

CÔNG TY CỔ PHẦN
TẬP ĐOÀN CHỢ TOÀN CẦU

Số: 06.B./QĐ- GMG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày...13...tháng 06 năm 2022

QUYẾT ĐỊNH

(V/v: Ban hành Chỉ tiêu và cơ chế chi trả thưởng sản phẩm Ocopshop)

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN CHỢ TOÀN CẦU

- Căn cứ Luật doanh nghiệp 2020;
- Căn cứ Đăng ký Doanh nghiệp số 2802772702 do Sở KHĐT Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 29/08/2019 – đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 10/05/2022;
- Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Tập đoàn Chợ Toàn Cầu;
- Căn cứ tình hình hoạt động thực tế của Công ty.

QUYẾT ĐỊNH

Điều 1. Ban hành Chỉ tiêu và Cơ chế chi trả thưởng cho toàn bộ nhân viên tham gia hoạt động kết nối Nhà đầu tư hợp tác cùng Công ty Cổ phần Tập đoàn Chợ Toàn Cầu (GMG) và Công ty cổ phần Ocopshop. Nội dung chi tiết theo phụ lục đính kèm.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký ban hành. Văn phòng đại diện, các khối phòng, ban liên quan của Công ty chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

- Như điều 2;
- HĐQT (để b/c);
- Lưu: VT.

CTY CP TẬP ĐOÀN CHỢ TOÀN CẦU



Nguyễn Thị Thu Hằng

CHỈ TIÊU VÀ CƠ CHẾ CHI TRẢ THƯỞNG OCOP
(Kèm theo Quyết định số... 68.../QĐ-GMG ngày... 13...tháng 6 năm 2022
của Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Chợ Toàn Cầu)

I. Định nghĩa và Quy ước viết tắt

• **Quy ước viết tắt:**

- KH: Khách hàng
- HĐ: hợp đồng
- NĐT: Nhà đầu tư
- KD: kinh doanh

• **Khái niệm:**

- **Vốn đầu tư** là số tiền thực thu mà NĐT tham gia hợp tác đầu tư cùng Công ty Cổ phần OCOPSHOP.

- **Doanh thu** bao gồm:

- + Doanh thu số tiền thu được từ bán thẻ tiêu dùng
- + Doanh thu từ vốn góp nhà đầu tư

- **Chỉ tiêu doanh số bán thẻ tiêu dùng** là số thẻ tiêu dùng tối thiểu được phát hành ra thị trường trong tháng để được hưởng mức thưởng % tương ứng (cụ thể theo bảng cơ chế phía dưới).

- **Chỉ tiêu nhân sự:** là số nhân sự cần có.

- **Tỷ lệ % thưởng:** dựa trên doanh số phát hành thẻ tiêu dùng ra thị trường.

- **Tỷ lệ % lợi nhuận của NĐT:** là tỷ lệ % được tính trên số tiền thực thu bán lẻ tại hệ thống Ocopshop (trừ chi phí)

II. Mục đích

- Thống nhất chung cơ chế cho toàn bộ nhân sự thực hiện theo bộ Chỉ tiêu và Cơ chế chi trả thưởng theo Quyết định này.

- Khuyến khích triển khai công việc bán hàng và chăm sóc khách hàng.

- Thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao và gắn bó cho Công ty.

- Tạo động lực phát triển, hoàn thiện bản thân và gia tăng sự gắn bó của nhân viên với Công ty.

III. Cơ chế trả thưởng

STT	Vị trí	Tỷ lệ thưởng (%)	Doanh thu (đ)/tháng	Ghi chú
I - THẺ TIÊU DÙNG				
1	Cộng tác viên (CTV)	3%		
2	Nhân viên kinh doanh (NVKD)	5%	12.000.000 (tương ứng 2 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	
3	Trưởng nhóm kinh doanh (TNKD)	5% + 1%	18.000.000 (tương ứng 3 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	- Trưởng hợp TNKD bán trực tiếp được hưởng 6%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD
4	Trưởng phòng kinh doanh (TPKD)	6% + 1%	30.000.000	- Trưởng hợp TPKD bán trực tiếp được hưởng 7%;



			(tương ứng 5 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	- Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD
5	Phó Giám đốc kinh doanh (PGĐ KD)	7% + 1%	50.000.000 (tương ứng 8 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	- Trường hợp PGĐKD bán trực tiếp được hưởng 8%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD
6	Giám đốc Kinh doanh (GĐKD)	8% + 1%	100.000.000 (tương ứng 16 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	- Trường hợp GĐKD bán trực tiếp được hưởng 9%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD;
7	Giám đốc tỉnh (GĐT)	9% + 1%	1.000.000.000 (tương ứng 166 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	- Trường hợp GĐT bán trực tiếp được hưởng 10%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD; - GĐKD đủ đạt điều kiện về chỉ tiêu thẻ sẽ được bổ nhiệm lên GĐT
8	Giám đốc Vùng (GĐV)	10% + 1%	5.000.000.000 (tương ứng 830 thẻ tiêu dùng hạn mức 6 triệu)	- Trường hợp GĐV bán trực tiếp được hưởng 11%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD; - GĐKD đạt đủ điều kiện về chỉ tiêu thẻ sẽ được bổ nhiệm lên GĐV
9	Chi phí khuyến mại, Marketing, đào tạo và chương trình thúc đẩy kinh doanh	8 %		Tính trên doanh thu thẻ tiêu dùng toàn quốc

STT	Vị trí	Tỷ lệ thưởng (%)	Ghi chú
II – MỞ ĐIỂM OCOPSHOP			
1	Văn phòng vệ tinh mở Ocopshop - NV giới thiệu trực tiếp - VPĐD trực tiếp triển khai	6% 4%	10% Số tiền theo Hạn mức góp vốn đầu tư
2	Văn phòng tỉnh mở Ocop - NV giới thiệu trực tiếp - VPĐD trực tiếp triển khai	6% 5%	11% Số tiền theo Hạn mức góp vốn đầu tư
3	Văn phòng vùng mở Ocop - NV giới thiệu trực tiếp - VPĐD trực tiếp triển khai	7% 5%	12% Số tiền theo Hạn mức góp vốn đầu tư

LƯU Ý:

- Cách tính thưởng: Số tiền thưởng được tính dựa theo doanh thu bán Thẻ tiêu dùng
- Thời gian chi trả hoa hồng:
 - Thời gian chốt doanh thu tính hoa hồng: 21h ngày chủ nhật hàng tuần;
 - Thời gian đối chiếu doanh thu tính thưởng với Ban kinh doanh: từ thứ 2 đến 15h thứ 3 hàng tuần;
 - Thời gian chi thưởng:

- Khoản tiền thưởng từ tỷ lệ % trả thưởng theo doanh thu phát hành Thẻ tiêu dùng sẽ được thanh toán vào thứ 4 hàng tuần;
- Khoản tiền thưởng từ việc góp vốn theo hạn mức đầu tư sẽ được chi trả vào ngày 5 đến ngày 15 của tháng tiếp theo kể từ khi Nhà đầu tư chuyển tiền và ký hợp đồng hợp tác thành công với Công ty;
- Mọi trường hợp đối chiếu bị thiếu/sai/nhầm lẫn nhưng chậm trễ giải quyết sau khoảng thời gian trên sẽ được tính và chi thưởng trong lần chi thưởng tiếp theo.
- Chi thưởng:
 - Tất cả nhân viên chỉ được nhận tiền thưởng khi và chỉ khi nhân viên ký Hợp đồng hợp tác (Hợp đồng cung cấp dịch vụ) với Công ty.
 - Nhân viên kinh doanh chịu thuế thu nhập cá nhân theo quy định của pháp luật.
- Các trường hợp ngoại lệ sẽ trình Ban lãnh đạo Công ty phê duyệt.

