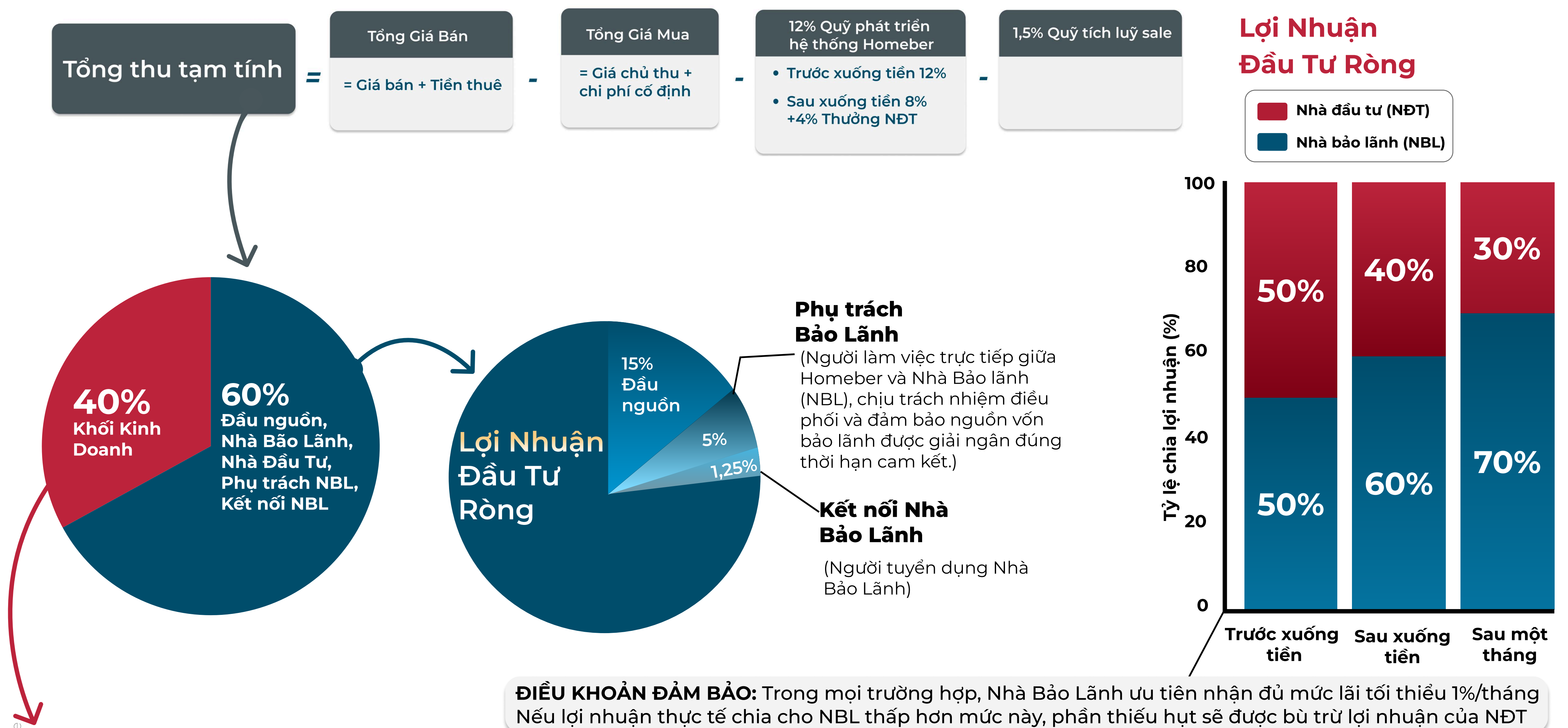




Chính sách Sản phẩm Cọc đầu tư

Dành cho Khối Kinh Doanh - Homeber



Khối kinh doanh

= 40% x Tổng thu tạm tính

Phần Hoa hồng nhận về Khối kinh doanh.

Các % Hoa hồng của Chuyên viên kinh doanh, Trưởng nhóm, Manager, CSM... sẽ tính trên **Khối kinh doanh** này.

Hoa hồng

46%

46% + 1%

46% + 2%

46% + 3%

46% + 4%

46% + 5%

46% + 6%

46% + 7%

46% + 8%

46% + 9%

46% + 10%

Số giao dịch trước đó 90 ngày

0 Giao dịch

1 Giao dịch

2 Giao dịch

3 Giao dịch

4 Giao dịch

5 Giao dịch

6 Giao dịch

7 Giao dịch

8 Giao dịch

9 Giao dịch

>10 Giao dịch

6% Leader (Trưởng nhóm kinh doanh)

- Trưởng nhóm quản lý 4-5 thành viên
- Có khả năng làm việc nhóm, và bán hàng.
- Tổ chức cho anh em tham gia cọc nguồn.

+3% AM (Quyền Quản lý KD) & +3% Manager (Quản lý KD)

- Manager quản lý 3 nhóm
- Có khả năng đào tạo, lãnh đạo, quản lý bán hàng, chốt Sale.
- Tổ chức cho anh em tham gia cọc nguồn.

2% + 1% + 1% lần lượt cho 3 manager thế hệ đi trước

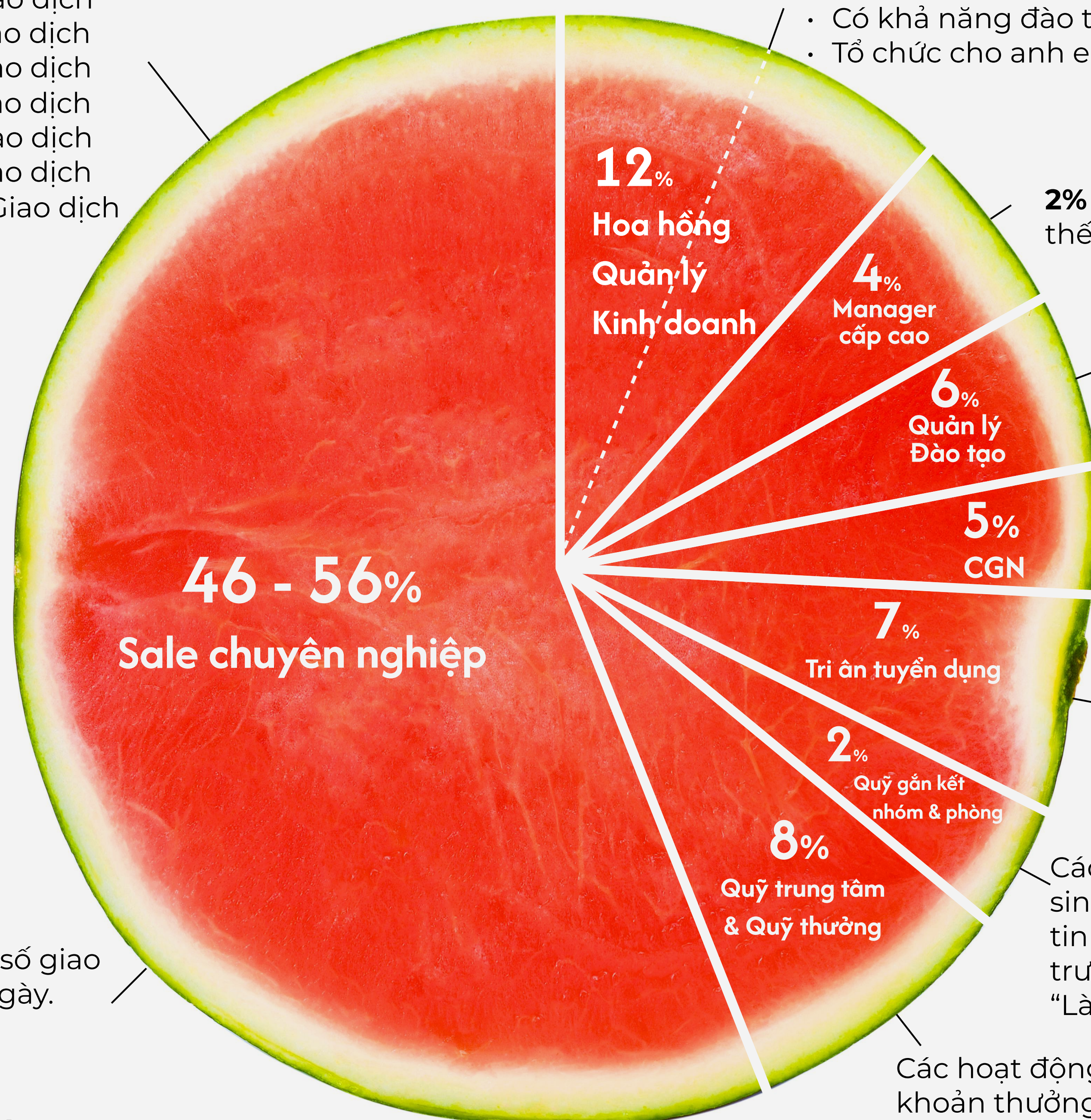
ACSM & CSM Quản lý đào tạo tại trung tâm.

Chuyên gia nguồn: Cơ cấu giá bán, Truyền động lực, Làm tài liệu, Truyền thông nguồn...

- 1% tri ân cho "Người tuyển dụng Người kiếm nguồn"
- 3%F1 + 2%F2 + 1%F3 tri ân lần lượt cho 3 thế hệ "Người tuyển dụng sale" đang hoạt động

Các hoạt động ăn uống, liên hoan, sinh nhật... nhằm tăng sự gắn bó, tinh thần đồng đội và tạo môi trường làm việc vui vẻ, đoàn kết "Làm hết sức - Gắn kết hết mình"

Các hoạt động của trung tâm, sự kiện, các khoản thưởng cho lãnh đạo, chương trình thi đua toàn trung tâm, các khoản phát sinh khác.



Luỹ tuyển theo số giao dịch trong 90 ngày, trong đó

+ 15% Chốt

+ 15% Chăm

+ 70% Kiếm khách