Samtek

Nâng tầm kênh phân phối
www.samtek.vn

CATALOG MÔ HÌNH THĂNG TIẾN & TRẢ HOA HỒNG

MÔ HÌNH 1: HOA HỒNG THEO GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Phù hợp: Team sale bảo hiểm, tài chính, giáo dục, dịch vụ,...

SỐ LƯỢNG CẤP

3 cấp



PHÂN BỔ HOA HỒNG THEO GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Hoa hồng tuyến trên

Cấp	Tỷ lệ (%)
Cấp 1	10%
Cấp 2	3%
Cấp 3	2%

Cơ chế nhận hoa hồng

Ai bán hàng	Cấp 1 nhận	Cấp 2 nhận	Cấp 3 nhận	Tổng
Cấp 1 bán hàng	10%	0%	0%	10%
Cấp 2 bán hàng	10%	3%	0%	13%
Cấp 3 bán hàng	10%	3%	2%	15%

TRẢ ĐỒNG CẤP

(Nếu có)

Tỷ lệ đồng cấp
Đồng Cấp 1: 2%
Đồng Cấp 2: 1%
Đồng Cấp 3: 0%

Ví dụ minh họa



Nếu A và B cùng cấp 1, A bán hàng thì B nhận 2%

LƯƠNG / THƯỞNG

(Nếu có)

Lương cứng
Cấp 1: 5.000.000
Cấp 2: 8.000.000
Cấp 3: 12.000.000

Thưởng KPI

Loại thưởng
Doanh số cá nhân
Doanh số nhóm
Thưởng nóng
Thưởng thi đua

ĐIỀU KIỆN THĂNG TIẾN

Cấp 1 ⟶ Cấp 2

XP cá nhân	≥ 10.000.000
XP nhóm (lũy tiến)	≥ 10.000.000
Thành viên liền kề	≥ 3 nhánh

(Mỗi nhánh trực tiếp ≥ 1 người cấp 1)

Cấp 2 ⟶ Cấp 3

XP cá nhân	≥ 20.000.000
XP nhóm (lũy tiến)	≥ 300.000.000
Thành viên liền kề	≥ 3 nhánh

(Mỗi nhánh trực tiếp ≥ 1 người cấp 2)

XP nhóm: Cộng dồn lũy tiến mãi mãi hoặc tính cuốn chiếu theo tháng cấu hình

GIẢI THÍCH

- **Cấp 1 bán hàng:** Cấp 1 nhận 10%, cấp 2 nhận 3%, cấp 3 nhận 2%. Nếu tuyến trên trực tiếp cùng cấp 1 thì họ sẽ nhận được 2% đồng cấp 1.
- **Cấp 2 bán hàng:** Cấp 2 nhận 10% (của cấp 1) + 3% (của cấp 2), cấp 3 nhận 2%. Nếu tuyến trên trực tiếp cùng cấp 2 thì họ sẽ nhận được 1% đồng cấp 2.
- **Cấp 3 bán hàng:** Cấp 3 nhận 10% (của cấp 1) + 3% (của cấp 2) + 2% (của cấp 3). Nếu tuyến trên trực tiếp cùng cấp 3 thì họ sẽ nhận được 0% (cấu hình 0%)

VÍ DỤ MINH HỌA

Sản phẩm minh họa: Bảo hiểm ABC
Giá trị đơn: 10.000.000
Loại: Phụ thuộc vào giá thành sản phẩm
Nhà cung cấp trả kênh phân phối: 20%
Kênh phân phối trả sale: 18%
Lợi nhuận gộp: 2%

Cấp 1 bán hàng	Cấp 2 bán hàng	Cấp 3 bán hàng	Đồng cấp (ví dụ)
Cấp 1 nhận: 10% = 1.000.000	Cấp 2 nhận: 10% (của cấp 1) = 1.000.000	Cấp 3 nhận: 10% (của cấp 1) = 1.000.000	Cùng cấp 1: 2% = 200.000
Cấp 2 nhận: 3% = 300.000	3% (của cấp 2) = 300.000	3% (của cấp 2) = 300.000	Cùng cấp 2: 1% = 100.000
Cấp 3 nhận: 2% = 200.000	Cấp 3 nhận: 2% = 200.000	2% (của cấp 3) = 200.000	Cùng cấp 3: 0% = 0

(áp dụng khi có tuyến trên trực tiếp cùng cấp)

Samtek

Nâng tầm kênh phân phối
www.samtek.vn

CATALOG MÔ HÌNH THĂNG TIẾN & TRẢ HOA HỒNG

MÔ HÌNH 2: HOA HỒNG CỐ ĐỊNH

Phù hợp: Đại lý, phân phối sản phẩm / dịch vụ, phần mềm, thiết bị,...

SỐ LƯỢNG CẤP

3 cấp



PHÂN BỔ HOA HỒNG THEO SỐ TIỀN CỐ ĐỊNH

Hoa hồng tuyến trên

Cấp	Số tiền
Cấp 1	1.000.000
Cấp 2	300.000
Cấp 3	200.000

Cơ chế nhận hoa hồng

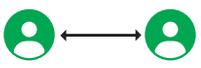
Ai bán hàng	Cấp 1 nhận	Cấp 2 nhận	Cấp 3 nhận	Tổng
Cấp 1 bán hàng	1.000.000	0	0	**1.000.000**
Cấp 2 bán hàng	1.000.000	300.000	0	**1.300.000**
Cấp 3 bán hàng	1.000.000	300.000	200.000	**1.500.000**

TRẢ ĐỒNG CẤP

(Nếu có)

Tỷ lệ đồng cấp
Đồng Cấp 1: 200.000
Đồng Cấp 2: 100.000
Đồng Cấp 3: 0

Ví dụ minh họa



Nếu A và B cùng cấp 1, A bán hàng thì B nhận 200.000

LƯƠNG / THƯỞNG

(Nếu có)

Lương cứng
Cấp 1: 5.000.000
Cấp 2: 8.000.000
Cấp 3: 12.000.000

Thưởng KPI

Loại thưởng
Doanh số cá nhân
Doanh số nhóm
Thưởng nóng
Thưởng thi đua

ĐIỀU KIỆN THĂNG TIẾN

Cấp 1 ⟶ Cấp 2

XP cá nhân	≥ 10.000.000
XP nhóm (lũy tiến)	≥ 10.000.000
Thành viên liền kề	≥ 3 nhánh

(Mỗi nhánh trực tiếp ≥ 1 người cấp 1)

Cấp 2 ⟶ Cấp 3

XP cá nhân	≥ 20.000.000
XP nhóm (lũy tiến)	≥ 300.000.000
Thành viên liền kề	≥ 3 nhánh

(Mỗi nhánh trực tiếp ≥ 1 người cấp 2)

XP nhóm: Cộng dồn lũy tiến mãi mãi hoặc tính cuốn chiếu theo tháng cấu hình

GIẢI THÍCH

- Cấp 1 bán hàng: Cấp 1 nhận 1.000.000, cấp 2 nhận 300.000, cấp 3 nhận 200.000. Nếu tuyến trên trực tiếp cùng cấp 1 thì họ sẽ nhận được 200.000 đồng cấp 1.

- Cấp 2 bán hàng: Cấp 2 nhận 1.000.000 (của cấp 1) + 300.000 (của cấp 2), cấp 3 nhận 200.000. Nếu tuyến trên trực tiếp cùng cấp 2 thì họ sẽ nhận được 100.000 đồng cấp 2.

- Cấp 3 bán hàng: Cấp 3 nhận 1.000.000 (của cấp 1) + 300.000 (của cấp 2) + 200.000 (của cấp 3). Nếu tuyến trên trực tiếp cùng cấp 3 thì họ sẽ nhận được 0 đồng (Vì cấu hình 0)

VÍ DỤ MINH HỌA

Sản phẩm minh họa: Laptop Asus
Giá trị đơn: 10.000.000
Loại: Không phụ thuộc vào giá thành sản phẩm
Nhà cung cấp trả kênh phân phối: 2.000.000
Kênh phân phối trả sale: 1.800.000
Lợi nhuận gộp: 200.000

Cấp 1 bán hàng	Cấp 2 bán hàng	Cấp 3 bán hàng	Đồng cấp (ví dụ)
Cấp 1 nhận: 1.000.000	Cấp 2 nhận: 1.000.000 (của cấp 1)	Cấp 3 nhận: 1.000.000 (của cấp 1)	Cùng cấp 1: 200.000
Cấp 2 nhận: 300.000	300.000 (của cấp 2)	300.000 (của cấp 2)	Cùng cấp 2: 100.000
Cấp 3 nhận: 200.000	Cấp 3 nhận: 200.000	200.000 (của cấp 3)	Cùng cấp 3: 0

(áp dụng khi có tuyến trên trực tiếp cùng cấp)

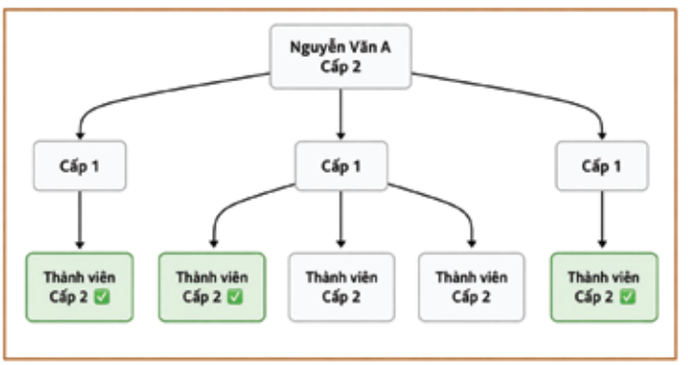
GHI CHÚ CHUNG

- XP cá nhân: Chỉ số dùng để quy đổi doanh thu cá nhân sang điểm kinh nghiệm phục vụ việc xét thăng tiến.

- XP nhóm: Chỉ số dùng để quy đổi doanh thu nhóm sang điểm kinh nghiệm phục vụ việc xét thăng tiến.

- Thành viên liền kề: Được tính theo số nhánh trực tiếp có ít nhất 1 thành viên đạt cấp bậc yêu cầu. Mỗi nhánh chỉ được tính tối đa 1 người, không cộng dồn theo số lượng trong cùng một nhánh.

Ví dụ: Thành viên Nguyễn Văn A (cấp 2) muốn thăng tiến lên cấp 3, thì số thành viên liền kề phải thỏa điều kiện:



+ Mỗi thành viên Cấp 1 được xem là một nhánh độc lập.

+ Một nhánh được tính là hợp lệ khi có ít nhất một thành viên đạt Cấp 2 trở lên.

+ Trong mỗi nhánh, chỉ ghi nhận tối đa một thành viên liền kề, không cộng dồn theo số lượng thành viên đạt điều kiện trong cùng một nhánh.

- Hệ thống linh hoạt từ 1 - 8 cấp.
- Tất cả tỷ lệ % và số tiền hoa hồng có thể tùy chỉnh theo từng sản phẩm.
- XP nhóm tính lũy tiến mãi mãi hoặc cuốn chiếu theo tháng cấu hình (Ví dụ: 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng,...).

LỢI ÍCH MÔ HÌNH

Dễ áp dụng | Minh bạch - Công bằng | Tạo động lực | Kích hoạt & Giữ chân đội ngũ | Tăng doanh số bền vững

****** Ngoài ra, mô hình còn có thể áp dụng nghiệp vụ đặc thù chuyên sâu cho ngành BHNT và ngành BĐS ******

PHIẾU CHUẨN BỊ CẤU HÌNH HỆ THỐNG

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

- **Tên công ty / thương hiệu:** .....
- **Người phụ trách:** .....
- **Số điện thoại:** .....
- **Email:** .....
- **Lĩnh vực hoạt động:** .....

1. CẤU HÌNH CẤP BẬC HỆ THỐNG

Vui lòng liệt kê danh sách cấp bậc trong hệ thống:

Cấp bậc	Tên cấp bậc	Ký hiệu viết tắt	Ghi chú mẫu
			Ví dụ: Nhân viên (NV)
			Ví dụ: Trưởng nhóm (TN)
			Ví dụ: Quản lý (MGR)
			Ví dụ: Giám đốc (DIR)

**Quy định ký hiệu: Viết tắt tối đa 3 ký tự (In hoa, không dấu, không khoảng trắng)*

2. ĐIỀU KIỆN THĂNG TIẾN

Vui lòng cấu hình điều kiện thăng cấp cho từng cấp bậc:

Tên cấp bậc	XP cá nhân	XP nhóm	Thành viên liền kề

3. CƠ CHẾ TÍNH HOA HỒNG

Vui lòng chọn hình thức trả hoa hồng:

☐ Hoa hồng theo tỷ lệ phần trăm (%)

☐ Hoa hồng theo số tiền cố định

4. DANH SÁCH SẢN PHẨM & CẤU HÌNH HOA HỒNG

STT	Tên sản phẩm	Đơn giá (VNĐ)	Cấp 1	Cấp 2	Cấp 3	Cấp 4	Cấp 5

Cơ chế đồng cấp (nếu có)

☐ Có

☐ Không

STT	Tên sản phẩm	Đơn giá (VNĐ)	Đồng Cấp 1	Đồng Cấp 2	Đồng Cấp 3	Đồng Cấp 4	Đồng Cấp 5

** Hướng dẫn điền mẫu:*

- *Nếu theo %: Điền rõ tỷ lệ (Ví dụ: 10% / 2% / 5%...)*
- *Nếu theo số tiền: Điền rõ số tiền (Ví dụ: 1.000.000 / 200.000 / 500.000...)*

5. CHẾ ĐỘ PHÚC LỢI / CƠ CHẾ THƯỞNG / KPI

a. Có áp dụng lương cứng không?

☐ Có

☐ Không

b. Có áp dụng thưởng không?

☐ Thưởng doanh số cá nhân

☐ Thưởng doanh số nhóm

☐ Thưởng nóng

☐ Thưởng thi đua

☐ Khác: .....

Chi tiết cấu hình thưởng: .....

.....

.....

6. GHI CHÚ THÊM

.....

.....

.....

.....

.....