

**CÔNG TY CỔ PHẦN
TẬP ĐOÀN CHỢ TOÀN CẦU**

Số: 26/QĐ-GMG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 23 tháng 06 năm 2022

QUYẾT ĐỊNH

(V/v: Điều chỉnh Bộ chỉ tiêu và Cơ chế chi thưởng)

**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. Điều chỉnh chính sách về người giới thiệu của Bộ chỉ tiêu và cơ chế chi trả thưởng theo Quyết định số 06A ban hành ngày 13/06/2022.

- Nội dung điều chỉnh như sau:
 - Chỉ áp dụng cho cấp dưới giới thiệu lên cấp trên và các trường hợp đồng cấp.
 - Từ cấp Giám đốc kinh doanh (GĐKD) trở lên không hưởng theo chính sách này (Được hưởng thưởng trách nhiệm quản lý).
 - Thời gian được hưởng: 6 tháng liên tiếp kể từ tháng các bên ký đơn đề xuất giới thiệu.
- Bộ chỉ tiêu và cơ chế chi trả thưởng được điều chỉnh chi tiết theo phụ lục đính kèm.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký ban hành, các Văn phòng đại diện, các Bộ phận và phòng Ban liên quan của Công ty CP Tập Đoàn Chợ Toàn Cầu chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:

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



Nguyễn Thị Thu Hằng



PHỤ LỤC

(Kèm theo Quyết định số: 26/QĐ-GMG ngày 23 tháng 06 năm 2022 của Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Chợ Toàn Cầu)

I. Định nghĩa và Quy ước viết tắt

<ul style="list-style-type: none">- Doanh thu là số tiền thực thu mà Nhà đầu tư tham gia hợp tác đầu tư cùng Công ty GMG;- Chỉ tiêu Doanh thu là chỉ tiêu về số tiền thực thu;- Chỉ tiêu doanh thu duy trì là số tiền thực thu trong tháng cần đạt được và duy trì chỉ tiêu này hàng tháng;- Chỉ tiêu Nhân sự: là số nhân sự cần có;- Tỷ lệ % thưởng: là % được tính theo doanh thu thực đạt;- Tỷ lệ % hỗ trợ chăm sóc khách hàng: là % được tính theo lợi nhuận của Nhà đầu tư;- Tỷ lệ % Lợi nhuận Nhà đầu tư: là tỷ lệ % được tính trên số tiền được hưởng lợi mà Nhà đầu tư khi tham gia đầu tư hợp tác với Công ty GMG.	<ul style="list-style-type: none">- KH: Khách hàng- NĐT: Nhà đầu tư- KD: kinh doanh
---	---

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. Phòng Nhân sự, Phòng kế toán, các Phòng Ban liên quan nắm thông tin để cùng phối hợp thực hiện;
- 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

1. Tỷ lệ % trả thưởng theo doanh thu

ST T	Vị trí	Tỷ lệ thưởng %	Chỉ tiêu			Ghi chú
			Doanh thu (vnd)	Doanh thu duy trì (vnd)/tháng	Nhân sự	
1	Cộng tác viên (CTV)	3%	-			
2	Nhân viên kinh doanh (NVKD)	5%	1,000,000,000			
3	Trưởng nhóm kinh doanh (TNKD)	5% + 1%	3,000,000,000		3 NV	- 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%	5,000,000,000		2 TN	- Trường hợp TPKD bán trực tiếp được hưởng 7%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD
5	Phó Giám đốc kinh doanh (PGĐ KD)	7% + 1%	8,000,000,000		2 TP	- 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%	10,000,000,000	3,000,000,000	2 PGĐ	- Trường hợp GĐKD bán trực tiếp được hưởng 9%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD; - GĐKD được quyền mở VP vệ tinh, nếu GĐKD mở thêm VP vệ tinh sẽ được thêm 1% doanh thu gián tiếp của toàn khu vực quản lý (huyện).
7	Giám đốc tỉnh (GĐT)	9% + 1%	20,000,000,000	10,000,000,000	2 GĐ KD	- 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 doanh thu và nhân sự sẽ được bổ nhiệm lên GĐT và được hưởng % đồng hưởng (dòng 13).
8	Giám đốc vùng (GĐV)	10% + 1%	30,000,000,000	20,000,000,000	2 GĐT	- Trường hợp GĐV bán trực tiếp được hưởng 11%; - Hưởng % chênh lệch doanh thu gián tiếp trong nhóm KD; - GĐKD đủ đạt điều kiện về chỉ tiêu doanh thu và nhân sự sẽ được bổ nhiệm lên GĐV và được hưởng % đồng hưởng (dòng 13).
9	Văn phòng vệ tinh (VPVT)	1%	8,000,000,000	5,000,000,000	5 NV	- Văn phòng vệ tinh là văn phòng được mở ở tuyến huyện; - Mỗi huyện chỉ được mở 1 VPVT.
10	Văn phòng tỉnh (VPT)	2%	15,000,000,000	15,000,000,000	10 NV	- Mỗi tỉnh chỉ được mở 1 VPT (có 63 VPT trên toàn quốc); - Trường hợp VPT có VPVT dưới tỉnh thì VPT chỉ được hưởng 1% doanh thu của toàn tỉnh.
11	Văn phòng vùng (VPV)	3%	30,000,000,000	30,000,000,000	20 NV	- Mỗi vùng chỉ được mở 1 VPV (có 8 VPV trên toàn quốc); - Trường hợp VPV có VPT và VPVT dưới tỉnh thì VPV chỉ được hưởng 1% doanh thu của toàn vùng; - Trường hợp VPV chỉ có VPT hoặc chỉ có VPVT dưới

						<i>tính thì VPV được hưởng 2% doanh thu của toàn vùng.</i>
12	Thưởng trách nhiệm cấp quản lý GĐKD và GĐ mở VPVT	1%				- GĐKD khi mở VPVT chỉ được đồng hưởng 1 trong 2 cấp GĐKD hoặc cấp GĐ VPVT; - Thưởng trách nhiệm được tính trên doanh thu toàn quốc cho tất cả các cấp quản lý.
13	Thưởng trách nhiệm cấp quản lý cấp GĐV + GĐT	1%				- Có 8 GĐV (quản lý 8 VPV) + 63 GĐT (quản lý 63 VPT) + các GĐT/GĐV (đủ điều kiện và được nhận QĐ bổ nhiệm). - Thưởng trách nhiệm được tính trên doanh thu toàn quốc cho tất cả các cấp quản lý.
14	Chi phí Marketing và chương trình thúc đẩy kinh doanh	3%				

2. Chính sách dành cho Nhân viên kinh doanh bán hàng trực tiếp

- a) Chính sách chăm sóc nhân viên bán hàng: Nhân viên bán hàng trực tiếp được hưởng thêm 10% lợi nhuận của Nhà đầu tư hàng tháng. Trường hợp 3 tháng liên tiếp, Nhân viên bán hàng không phát sinh doanh thu trực tiếp (doanh thu mới) từ 300 triệu đồng trở lên thì sẽ không được hưởng chính sách này;
- b) Chính sách người giới thiệu:
- Người giới thiệu trực tiếp hưởng 10% thu nhập của Người được giới thiệu.
 - Người được giới thiệu sẽ giảm 10% thu nhập của mình (còn lại 90% thu nhập) nhằm để phúc đáp (cảm ơn) Người giới thiệu. Điều kiện áp dụng cụ thể như sau:
 - o Chỉ áp dụng cho cấp dưới giới thiệu lên cấp trên và các trường hợp đồng cấp.
 - o Từ cấp GĐKD trở lên không hưởng theo chính sách này (Được hưởng thưởng trách nhiệm quản lý).
 - o Thời gian được hưởng: 6 tháng liên tiếp kể từ tháng các bên ký đơn đề xuất giới thiệu.

❖ Ví dụ minh họa:

1. Đối với Giám đốc vùng sẽ được hưởng:
 - 11% doanh thu trường hợp GĐV bán trực tiếp;
 - % doanh thu chênh lệch gián tiếp trong nhóm kinh doanh;
 - 1% đồng hưởng cấp (GĐV+GĐT);
 - 3% văn phòng/ hoặc 2%/ hoặc 1% nếu mở VPV (theo mục ghi chú dòng 11)
2. Đối với Giám đốc tỉnh sẽ được hưởng:
 - 10% doanh thu trường hợp GĐT bán trực tiếp
 - % doanh thu chênh lệch gián tiếp trong nhóm kinh doanh;
 - 1% đồng hưởng toàn quốc cấp (GĐV+GĐT)

- 2% văn phòng/ hoặc 1% nếu mở VPT (theo mục ghi chú dòng 10)

3. Đối với Giám đốc vệ tinh sẽ được hưởng:

- 9% doanh thu trường hợp GDKD bán hàng trực tiếp
- % doanh thu chênh lệch gián tiếp trong nhóm kinh doanh;
- 1% đồng hưởng cấp (GDKD+GD VPVT)
- 1% nếu mở VPVT (theo mục ghi chú dòng 9)

❖ **Lưu ý**

- Cách tính thưởng:
 - Số tiền thưởng được tính bằng doanh thu nhân trực tiếp với tỷ lệ % được thưởng;
 - Doanh thu được cộng dồn kể từ ngày nhân viên kết nối Nhà đầu tư ký hợp đồng hợp tác đầu tư thành công cùng Công ty GMG;
- Thời gian chi thưởng:
 - Thời gian chốt doanh thu tính thưởng: 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 sẽ được thanh toán vào thứ 4 hàng tuần;
 - Khoản tiền thưởng khác từ thưởng trách nhiệm cấp quản lý, tiền thưởng từ chính sách chăm sóc khách hàng, chính sách người giới thiệu,... sẽ được thanh toán từ ngày 05 đến ngày 15 của tháng tiếp theo;
 - 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:
 - Mọi 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 GMG;
 - Nhân viên kinh doanh chịu thuế thu nhập cá nhân theo quy định của pháp luật
- Lộ trình thăng tiến (thay đổi vị trí công việc và tỷ lệ % được hưởng):

Khi đạt được chỉ tiêu doanh thu cộng dồn với các vị trí tương ứng thì được xét duyệt và bổ nhiệm lên vị trí cao hơn và được hưởng thưởng ở tỷ lệ % tương ứng:

 - Nhân viên làm đơn đề xuất với người quản lý trực tiếp/cấp cao hơn;
 - Hoặc Người quản lý trực tiếp/ quản lý cấp cao hơn làm đơn đề xuất.
 - Công ty xét duyệt và bổ nhiệm
- Các trường hợp ngoại lệ sẽ trình Ban lãnh đạo Công ty phê duyệt./.