

ĐỀ XUẤT CHƯƠNG TRÌNH THI ĐUA ĐỐI TÁC

ĐỒNG LỰC BỨT TỐC

Tăng khách hàng giao dịch thực tế • Ghi nhận minh bạch • Thưởng đúng thành tích

Hạng mục	Thông tin
Đối tượng	Đối tác có khách hàng trực tiếp trên hệ thống
Thời gian	05:00 ngày 01/09 - 03:59 01/10
Mục tiêu chính	Tăng số khách hàng Active
Ngân sách tối đa	50.000.000 VND
Hình thức thưởng	Chuyển khoản trực tiếp vào số tài khoản đối tác

1. Tóm tắt đề xuất

Chương trình được tổ chức trong 1 tháng cho nhóm đối tác có khách hàng trực tiếp. Khách hàng có thể là khách mới hoặc hiện hữu; khách không nhận thưởng. Thành tích phát sinh từ khách được ghi nhận cho đúng đối tác trực tiếp, không trả thưởng trên Master lớn hoặc cấp quản lý phía trên.

Nội dung	Thiết kế đề xuất
Chỉ số xếp hạng	Số khách Active hợp lệ trong kỳ, volume, khách hàng mở mới
Điều kiện Active	Khách có ít nhất 01 giao dịch khớp lệnh hợp lệ trong kỳ
Điều kiện đối tác	Đăng ký đúng hạn, có tối thiểu 01 khách Active hợp lệ
Đối soát	Dữ liệu hệ thống xuất hằng tuần; chốt cuối kỳ
Số giải	Tối đa 06 giải; mở khóa theo số đối tác đủ điều kiện

2. Tên chương trình và thông điệp

Tên chính thức

Đồng hành bứt tốc

Thông điệp truyền thông

- Mỗi khách hàng được kích hoạt là một bước tiến trên bảng xếp hạng.
- Kích hoạt giao dịch - Tăng tốc thành tích - Chinh phục giải thưởng.
- Tổng giá trị giải thưởng lên đến 50 triệu đồng.

3. Mục tiêu, phạm vi và nguyên tắc

3.1. Mục tiêu

- Tăng số khách hàng trực tiếp phát sinh giao dịch trong tháng.
- Tăng volume giao dịch của khách hàng
- Khuyến khích đối tác chăm sóc cả khách mới và khách hiện hữu.
- Tạo hoạt động thi đua có thể đo lường, đối soát hằng ngày và quản trị ngân sách.

3.2. Phạm vi ghi nhận

- Chỉ ghi nhận khách hàng được gắn trực tiếp với mã/ID của đối tác trên hệ thống tại thời điểm chốt dữ liệu.
- Mỗi khách chỉ được ghi nhận cho một đối tác trong toàn bộ chương trình.

3.3. Nguyên tắc

- Dữ liệu hệ thống là căn cứ cuối cùng để xác định kết quả.
- Không cộng dồn giải; một đối tác nhận tối đa một giải cao nhất.
- Giải không mở khóa hoặc không có người đạt chuẩn sẽ không trao và không chia đều cho các đối tác còn lại.

4. Đối tượng và đăng ký tham gia

4.1. Đối tượng

- Đối tác đang hoạt động, có tài khoản giao dịch hợp lệ và có khách hàng trực tiếp trên hệ thống.
- Không áp dụng cho nhân sự nội bộ, tài khoản thử nghiệm, tài khoản bị hạn chế hoặc đang trong quá trình điều tra vi phạm.

4.2. Cách đăng ký

- Ban Tổ chức gửi thư mời tham gia, thể lệ chương trình và đường dẫn đăng ký đến đối tác.

- Đối tác hoàn thành biểu mẫu, cung cấp đầy đủ các thông tin gồm: họ tên, email, Partner ID và xác nhận đã đọc, đồng ý với thể lệ chương trình.
- Ban Tổ chức kiểm tra và xác minh thông tin đăng ký trong vòng 01 ngày làm việc.
- Kết quả đăng ký được gửi qua email **SFVN – Partner**. Chỉ những đối tác nhận được thông báo **“Đăng ký hợp lệ”** mới chính thức được tham gia và xét xếp hạng.
- Đối tác có thể đăng ký vào bất kỳ thời điểm nào trong thời gian chương trình diễn ra. KPI được tính từ thời điểm đăng ký của đối tác được xác nhận hợp lệ; mọi kết quả phát sinh trước thời điểm này không được ghi nhận.

5. Cách tính thành tích

5.1. Định nghĩa khách Active hợp lệ

Một khách hàng được tính là 01 Active khi đáp ứng đồng thời tất cả điều kiện sau:

- Là khách mới hoặc khách hiện hữu được gắn trực tiếp với đối tác tham gia.
- Có ít nhất 01 giao dịch khớp lệnh thành công trong thời gian chương trình; không quy định giá trị giao dịch tối thiểu.
- Tài khoản đã hoàn tất các yêu cầu định danh/kiểm tra bắt buộc của công ty và không bị khóa hoặc đánh dấu bất thường.
- Không phải tài khoản trùng, tài khoản nội bộ, tài khoản tự giới thiệu trái quy định hoặc giao dịch bị hủy/đào sau đối soát.

5.2. Công thức và tiêu chí xếp hạng

								Tổng (VND)
		15,000,000	10,000,000	10,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	50,000,000
KPI	Thưởng							
	Khách	30	15	15	10	10	10	90
	Active	15	8	8	5	5	5	46
	Deposit	2,000,000,000	1,200,000,000	1,200,000,000	700,000,000	700,000,000	700,000,000	6,500,000,000
	Volume (Nano)	1800	1500	1500	900	900	900	7,500
	DTTHH (VND)	81,000,000	67,500,000	67,500,000	40,500,000	40,500,000	40,500,000	
	Quy đổi %thưởng trên DTTHH	19%	15%	15%	12%	12%	12%	

Lưu ý:

- Kết quả được xếp hạng từ cao xuống thấp theo thành tích thực tế. Đối tác chỉ được công nhận đạt giải khi hoàn thành đầy đủ tất cả KPI tương ứng với hạng giải đó.
- Trong trường hợp có từ hai đối tác trở lên cùng hoàn thành đầy đủ các chỉ tiêu của một hạng giải, đối tác đạt đủ toàn bộ KPI sớm hơn theo thời gian ghi nhận trên hệ thống sẽ được ưu tiên xếp hạng cao hơn.
- Mỗi đối tác chỉ được nhận một giải thưởng cao nhất. Dữ liệu trên hệ thống của SFVN là căn cứ cuối cùng để xác định kết quả.
- Nếu người đứng ở một vị trí không đạt chuẩn Active tương ứng, vị trí đó không được trao; không tự động hạ chuẩn hoặc chuyển thưởng sang vị trí khác.
- Tính KPI từ thời điểm đăng kí và chấp thuận từ SFVN

6. Kế hoạch triển khai trong 01 tháng

Giai đoạn	Thời điểm	Công việc chính	Đầu mối
Chuẩn bị	27/08	Gửi thư mời, truyền thông	Kinh doanh + Marketing
Xác nhận	31/08	Xác nhận danh sách hợp lệ, gửi mail	Kinh doanh + Marketing
Khởi động	Ngày 01/09	Công bố chương trình, thể lệ, đường dây hỗ trợ và bảng xếp hạng mẫu	Marketing + Kinh doanh
Kết quả tuần 1	07/09	Cập nhập bảng xếp hạng tuần 1	Vận hành
Kết quả tuần 2	14/09	Cập nhập bảng xếp hạng tuần 2	Vận hành
Kết quả tuần 3	21/09	Cập nhập bảng xếp hạng tuần 3	Vận hành
Kết quả tuần 4	28/09	Cập nhập bảng xếp hạng tuần 4	Vận hành
Trao thưởng	Trong 07 ngày làm việc	Cộng thưởng vào tài khoản giao dịch của đối tác	Tài chính + Vận hành