



## Sơ đồ Marketing của Cryptaur LifeWise

Sơ đồ marketing của Cryptaur LifeWise – đây là hệ thống trả thưởng cân bằng dựa trên các loại thu nhập sau:

- Thu nhập từ bán lẻ
- Unilevel Bonus
- Bonus phát triển
- Bonus vô tận
- Luxmaker bonus
- Jump bonus

Ngoài các khoản trả thưởng theo sơ đồ marketing của Cryptaur LifeWise còn có Chương trình khách hàng trung thành.

LifeWise sẽ khấu trừ 56% doanh thu của LifeWise bằng CV cho việc thanh toán tiền hoa hồng.

### CV (Commission Volume)

**CV** – là đơn vị doanh thu đặc biệt. Trong khái niệm về CV thể hiện tất cả các điều khoản của Sơ đồ marketing.

Mỗi sản phẩm đều có số điểm nhất định – **cơ sở CV**. Cơ sở CV của các sản phẩm giống nhau ở tất cả các quốc gia, cho phép hợp nhất Sơ đồ marketing LifeWise của Cryptaur và tiến hành kinh doanh trên toàn cầu với một Sơ đồ marketing thống nhất cho tất cả các quốc gia.

Cơ sở CV của mỗi sản phẩm được thể hiện trong danh mục cửa hàng trực tuyến của LifeWise.

Cơ sở CV chính là cơ sở để tính toán và chi trả Tiền hoa hồng của LifeWise.

### Thu nhập từ hoạt động bán lẻ

Phần chênh lệch giữa giá bán buôn bạn trả và giá mà người mua sản phẩm cuối cùng trả là thu nhập bán lẻ của bạn.

Đơn đặt hàng tối thiểu đối với một prosumer (khách hàng – nhà cung cấp) là 71,25 CV.

### Phát triển mạng lưới các prosumer của LifeWise

Nền tảng đề xuất của LifeWise – là sản phẩm có chất lượng cao nhất, được sự tín nhiệm của hàng triệu người trên khắp thế giới.

Với đề xuất cải thiện chất lượng cuộc sống của con người, mời họ tham gia vào việc quảng bá triết lý của LifeWise, các giá trị LifeWise mang lại, tuyên truyền về sức khỏe, Bạn có thể kiếm thêm tiền bổ sung vào thu nhập cơ bản của bạn hoặc tạo thu nhập từ việc xây dựng một mạng lưới trở thành thu nhập chính của bạn. Tất cả phụ thuộc vào mục tiêu của bạn.

### Ví dụ

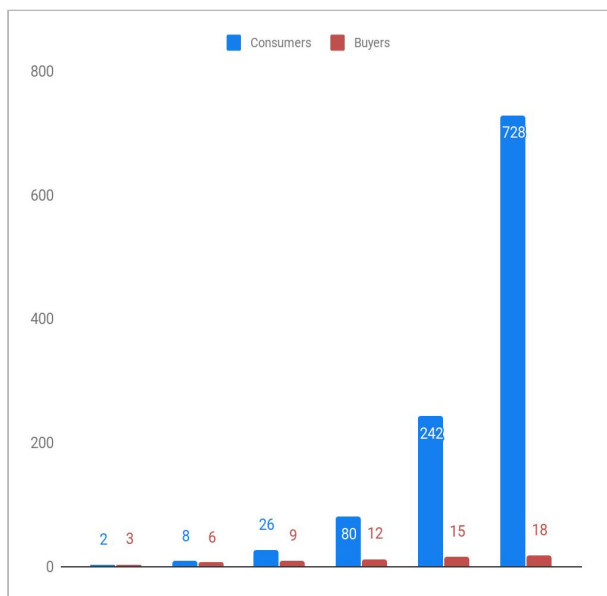
Chúng ta hãy cùng nhau xét một ví dụ.

Giả sử hàng tháng bạn tư vấn dùng sản phẩm của LifeWise cho 3 người và họ trở thành khách hàng của bạn.

Trong tháng đầu tiên bạn có 3 khách hàng, trong tháng thứ hai bạn có thêm 3 khách hàng mới (tổng cộng 6 khách hàng), trong tháng thứ 3 bạn có thêm 3 khách hàng mới (tổng cộng 9 khách hàng, v.v...) Thu nhập hàng tháng của bạn ổn định và bằng với thu nhập bán lẻ nhận được từ việc bán các sản phẩm của LifeWise.

Và một phương án khác – mỗi tháng bạn chia sẻ về cơ hội trở thành đối tác kinh doanh của bạn và chỉ cần mời 2 người trở thành prosumer của bạn, không cần 3 người. Trong tháng thứ hai, bạn cũng mời 2 người, nhưng mỗi người trong số 2 đối tác của bạn cũng sẽ mời 2 người nữa, như vậy là bạn đã có một tổ chức gồm 8 người! (4 người ở mức 1 của bạn, 4 ở mức 2).

Vào tháng thứ 3, bạn tiếp tục mời người tham gia cùng bạn và các prosumer của bạn cũng làm như vậy: Bạn mời 2 người, mỗi người trong số 4 prosumer của bạn ở mức 1 cũng mời 2 người và mỗi người trong số 4 người ở mức hai của bạn cũng sẽ mời 2 người. Tổng cộng, bạn đã có 27 prosumer trong tổ chức! (6 – ở mức 1, 12 – ở mức hai và 8 – ở mức 3).



Và cứ tiếp tục như vậy – đến tháng thứ 6 bạn đã có 728 người trong tổ chức!

Bạn có đồng ý – điều này quả thực là thú vị!

Điều này là do nguyên tắc hoạt động của sức mạnh tổng hợp. Bởi vì dù bạn có mối quan hệ rộng đến mức nào, thì nó vẫn có những giới hạn nhất định. Và khi bạn bắt đầu làm việc theo nhóm, đó sẽ không chỉ còn là những mối quan hệ của bạn mà là cả những mối quan hệ của toàn bộ tổ chức của bạn! Cùng với sự phát triển của tổ chức, số lượng các mối quan hệ này cũng tăng lên tạo sự phát triển cho tổ chức, và nhờ đó lại tiếp tục dẫn đến sự phát triển của các mối quan hệ!

Khi bạn phát triển đội ngũ Cryptaur LifeWise của mình, bạn sẽ được trả một phần thưởng đặc biệt, phụ thuộc vào doanh thu do cả nhóm bạn tạo nên. Tiền thưởng này được gọi là tiền thưởng hoa hồng và các quy tắc tính các khoản tiền thưởng này gọi là Sơ đồ Marketing.

Để giải thích Sơ đồ marketing của Cryptaur LifeWise, xin làm rõ một số định nghĩa mà chúng ta sẽ thường xuyên gặp và sử dụng.

**Referrer (người giới thiệu)** là prosumer đã mời các prosumer khác vào tổ chức của mình. Referrer của bạn là người đã mời bạn vào Cryptaur LifeWise.

Đối với các prosumer, mà bạn đã mời hoặc các prosumer của bạn, bạn sẽ là referrer của họ, còn họ hình thành nên **tổ chức của bạn**.

Các prosumer mà bạn đã trực tiếp mời vào tổ chức của mình sẽ là người ở **mức một của bạn (mức 1)**. Còn các prosumer do mức một của bạn mời vào thành mức một của họ sẽ hình thành nên **mức 2 của bạn (mức 2)** v.v...

Những tổ chức tính từ các prosumer mức 1 của bạn gọi là **các nhánh của tổ chức bạn**.

Prosumer đã mời bạn chính là **referrer mức 1** của bạn. Còn prosumer bên trên mà đã mời referrer của bạn – đó là **referrer ở mức 2** của bạn v.v...

Tất cả các referrer của bạn tạo thành hệ thống **người giới thiệu theo hàng dọc** của bạn.

## Định nghĩa

**Lượng hàng cá nhân – Personal Volume (PV)** – là tổng CV của các đơn hàng, đặt mua trong tháng bởi chính prosumer.

**Lượng hàng nhóm của cá nhân – Personal Group Volume (PGV)** – là tổng các đơn hàng cá nhân (bao gồm cả PV của bạn) của các prosumer trong tổ chức của bạn, trừ lượng hàng cá nhân của những nhà tư vấn có cấp bậc Tutor cùng với tổ chức của họ (mô tả về các cấp bậc tư vấn bạn có thể xem ở phần tiếp theo)

**Lượng hàng nhóm – Group Volume (GV)** – là tổng PGV của các Tutor trong cả tổ chức của prosumer, bao gồm cả PGV của prosumer này.

**Lượng hàng nhóm trong cả 6 mức (GV6)** – là tổng PGV của các Tutor ở 6 mức trong tổ chức của prosumer, bao gồm cả PGV của prosumer này.

## Tiền thưởng hoa hồng của Cryptaur LifeWise

Sơ đồ marketing của Cryptaur LifeWise được chia thành làm hai phần:

Phần 1 của Sơ đồ Marketing

- Unilevel Bonus
- Bonus phát triển
- Bonus vô tận

Phần này là cơ sở của sơ đồ marketing LifeWise. Bao gồm 3 loại bonus tạo thành tổng 56% từ doanh thu của LifeWise bằng CV. Các khoản tiền bonus này được tích lũy từ doanh thu của tổ chức của bạn.

Phần 2 của Sơ đồ Marketing – đó là những khoản bonus đặc biệt, mà công ty trả thêm, ngoài khoản 56%.

- LuxMaker Bonus – một bonus đặc biệt – được phân bổ giữa các thủ lĩnh đạt danh hiệu từ "Mentor 2 lux" trở lên, phát triển các hệ thống thủ lĩnh trong tổ chức của mình.
- Jump Bonus – từ 250 € đến 10.000 € là số tiền dành cho prosumer đáp ứng các điều kiện để nhận khoản bonus này.

Hoa hồng được trả cho các prosumer hàng tháng vào ví CPT của họ.

Ngoài các khoản bonus theo Sơ đồ marketing, trong Cryptaur LifeWise còn có bonus đặc biệt theo chương trình khách hàng trung thành – chương trình cho phép các prosumer làm việc liên tục được nhận quà tặng là các sản phẩm của LifeWise.

Các bonus bạn nhận được có mối liên hệ chặt chẽ với sự phát triển của tổ chức bạn.

Cùng với việc phát triển tổ chức của mình, bạn liên tục tăng trưởng trên nấc thang sự nghiệp và sẽ có thêm nhiều cơ hội tăng thu nhập mở ra trước mắt bạn.

Hãy xem xét thu nhập của bạn tăng như thế nào với sự phát triển của tổ chức bạn.

## Prosumer

Nếu trong vòng một tháng bạn đã đặt hàng, nhưng đơn hàng của bạn dưới 285 CV, bạn sẽ đạt cấp bậc – **Prosumer**.

## Tutor

Nếu tổng các đơn hàng của bạn trong vòng một tháng đạt từ 285 CV trở lên (tức là Lượng hàng cá nhân của bạn đạt từ 285 CV trở lên), Bạn sẽ có cấp bậc – **Tutor**.

Bạn có thể đạt được cấp bậc Tutor không chỉ thông qua các đơn đặt hàng cá nhân của bạn. Nếu PV của bạn là 71,25 CV trở lên và Lượng hàng nhóm của cá nhân bạn (PGV) là 285 CV trở lên, bạn cũng sẽ có cấp bậc Tutor.

*Khi đạt cấp bậc Tutor bạn sẽ đủ điều kiện nhận các khoản thưởng trong phần 1 theo sơ đồ marketing của Cryptaur LifeWise.*

Tutor được nhận Unilevel Bonus là 5% từ PGV của Tutor ở mức một, mức hai, mức ba, mức bốn và mức năm.

Ngoài ra, Tutor còn được nhận Bonus phát triển là 10% từ PGV của các Tutor ở mức một của bạn, mà lần đầu tiên đạt được cấp bậc này (cấp bậc Tutor)<sup>1</sup>.

## Danh hiệu Mentor

Bản thân bạn là một Tutor, ở mức một của bạn có 3 prosumer hoặc nhiều hơn đạt cấp bậc Tutor và tổng số PGV của các Tutor ở mức một của bạn, có tính cả PGV của bạn, là 1.710 CV (= 6 \* 285) trở lên – khi đó bạn đã hoàn thành nấc thang đầu tiên về danh hiệu theo Sơ đồ Marketing của chúng tôi – Danh hiệu Mentor.

Một prosumer đạt danh hiệu Mentor sẽ được nhận:

1. Unilevel Bonus là 5% từ PGV của các Tutor ở mức một và mức 2, 10% từ PGV của các Tutor ở mức ba, bốn, năm và sáu;
2. 5% Bonus phát triển, tích lũy từ PGV của các Tutor lần đầu tiên đạt cấp bậc này.

Ngoài ra một prosumer đạt danh hiệu Mentor, vì là một Tutor, nên nhận được Bonus phát triển là 10% từ PGV của các Tutor lần đầu tiên đạt cấp bậc này.

---

<sup>1</sup> Unilevel Bonus tích lũy từ PGV của Tutor là 5% sẽ được trả cho các referrer – Tutor từ mức 1 đến mức 6, được tính từ tổng các đơn hàng mà được nhận Bonus phát triển.

## Nén tầng động

Nén tầng động – là nguyên tắc tính toán hoa hồng và danh hiệu. Để tính toán tiền hoa hồng và danh hiệu, một Cây nén tầng sẽ được xây dựng. Để thực hiện điều này:

- 1) Xác định tất cả các prosumer có cấp bậc Tutor;
- 2) Trong Cây nén tầng, PV của các prosumer có cấp bậc thấp hơn Tutor (là các prosumer) sẽ được tính vào PGV của Tutor (PGV của mỗi Tutor sẽ được tính toán theo cách này);
- 3) Tutor (với PGV của mình) sẽ được «kéo lên» vào referrer-Tutor phía trên.

Theo kết quả của Cây nén tầng động, các mức, danh hiệu và tiền hoa hồng sẽ được tính toán, tương ứng với phần trăm và các mức bonus đạt được.

## Ma trận Unilevel Bonus

Mức	Unilevel Bonus từ PGV của các prosumer, lần đầu tiên đạt cấp bậc Tutor		Unilevel Bonus từ PGV của tất cả các prosumer đạt cấp bậc Tutor	
	Danh hiệu		Danh hiệu	
	Tutor	Mentor	Tutor	Mentor
1	5%	5%	5%	5%
2	5%	5%	5%	5%
3	5%	5%	5%	10%
4	5%	5%	5%	10%
5	5%	5%	5%	10%
6		5%		10%

## Danh hiệu Mentor 1 lux

Bản thân bạn là một prosumer đạt danh hiệu Mentor, hai prosumer ở mức một của bạn cũng là những prosumer đạt danh hiệu Mentor và doanh thu ở sáu mức trong tổ chức của bạn, bao gồm cả đơn hàng trong tháng của bạn, là 6000 CV – như vậy là bạn đã hoàn thành nấc thang thứ hai về danh hiệu theo Sơ đồ Marketing – **Danh hiệu Mentor 1 LX (Mentor một lux)**.

Prosumer đạt danh hiệu Mentor 1 LX ngoài những bonus của một Mentor sẽ được nhận thêm Bonus phát triển là 5% từ PGV của các Tutor lần đầu tiên đạt cấp bậc này.

Ngoài bonus của Mentor ra Bạn còn được nhận thêm một bonus nữa – đó là **Infinity Bonus – Bonus vô tận**.

Đối với Mentor 1 LX bonus này là 1% và được tính từ tất cả các mức trong tổ chức của bạn, bắt đầu từ mức một cho tới mức vô cùng.<sup>2</sup>

Nếu bạn đã hoàn thành danh hiệu Mentor 1 LX trong vòng 2 tháng kể từ thời điểm đăng ký trong hệ thống, thì bạn sẽ nhận thêm một bonus nữa – **Jump Bonus** – đây là bonus thưởng cho một sự khởi đầu nhanh. Jump bonus đối với danh hiệu Mentor 1 LX là 250 €.

<sup>2</sup> Tổng Infinity Bonus của một Mentor không bao gồm tổng Infinity Bonus của các Mentor trong tổ chức của anh ta.

## Phát triển tổ chức của bạn

Sự phát triển về nghề nghiệp của bạn trong Công ty không dừng lại ở đó. Bạn có thể hoàn thành các điều kiện danh hiệu cao hơn – Mentor 2 LX, Mentor 3 LX, Mentor 4 LX, Mentor 5 LX, cũng như danh hiệu Rector và tăng Infinity Bonus – bonus vô tận của bạn lên 2-3-4-5-6%.

Đối với các prosumer nhanh chóng phát triển trên các bậc thang sự nghiệp, trong Cryptaur LifeWise có mức Jump Bonus dành cho danh hiệu từ Mentor 2 LX cho tới Rector là từ 1 000 đến 10 000 €.

Bắt đầu từ danh hiệu Mentor 2 LX, bạn có thể tham gia nhận phần phân bổ của một khoản bonus đặc biệt là LuxMaker.

## Phân bổ Lux Maker Bonus

Điều kiện tối thiểu để tham gia nhận Lux Maker Bonus:

1. Đạt danh hiệu Mentor 2 LX trở lên;
2. Có ít nhất một nhánh với prosumer đạt danh hiệu Mentor 1 LX trở lên;
3. Ở mức 1 có ít nhất 3 người mới có số dư trong ví không dưới 50000 CPT.

Số tiền Lux Maker Bonus được hình thành từ khoản thu nhập chênh lệch phần trăm, chi trả cho các prosumer ở cấp bậc Tutor và đạt danh hiệu Mentor với tổ chức có từ 3-5 mức.

Phân chia Bonus Lux Maker:

Lux Maker Bonus được phân chia giữa các prosumer đủ điều kiện nhận khoản thưởng này, tương ứng với tổng số điểm Lux Maker Bonus của họ.

Các quy tắc ghi điểm Lux Maker Bonus:

Việc tích lũy điểm Lux Maker Bonus phụ thuộc vào danh hiệu của thủ lĩnh và số lượng các thủ lĩnh đạt danh hiệu Mentor 1 LX và cao hơn trong tổ chức của thủ lĩnh này.

Danh hiệu của thủ lĩnh phụ thuộc vào:

A. Số lượng các thế hệ prosumer đạt danh hiệu từ Mentor 1 LX trở lên, mà tham gia vào việc tích lũy điểm thủ lĩnh (các thế hệ ở đây có tính đến nén tầng theo các prosumer là Mentor 1 LX trở lên).

B. Số điểm tối đa mà một thủ lĩnh nhận được từ mỗi prosumer đạt danh hiệu Mentor 1 LX và cao hơn trong tổ chức của mình.

Danh hiệu của thủ lĩnh	Số thế hệ được tích lũy điểm	Số điểm khi có Mentor 1 LX	Số điểm khi có Mentor 2 LX	Số điểm khi có Mentor 3 LX	Số điểm khi có Mentor 4 LX	Số điểm khi có Mentor 5 LX	Số điểm khi có Rector và cao hơn
Mentor 2 LX	2	1	2	2	2	2	2
Mentor 3 LX	3	1	2	3	3	3	3
Mentor 4 LX	4	1	2	3	4	4	4
Mentor 5 LX	5	1	2	3	4	5	5
Rector	6	1	2	3	4	5	6

Các số điểm được cộng lại với nhau.

Tổng Lux Maker Bonus được phân bổ giữa các prosumer đủ điều kiện nhận khoản thưởng này, tương ứng với tổng số điểm họ đã tích lũy được.

### Ma trận phát triển sự nghiệp và Jump Bonus

Danh hiệu	Điều kiện mức 1	GV6, CV	Branch Volume <sup>3</sup> , CV	Infinity Bonus	Điều kiện khóa danh hiệu	Jump Bonus, số tháng để khóa
Mentor 1 lx	2 Mentor	6000		1%	1 tháng	250€, 2 tháng
Mentor 2 lx	2 Mentor	23100	6000	2%	2 tháng	1 000€, 4 tháng
Mentor 3 lx	3 Mentor	43050	17400	3%	3 tháng	2 000€, 6 tháng
Mentor 4 lx	4 Mentor	68700	34500	4%	4 tháng	3 000€, 8 tháng
Mentor 5 lx	5 Mentor	114000	57000	5%	5 tháng	5 000€, 10 tháng
Rector	6 Mentor	171000	85500	6%	6 tháng	10 000€, 12 tháng

### Ma trận Rector LX

Danh hiệu	Số lượng Rector ở mức 1-3 trong các nhánh khác nhau	Số lượng người đạt Lux Master Bonus	Điều kiện để khóa danh hiệu
Rector 1 LX	1	1	12 tháng
Rector 2 LX	2	2	12 tháng
Rector 3 LX	3	3	12 tháng
Rector 4 LX	4	4	12 tháng
Rector 5 LX	5	5	12 tháng
Guru	6	6	12 tháng

### Điều khoản chương trình khách hàng trung thành

Việc tích lũy điểm theo chương trình khách hàng trung thành dành cho những prosumer đạt cấp bậc từ Tutor trở lên.

Prosumer ở cấp bậc Tutor trở lên sẽ nhận được 5% từ GV bằng CV trong tháng vào một tài khoản ảo đặc biệt "CV theo chương trình khách hàng trung thành". Kể cả khi prosumer không có đơn hàng nào trong tháng, thì tổng CV theo chương trình khách hàng trung thành vẫn sẽ được giữ nguyên đó không thay đổi.

Prosumer có thể chọn quà với số CV tích lũy này trong thành phần của đơn đặt hàng từ 71,25 CV trở lên. Đồng thời prosumer cũng có thể lựa chọn không sử dụng các CV thưởng này, mà tiếp tục tích lũy chúng.

Nếu trong vòng 6 tháng prosumer không có đơn đặt hàng với CV > 0, thì tổng số CV theo chương trình khách hàng thân thiết sẽ mất, trở về con số không.

<sup>3</sup> Branch Volume — đó là Lượng hàng nhóm (GV) của prosumer trừ khoản GV tối đa của Tutor tầng 1.