



CÔNG TY CỔ PHẦN DORY RICH
DORY RICH JOINT STOCK COMPANY

Phòng 1701A và Phòng 1706, Tầng 17, Tòa nhà MapleTree BusinessCentre, 1060 Nguyễn Văn Linh, P. Tân Hưng, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
ĐT: 028 8884 9898

THÔNG BÁO

Kính gửi: Phòng Kinh Doanh Công Ty CP Dory Rich
Đồng kính gửi: BGĐ, Phòng Nhân Sự Công Ty CP Dory Rich
Gửi từ: Phòng Sales Operation
Ngày: 01/10/2026
Số: CTT.2026.10-04

V/v: CHỈ TIÊU THƯỞNG DÀNH CHO DSR (SM/SR) - RT - T10/2026 - SOUTH

**** Áp dụng đối với các sản phẩm: WR, RBEX, RB KTD, RBVN**

I. THƯỞNG ĐẠT DOANH SỐ SELL OUT:

**** Điều kiện xét thưởng đạt chỉ tiêu doanh số Sell out như sau:**

**** WR ≥ 60%, RBEX ≥ 60%, RB KTD ≥ 60%, RBVN ≥ 60%**

**** Nếu DSR không đạt điều kiện xét thưởng chỉ tiêu doanh số Sell out như trên nhưng đạt chỉ tiêu tổng thì được tính: 80% x mức đạt thưởng (không vượt mức thưởng tối đa 100%).**

STT	% Đạt chỉ tiêu	Tiền thưởng/NV/tháng
1	≥ 111% đến ≤ 130%	3,600,000đ + 36,000đ x Điểm qui đổi (1% tăng thêm vs mức 110% tương ứng 1 điểm)
2	≥ 110% đến < 111%	3,600,000
3	≥ 101% đến < 110%	3,000,000đ + 48,000đ x Điểm qui đổi (1% tăng thêm vs mức 100% tương ứng 1 điểm)
4	≥ 100% đến < 101%	3,000,000
5	≥ 91% đến < 100%	2,400,000đ + 48,000đ x Điểm qui đổi (1% tăng thêm vs mức 90% tương ứng 1 điểm)
6	≥ 90% đến < 91%	2,400,000
7	≥ 80% đến < 90%	1,800,000
8	< 80%	KHÔNG THƯỞNG

II. THƯỞNG CỦA HÀNG CÓ MUA:

1. Thưởng cửa hàng có mua (AO ALL):

+ Điều kiện xét thưởng: đạt chỉ tiêu doanh số Sell out total từ 60% trở lên so với target.

STT	% Đạt chỉ tiêu	Tiền thưởng NV/tháng
1	≥ 100%	500,000
2	≥ 90%	400,000

2. Thưởng cửa hàng có mua (AO RBVN):

+ Điều kiện xét thưởng: đạt chỉ tiêu doanh số Sell out total từ 60% trở lên so với target.

STT	% Đạt chỉ tiêu	Tiền thưởng NV/tháng
1	≥ 100%	400,000
2	≥ 90%	320,000

III. THƯỞNG ĐẠT SỐ LƯỢNG HÓA ĐƠN BÁN HÀNG - PRODUCTIVE CALL (PC ALL):

+ Điều kiện xét thưởng: đạt chỉ tiêu doanh số Sell out total từ 60% trở lên so với target.

STT	% Đạt chỉ tiêu	Tiền thưởng NV/tháng
1	≥ 100%	400,000
2	≥ 90%	320,000

IV. THƯỞNG SẢN PHẨM TẬP TRUNG (Straw Can 28):

STT	% Đạt chỉ tiêu	Tiền thưởng NV/tháng
1	≥ 15%	400,000

V. THƯỞNG TRƯNG BÀY (NATURAL DISPLAY):

Nội dung xét thưởng	Tiền thưởng tối đa NV/tháng
- Cửa hàng đạt trưng bày thỏa các điều kiện sau: - Hình của hàng: Chụp tổng quan cửa hàng, thể hiện rõ bảng hiệu hoặc khu vực trưng bày. - Trưng bày tối thiểu 02 SKU với tổng số lượng trưng bày tối thiểu 06 lon/chai (có thể là 02 SKU Warrior, 02 SKU Red Bull hoặc kết hợp Warrior và Red Bull). Sản phẩm phải được trưng bày theo khối, liền kề và ưu tiên trưng bày trong tủ mát thương: 10.000 vnd/cửa hàng.	600,000

VI. ĐIỀU KIỆN XÉT THƯỞNG DÀNH CHO DSR MỚI (Áp dụng cho DSR còn làm việc tại thời điểm trả thưởng):

- Thưởng KPI Volume, AO, PC: 2 tháng đầu áp dụng theo % đạt thực tế x mức thưởng đạt 100% (không vượt mức thưởng tối đa 100%).

GHI CHÚ:

- Điều kiện xét thưởng AO, PC: mỗi AO, PC được tính phải có doanh số Sell out từ 01 lốc trở lên.

- Công ty sẽ căn cứ vào ngày kết chuyển đơn hàng (trạng thái 13) trên báo cáo Secondary của hệ thống DMS để xét thưởng cho DSR.

- Đối với tuyến bán hàng trống do thiếu DSR: SSUP/ASM triển khai DSR khác thực hiện cover tuyến bán hàng trống (mở Out route) và gửi kèm danh sách 20 cửa hàng có doanh số lớn, volume cover được ghi nhận và tính cho DSR thực hiện cover.

- Trường hợp DSR không thể cover thì ASM/SM phản hồi mail đến SO/RSM để nắm thông tin.

- DSR sẽ bị cắt tiền thưởng nếu đội ngũ Sales Auditor (kiểm tra thị trường) phát hiện ra các lỗi vi phạm về việc tạo đơn hàng không có thực (khách hàng xác nhận không mua đơn hàng này nhưng DSR tự tạo đơn hàng trên DMS).

- Ví dụ: Tháng 10 kiểm tra kết quả của tháng 09 và phát hiện lỗi vi phạm thì tiền thưởng sẽ bị trừ vào tháng 10.

- Trường hợp DSR đạt chỉ tiêu doanh số Sell Out dưới 80% thì tách Volume TCP & RBVN để xét thưởng. KPI sẽ được tính theo công thức: Contribute target x 80% x mức đạt thưởng (không vượt mức thưởng tối đa 100%). Contribute target tính bằng tổng South RT, South KA ON/OFF → Áp dụng cho DSR còn làm việc tại thời điểm trả thưởng.

Đại diện Công ty
Ký duyệt

NGUYỄN THÀNH NHÃN