.
TỔNG CỘNG	**1900**	**3**	**0**	**2.400.0 Đ**

2.3. Ví dụ về Hoa Hồng Lãnh Đạo

- Giả sử 1 PV = 24.000 CSV (Tỉ lệ này có thể khác nhau cho từng sản phẩm, có thể thay đổi theo thời gian và được quy định rõ & thông báo cho thành viên trong bảng giá sản phẩm)
- 1 CSV = 1 VNĐ

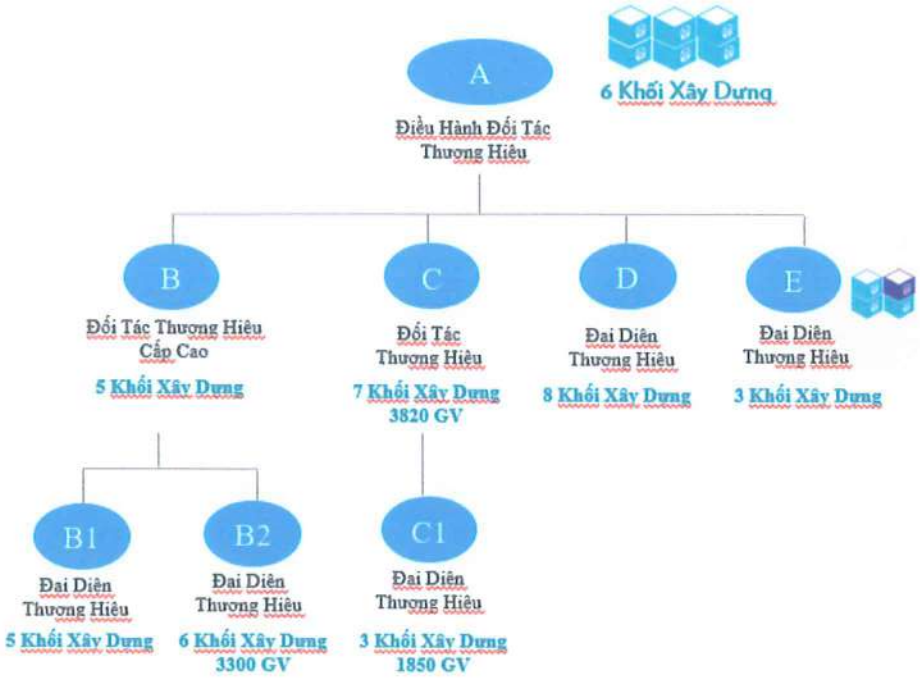
Ví dụ 1:



TÍNH TRÊN 2 CÁCH VÀ TRẢ THƯỞNG THEO CÁCH CAO HƠN

10% trên CSV Thế Hệ 1 **G1: (2500 + 3000 + 4000 + 2000)** **= 10% x 11.500 x 24.000** **= 27.600.000 VNĐ**	**5% CSV của Hệ Thống từ Thế hệ 1 đến Thế hệ 3 (G1-G3)*** **G1: (2500+3000+4000+2000) +** **G2: (2500+4000+3500+2000) +** **G3: 2000** **= 5% x (11.500+12.000+2000) x 24.000** **= 30.600.000 VNĐ** **A có 4 Đại Diện Thương Hiệu đủ 4 Khối Xây Dựng nên sẽ được trả Hoa Hồng "Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu" nên sẽ nhận đến Thế Hệ 3.*
	CAO HƠN! **Hoa Hồng Lãnh Đạo sẽ được trả theo cách tính cao hơn giữa 10% trên CSV Thế Hệ 1 (27.600.000 VNĐ) với 5% CSV của Hệ Thống từ Thế hệ 1 đến Thế hệ 3 (G1-G3) (30.600.000 VNĐ). Vì vậy, trong ví dụ này, Hoa Hồng Lãnh Đạo được trả ra là 30.600.000 VNĐ**

Ví dụ 2:



TÍNH TRÊN 2 CÁCH VÀ TRẢ THƯỞNG THEO CÁCH CAO HƠN

10% trên CSV Thế Hệ 1 **(2500 + 3820 + 4000 + 1500)** **= 10% x 11.820 x 24.000** **= 28.368.000 VNĐ**	**5% CSV của Hệ Thống từ Thế hệ 1 đến Thế hệ 3 (G1 – G3)*** **G1: (2500+3820+4000+1500) +** **G2: (2500+3300+1850)** **= 5% x (11.820+7.650) x 24.000** **= 23.364.733 VNĐ** **A có 4 Đại Diện Thương Hiệu đủ 4 Khối Xây Dựng. A sẽ được trả Hoa Hồng "Điều Hành Đối Tác Thương Hiệu" nên sẽ nhận đến Thế Hệ 3.*
CAO HƠN! **Hoa Hồng Lãnh Đạo sẽ được trả theo cách tính cao hơn giữa 10% trên CSV Thế Hệ 1 (28.368.000 VNĐ) với 5% CSV của Hệ Thống từ Thế hệ 1 đến Thế hệ 3 (G1-G3) (23.364.733 VNĐ). Vì vậy, trong ví dụ này, Hoa Hồng Lãnh Đạo được trả ra là 28.368.000 VNĐ**	