



CHÍNH SÁCH THƯỜNG CHO LỰC LƯỢNG THỊ TRƯỜNG KÊNH MT TOÀN QUỐC

A. CƠ CẤU THƯỜNG KÊNH MORDEN TRADE (KÊNH MT)

I. Thường mỗi tháng:

1. Vị trí Nhân viên Sale Rep (SR):

ĐVT: 1,000 VND

| No. | KPIs | Thường tháng | | | | Biện pháp theo dõi | |
|-----|---|------------------------|---|-----|------|--|---|
| | | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 80% | 90% | 100% | | 120% |
| 1 | Sell in | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 80% | 90% | 100% | 120% | Số liệu đã được BP. Kế toán kiểm tra chốt số vào cuối tháng |
| | | Incentive | Sử dụng KPI tháng như hiện tại, thay đổi và hiệu chỉnh từ tháng 01.2026 | | | | |
| 2 | Trung bày + hiện diện (Đầu kệ/ U mở rộng) | Incentive | 500 | | | - Trung bày sản phẩm của NTFs trên 30 ngày - Hiện diện ít nhất từ 02 SKUs của sản phẩm NTFs | |
| 3 | Hàng đổi/trả | Incentive | 2,000 | | | % HÀNG ĐỔI/TRẢ giảm 10% so sánh với DOANH SỐ bán hàng của tháng hiện hữu – tổng các CH/ST/KV quản lý | |

2. Vị trí Nhân viên Sale Sup (SS):

ĐVT: 1,000 VND

| No. | KPIs | Thường tháng | | | | Công thức đo lường | |
|-----|--------------|------------------------|---|-----|------|--|---|
| | | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 80% | 90% | 100% | | 120% |
| 1 | Sell out | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 80% | 90% | 100% | 120% | Số liệu đã được BP. Kế toán kiểm tra chốt số vào cuối tháng |
| | | Incentive | Sử dụng KPI tháng như hiện tại, thay đổi và hiệu chỉnh từ tháng 01.2026 | | | | |
| 2 | Hàng đổi/trả | Incentive | 3,000 | | | % HÀNG ĐỔI/TRẢ giảm 10% so sánh với DOANH SỐ bán hàng của tháng hiện hữu – HT/KV quản lý | |

3. Vị trí Quản lý Kinh Doanh (KAM):

ĐVT: 1,000 VND

| No. | KPIs | Thường tháng | | | | Biện pháp theo dõi | |
|-----|--------------|------------------------|---|-----|------|---|---|
| | | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 80% | 90% | 100% | | 120% |
| 1 | Sell in | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 80% | 90% | 100% | 120% | Số liệu đã được BP. Kế toán kiểm tra chốt số vào cuối tháng |
| | | Incentive | Sử dụng KPI tháng như hiện tại, thay đổi và hiệu chỉnh từ tháng 01.2026 | | | | |
| 2 | Hàng đổi/trả | Incentive | 5,000 | | | % HÀNG ĐỔI/TRẢ giảm 10% so sánh với DOANH THU bán hàng của tháng hiện hữu – tổng các HT quản lý | |

II. Thường mỗi quý:

| No. | KPIs | Thường quý | | | Biện pháp theo dõi | |
|-----|----------|--------------------------|-------|-------|--------------------|--|
| | | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 10% | 15% | | 20% |
| 1 | Hàng hủy | % Đạt Chỉ tiêu Sell in | 10% | 15% | 20% | Số liệu đã được BP. Tài chính kiểm tra chốt số vào cuối tháng KPIs quý chỉ được tính dựa trên cơ sở đạt ÍT NHẤT 02 THÁNG/ TỔNG 03 THÁNG của quý thực đạt về phần ĐỔI/ TRẢ |
| | | Nhân viên Sale Rep (SR) | 2,000 | 3,000 | 5,000 | |
| | | Nhân viên Sale Sup (SS) | 3,000 | 5,000 | 7,000 | |
| | | Quản lý Kinh Doanh (KAM) | 5,000 | 7,000 | 9,000 | |



B. QUY ĐỊNH THỰC HIỆN, KIỂM TRA VÀ BÁO CÁO KẾT QUẢ:

I. Phạm vi:

- Đối tượng áp dụng: toàn bộ các cấp tại Kênh MT theo định biên đã được duyệt.
- Thời gian áp dụng: từ ngày 01.09.2025 cho đến khi có thông báo mới thay thế.

II. Doanh số tính thưởng:

- Số liệu tính thưởng được trích xuất từ hệ thống báo cáo của Công ty, đã được BP. Tài chính và Kế toán kiểm tra đối chiếu.
- DOANH THU làm căn cứ tính thưởng: là DOANH SỐ bán ra đã trừ thuế, các điều khoản thỏa thuận chiết khấu trên Hợp đồng và hàng trả về.
- Làm tròn số lẻ: Đối với phần lẻ nhỏ hơn 0.5 thì bỏ phần lẻ, nếu phần lẻ từ 0.5 trở lên thì làm tròn thành 1 (Ví dụ: 99.49% sẽ làm tròn xuống thành 99%; và 99.5% thì làm tròn lên 100%).

III. Quy định tính thưởng:

- Tuân thủ theo các báo cáo hiện hành.
- Nhân viên đã qua thời gian thử việc mới đủ điều kiện tính thưởng
- Thời gian chi trả: áp dụng theo quy định hiện hành là 25 tây (DUỠNG LỊCH) của tháng T + 1.
- Nhân sự vi phạm nội quy, quy chế Công ty bị xử lý kỷ luật thì không được xét thưởng.
- Với những nhân viên làm việc không trọn tháng, tiền thưởng của tháng đó sẽ được tính theo tỷ lệ số ngày thực tế làm việc của nhân viên so với tổng số ngày làm việc của tháng đó. Cấp quản lý trực tiếp sẽ căn cứ thực tế thị trường và thời gian làm việc để giao chỉ tiêu KPI's cho nhân viên đó.

IV. Tính tuân thủ:

Toàn thể Nhân viên Lực lượng thị trường sẽ được coi là vi phạm nếu bị phát hiện vi phạm một trong các điều sau:

- Trang phục làm việc không phù hợp (không mặc đúng đồng phục theo quy định.)
- Không tuân thủ tuyến bán hàng đã được phân công.
- Thực hiện các báo cáo với thông tin hoặc số liệu sai lệch so với thực tế
- Thiếu trách nhiệm trong kiểm soát đội ngũ (bản thân có những hành vi không trung thực, gian lận hoặc để xảy ra những hành vi không trung thực, gian lận trong team của mình)
- Để xảy ra nhiều hàng cận date hay hết date tại siêu thị làm ảnh hưởng tới Công ty mà không có phương án giải quyết

