



rancangan pembangunan perniagaan CNI

CNI 事業發展計劃

business development plan



	Selamat Datang Ke Keluarga Besar CNI	BM1
1.	Keistimewaan Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI	BM1
2.	Sistem Kenaikan Pangkat	BM2
3.	Bagaimana Pelan Kumulatif Nilai Promosi (PV) Berfungsi Dari Pangkat Pegedar Ke Pengurus Agensi	BM3
4.	Bagaimana Naik Pangkat Dari Pengurus Agensi Ke Pengurus Agensi Intan Jutawan	BM4
5.	Bonus Dan Faedah	BM8
6.	Panduan Kejayaan	BM36

KANDUNGAN

SELAMAT DATANG KE KELUARGA BESAR CNI

Kalau kecil tapak tangan nyiru kami tadahkan. CNI mengalu-alukan kedatangan anda dan kami menyediakan peluang untuk anda menikmati hidup yang lebih baik. Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI telah terbukti berjaya membantu beribu-ribu pengedar kami mencapai impian mereka dan kami pasti memberi ganjaran ke atas setiap usaha yang anda curahkan agar anda turut menikmati kehidupan yang lebih baik. Ganjaran yang anda nikmati bergantung kepada saiz dan produktiviti organisasi anda. Oleh yang demikian, lebih berkembang organisasi yang anda usahakan, maka lebih kukuhlah pendapatan, kestabilan dan ketahanan yang anda nikmati.

1) KEISTIMEWAAN RANCANGAN PEMBANGUNAN PERNIAGAAN CNI

1 ADIL

Di CNI, status anda tidak ditentukan oleh tempoh keahlian anda. Mungkin anda tertanya berapa banyakkah keuntungan yang masih ada untuk dinikmati memandangkan keahlian CNI telah mencapai ribuan orang sedangkan anda masih baru. Anda tidak perlu bimbang kerana sumber keuntungan untuk dinikmati masih besar. Mengikut sistem kami, kriteria utama kejayaan anda di CNI tidak bergantung kepada tempoh keahlian anda. Asalkan anda sanggup untuk melakukan yang terbaik dan gigih serta bersemangat dalam perniagaan ini, anda boleh cemerlang, maju dan meraih lebih keuntungan.

2 PRAKTIKAL

Anda akan menikmati faedah yang berganda berbanding usaha yang anda curahkan. Pendapatan kelas pekerja biasanya terhad dan kadang kala mengecewakan walaupun pekerjaan dilaksanakan sepenuh hati. Berlainan sekali dengan Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI, asalkan anda berusaha bersungguh-sungguh, anda akan diberi ganjaran pendapatan yang lumayan, kehidupan yang seimbang dan impian anda akan tercapai.

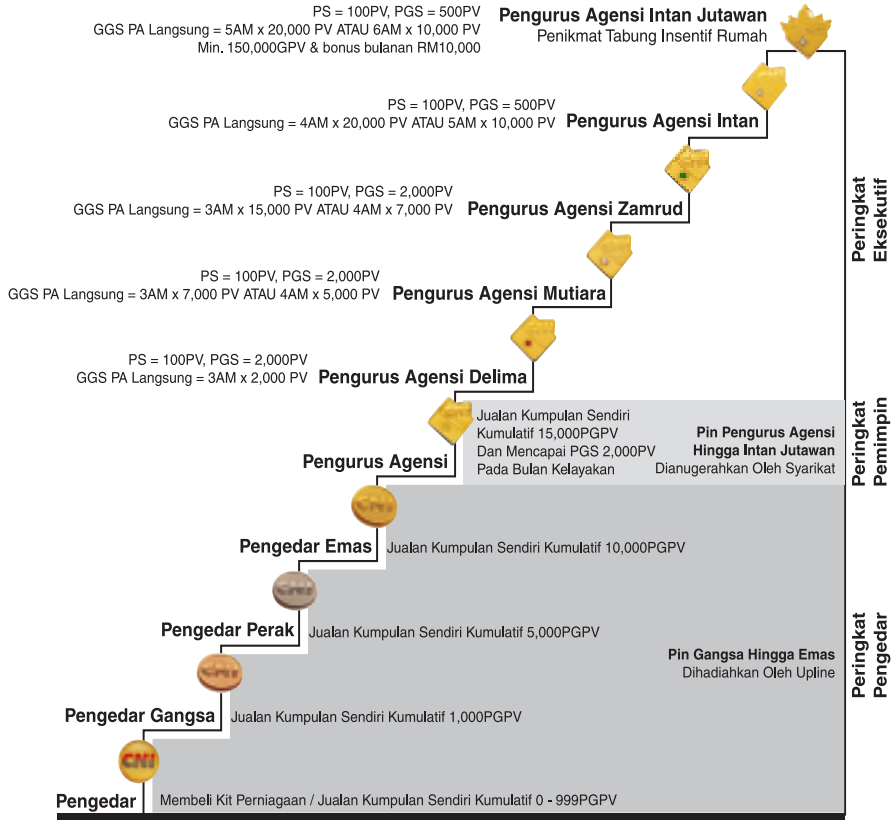
3 AKUMULATIF

Kami memastikan setiap usaha anda diberi ganjaran dan tidak disia-siakan oleh sistem kami. Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI membenarkan anda mengumpul setiap mata yang anda perolehi tanpa had masa. Ini memastikan anda menerima kenaikan pangkat dan menawarkan anda pendapatan yang berpatutan.

4 PEMBAHAGIAN BONUS

Kelebihan Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI terletak pada sistem pembahagian bonusnya. Setiap bulan, CNI memperuntukkan peratusan tertentu daripada keuntungan bulanannya untuk diagih-agihkan kepada para pengedar yang layak. Lebih tinggi produktiviti anda, maka lebih besarlah bahagian keuntungan anda, seolah-olah anda adalah pemegang saham syarikat.

2) SISTEM KENAIKAN PANGKAT



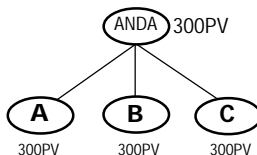
BEBERAPA ISTILAH

DP	Harga Pegedar, harga pembelian produk (mempunyai PV dan BV)
CP	Harga Pengguna, harga penjualan produk
BV	Nilai Bonus (Bonus Value)
PV	Nilai Promosi (Promotion Value)
PSPV	PV Peribadi dan merujuk kepada PV Jualan Sendiri pegedar
PGPV	PV Kumpulan Sendiri dan merujuk kepada PV Jualan Kumpulan Sendiri pegedar
GGPV	PV Kumpulan Keseluruhan dan merujuk kepada PV Jualan Kumpulan Keseluruhan pegedar
Jualan Sendiri (PS)	Jualan yang dibuat oleh pegedar sendiri
Jualan Kumpulan Sendiri (PGS)	Jualan terkumpul pegedar dan downline mereka kecuali downline berpangkat
Jualan Kumpulan Keseluruhan (GGS)	Pengurus Agensi ke atas berserta downline mereka masing-masing
CNI atau Syarikat	Jualan terkumpul pegedar dan semua downline termasuk Pengurus Agensi ke atas berserta downline mereka masing-masing
	CNI Enterprise (M) Sdn. Bhd.

3) BAGAIMANA PELAN KUMULATIF NILAI PROMOSI (PV) BERFUNGSI DARI PANGKAT PENGEDAR KE PENGURUS AGENSI

JUALAN KUMPULAN SENDIRI	PANGKAT
Kumulatif 15,000PGPV dan mencapai 2,000PGPV pada bulan berkenaan	Pengurus Agensi
Kumulatif 10,000PGPV	Pengedar Emas
Kumulatif 5,000PGPV	Pengedar Perak
Kumulatif 1,000PGPV	Pengedar Gangsa
Kumulatif 0 - 999PGPV	Pengedar

Bulan Pertama

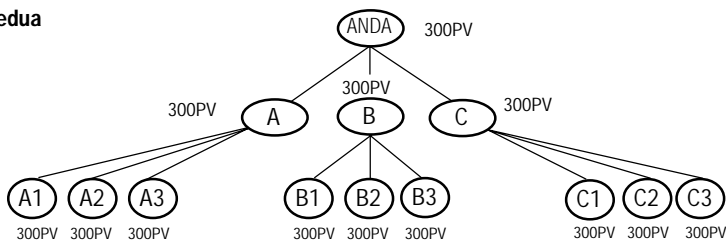


$$\begin{aligned}
 \text{ANDA} + \text{A} + \text{B} + \text{C} &= 300\text{PV} + 300\text{PV} + 300\text{PV} + 300\text{PV} \\
 &= 1,200\text{PV}
 \end{aligned}$$

Jualan Kumpulan Sendiri ANDA melebihi 1,000PGPV

Maka ANDA dipromosi sebagai Pengedar Gangsa pada bulan kedua

Bulan Kedua



$$\begin{aligned}
 \text{ANDA} + \text{Kumpulan A} + \text{Kumpulan B} + \text{Kumpulan C} \\
 &= 300\text{PV} + 1200\text{PV} + 1200\text{PV} + 1200\text{PV} \\
 &= 3,900\text{PV}
 \end{aligned}$$

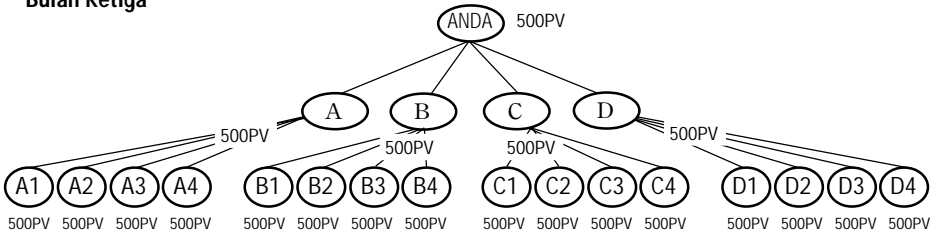
$$3,900 \text{ (Bulan Kedua)} + 1,200\text{PV} \text{ (Bulan Pertama)}$$

$$= 5,100\text{PV}$$

Jualan Kumpulan Sendiri ANDA melebihi 5,000PGPV

Maka ANDA dipromosi sebagai Pengedar Perak pada bulan ketiga

Bulan Ketiga



ANDA + Kumpulan A + Kumpulan B + Kumpulan C + Kumpulan D

$$= 500PV + 2500PV + 2500PV + 2500PV + 2500PV$$

$$= 10,500PV$$

10,500 (Bulan Ketiga) + 5,100PV (Bulan Pertama & Kedua)

$$= 15,600PV$$

Jualan Kumpulan Sendiri ANDA terkumpul melebihi 15,000PV dan Jualan Kumpulan Sendiri ANDA pada bulan ketiga mencecah 2,000PGPV.

Maka ANDA dipromosi sebagai Pengurus Agensi pada bulan berikut (iaitu Bulan Keempat)

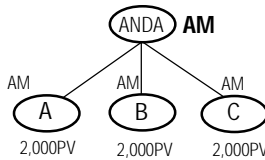
4) BAGAIMANA NAIK PANGKAT DARI PENGURUS AGENSI KE PENGURUS AGENSI INTAN JUTAWAN

JUJALAN KUMPULAN KESELURUHAN PENGURUS AGENSI LANGSUNG	SYARAT		DINAikkan PANGKAT
	PS	PGS	
5AM x 20,000PV / 6AM x 10,000PV Min. 150,000GPV & bonus bulanan RM10,000	100PV	500PGPV	Pengurus Agensi Intan Jutawan MDAM
4AM x 20,000PV / 5AM x 10,000PV	100PV	500PGPV	Pengurus Agensi Intan DAM
3AM x 15,000PV / 4AM x 7,000PV	100PV	2,000PGPV	Pengurus Agensi Zamrud EAM
3AM x 7,000PV / 4AM x 5,000PV	100PV	2,000PGPV	Pengurus Agensi Mutiara PAM
3AM x 2,000PV	100PV	2,000PGPV	Pengurus Agensi Delima RAM

Nota:

1. Kenaikan pangkat adalah berperingkat, satu aras kenaikan setiap kali.
2. Bagi kenaikan pangkat RAM hingga DAM, kelayakan satu bulan diperlukan dan pangkat akan dinaikkan pada bulan berikutnya.
3. Bagi kenaikan pangkat ke MDAM,
 - a) Kelayakan perlu dicapai pada mana-mana tiga bulan dalam jangka masa lima bulan berturut-turut.
 - b) Mematuhi kelayakan Tabung Insentif Rumah. (Sila rujuk Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah)
4. Kelayakan mesti dikekalkan setiap bulan.

A) PENGURUS AGENSI DELIMA (3AM x 2,000PV)

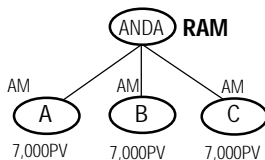


ANDA seorang Pengurus Agensi dan ANDA mempunyai 3 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 2,000PV, Jualan Sendiri ANDA dan Jualan Kumpulan Sendiri ANDA mencapai 100PV dan 2000PGPV masing-masing dikekalkan selama satu sebulan, maka ANDA akan dipromosi sebagai Pengurus Agensi Delima (RAM) pada bulan berikutnya.

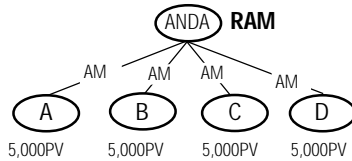
B) PENGURUS AGENSI MUTIARA (3AM x 7,000PV atau 4AM x 5,000PV)

Ada 2 kaedah kenaikan pangkat dari Pengurus Agensi Delima kepada Pengurus Agensi Mutiara.

- 1) Mempunyai 3 Pengurus Agensi langsung yang sah dan masing-masing mencapai Jualan Kumpulan Sendiri 7,000PV



- 2) Mempunyai 4 Pengurus Agensi langsung yang sah dan masing-masing mencapai Jualan Kumpulan Sendiri 5,000PV

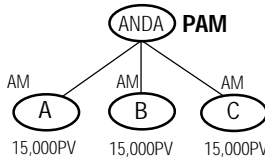


ANDA seorang Pengurus Agensi Delima dan ANDA mempunyai 3 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 7,000PV ATAU 4 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 5,000PV, Jualan Sendiri ANDA dan Jualan Kumpulan Sendiri ANDA mencapai 100PV dan 2000PGPV masing-masing dikekalkan selama satu sebulan, maka ANDA akan dipromosi sebagai Pengurus Agensi Mutiara (PAM) pada bulan berikutnya.

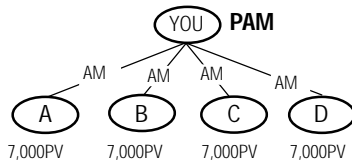
C) PENGURUS AGENSI ZAMRUD (3AM x 15,000PV atau 4AM x 7,000PV)

Ada 2 kaedah kenaikan pangkat dari Pengurus Agensi Mutiara kepada Pengurus Agensi Zamrud:

- (1) mempunyai 3 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 15,000PV.



- (2) mempunyai 4 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 7,000PV.

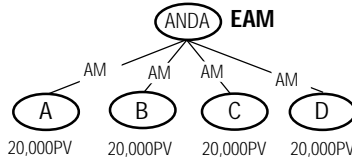


Jika anda mengekalkan Jualan Sendiri dan Jualan Kumpulan Sendiri 100PV dan 2,000PGPV masing-masing serta kaedah (1) atau (2) selama satu bulan, anda akan dipromosikan sebagai Pengurus Agensi Zamrud (EAM) pada bulan berikutnya.

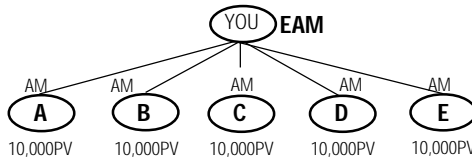
D) PENGURUS AGENSI INTAN (4AM x 20,000PV atau 5AM x 10,000PV)

Ada 2 kaedah kenaikan pangkat dari Pengurus Agensi Zamrud kepada Pengurus Agensi Intan:

- (1) 4 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 20,000PV.



- (2) 5 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 10,000PV.

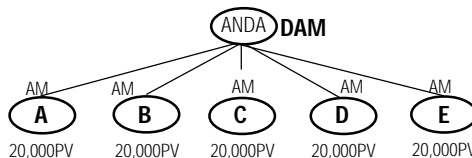


Jika anda mengekalkan Jualan Sendiri dan Jualan Kumpulan Sendiri 100PV dan 2000PGPV masing-masing serta kaedah (1) atau (2) selama satu bulan, anda akan dipromosikan sebagai Pengurus Agensi Intan (DAM) pada bulan berikutnya.

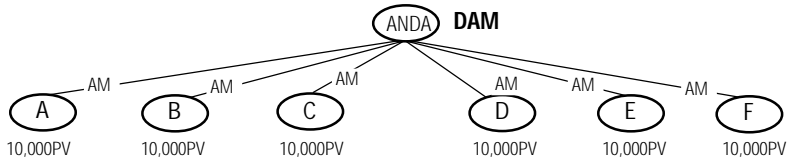
E) PENGURUS AGENSI INTAN JUTAWAN (PENIKMAT TABUNG INSENTIF RUMAH) (5AM X 20,000PV ATAU 6AM X 10,000PV & JUALAN KUMPULAN KESELURUHAN 150,000GPV MIN. & BONUS BULANAN MELEBIHI RM10,000)

Terdapat 2 cara untuk dipromosikan sebagai Pengurus Agensi Intan ke Pengurus Agensi Intan Jutawan (Penikmat Tabung Insentif Rumah).

- (1) Mempunyai 5 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 20,000PV dan Jualan Kumpulan Keseluruhan tidak kurang 150,000GPV dan pendapatan bulanan melebihi RM10,000.



- (2) Mempunyai 6 Pengurus Agensi langsung yang sah dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing mencapai 10,000PV dan Jualan Kumpulan Keseluruhan tidak kurang 150,000PV dan pendapatan bulanan melebihi RM10,000.



Jika anda mengekalkan Jualan Sendiri dan Jualan Kumpulan Sendiri 100PV dan 500PGPV masing-masing serta kaedah (1) atau (2) dalam mana-mana tiga bulan sepanjang tempoh lima bulan berturut-turut, anda akan dipromosikan sebagai Pengurus Agensi Intan Jutawan (Penikmat Tabung Insentif Rumah) selepas pengiktirafan Syarikat.

Pengurus Agensi Intan Jutawan (Penikmat Tabung Insentif Rumah) adalah pangkat tertinggi dan Syarikat hanya akan mengiktiraf seorang Pengurus Agensi Intan Jutawan (Penikmat Tabung Insentif Rumah) sekiranya pengedar dapat mengekalkan syarat-syarat kelayakan yang memuaskan Syarikat sebelum pengiktirafan diberikan. Pengiktirafan adalah dalam bentuk Penganugerahan Pin atau pengumuman oleh Syarikat atau melalui pengesahan bertulis. Seorang Pengurus Agensi Intan tidak dianggap sebagai Pengurus Agensi Intan Jutawan, walaupun beliau telah memenuhi syarat-syarat kelayakan Pengurus Agensi Intan Jutawan, selagi tidak mendapat pengiktirafan Syarikat.

5) BONUS DAN FAEDAH

CNI memperuntukkan bonus setinggi 42.75% dan faedah-faedah lain yang lumayan kepada semua usahawan.

- | | | |
|--|---------------|--------------------------------------|
| 1. Keuntungan Runcit | 20% - 30% | 9. Tabung Insentif Pendidikan |
| 2. Bonus Prestasi | 18% | Anak-Anak Pengedar |
| 3. Bonus Pimpinan | 14% | 10. Sijil Promosi |
| 4. Bonus Jualan Kumpulan Sendiri Tertinggi | 2% | 11. Penghargaan Pin |
| 5. Bonus Eksekutif | 3.75% | 12. Penghargaan Dalam CNI NEWS |
| 6. Tabung Insentif Kereta | 3% + RM8,888 | 13. Lawatan Sambil Berseminar |
| 7. Tabung Insentif Rumah | 2% + RM30,000 | 14. Persidangan Meja Bulat Eksekutif |
| 8. Lawatan Luar Negeri | | |

a) KEUNTUNGAN RUNCIT 20 - 30%

Setiap pengedar CNI menikmati keuntungan runcit 20-30% yang diperolehi daripada perbezaan antara Harga Pelanggan(CP) dan Harga Pengedar (DP)

Contoh 1	CNI Lyophilized Royal Jelly (010111)
	Harga Pengguna (CP) = RM39.60(WM)
	Harga Pengedar (DP) = RM33.00(WM)
	Untung Bersih = RM6.60
	Peratusan = 20%

Contoh 2	CNI Young intelmax (010510)
	Harga Pengguna (CP) = RM144.00(WM)
	Harga Pengedar (DP) = RM120.00(WM)
	Untung Bersih = RM24.00
	Peratusan = 20%

PV PROMOTION VALUE	BV BONUS VALUE	DP DISTRIBUTOR PRICE	CP CUSTOMER PRICE
Nilai Promosi Digunakan sebagai piawaian promosi dan kelayakan untuk mendapat / menerima bonus	Nilai Bonus Digunakan untuk mengira bonus. (Boleh diubahsuai mengikut harga produk dari masa ke semasa)	Harga Pengedar Harga Pembelian Produk (Setiap produk yang dibeli mempunyai PV dan BV yang tertentu)	Harga Pengguna Harga Penjualan Produk
PV	BV	DP	CP

b) BONUS PRESTASI 18%

Bagi pengedar yang naik pangkat Gangsa atau ke atas, anda berpeluang menikmati Bonus Prestasi 18%.

Dalam Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI, Sistem Nilai Bonus (BV) diamalkan. Dengan perkataan lain, pendapatan anda dalam perniagaan ini adalah bergantung kepada berapa banyaknya BV yang anda perolehi pada setiap bulan.

Contoh CNI Cafe (020112) = 10.80BV

(i) Carta Pengiraan Bonus Prestasi 18% (Bulan Berkenaan)

Jualan Kumpulan Sendiri	Kelayakan (Jualan Sendiri)	Jualan Sendiri + Pengedar	Pengedar Gangsa - Emas (Jualan Sendiri + Pengedar) Mata Untuk Pengiraan Bonus					Jenis Bonus Diterima	Pangkat pada bulan berikutnya
			G. 1	G. 2	G. 3	G. 4	G. 5		
Akumulatif 15,000PGPV*	100 PV	10%	3%	3%	3%	3%	3%	Emas	Pengurus Agensi
Akumulatif 10,000PGPV	100 PV	10%	3%	3%	3%	3%	3%	Emas	Emas
Akumulatif 5,000PGPV	100 PV	10%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%		Perak	Perak
Akumulatif 1,000PGPV	100 PV	10%	2%	2%	2%			Gangsa	Gangsa

* Pengedar perlu mencapai Jualan Kumpulan Sendiri 2000PGPV pada bulan pencapaian untuk layak dinaikkan pangkat ke Pengurus Agensi.

G: Generasi

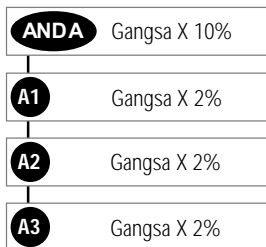
(ii) Carta Pengiraan Bonus Prestasi 18% (Bulan Berikut)

Pangkat	Kelayakan (Jualan Sensiri)	Jualan Sendiri + Pegedar	Pegedar Gangsa - Emas (Jualan Sendiri + Pegedar) Mata Untuk Pengiraan Bonus					
			G. 1	G. 2	G. 3	G. 4	G. 5	→
Pengurus Agensi	100 PV	10%	←————— 5% —————→					
Emas	100 PV	10%	3%	3%	3%	3%	3%	
Perak	100 PV	10%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%		
Gangsa	100 PV	10%	2%	2%	2%			

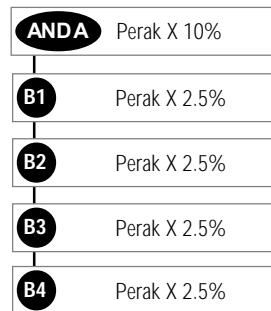
3 Keistimewaan Dari Bonus Prestasi 18%:

- Bonus Prestasi 18% diperuntukkan dari Jumlah Jualan Syarikat Bulanan (BV) kepada pegedar yang layak menikmati Bonus Prestasi.** CNI akan menghitung nilai mata Bonus Prestasi pada setiap bulan kemudian dibahagikan kepada pegedar yang berkenaan menurut kadar matanya. Nilai mata akan berlainan pada setiap bulan.
- Anda dapat menikmati faedah walaupun downline anda sama pangkat dengan anda atau dalam satu barisan yang sama.** Misalnya bila anda dan downline anda dipromosi sebagai pegedar Gangsa dengan serentak, anda masih dapat menikmati faedah daripada 3 generasi : 2%, 2%, 2% (contoh 1). Sekiranya anda dipromosi sebagai pegedar Perak, anda akan menikmati faedah daripada 4 generasi : 2.5%, 2.5%, 2.5%, 2.5% (contoh 2).

Contoh 1

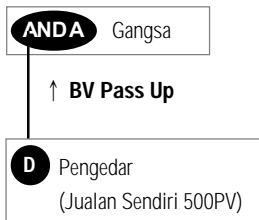


Contoh 2

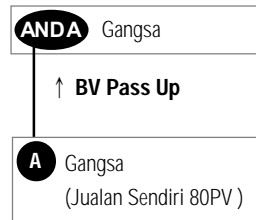


3. **Upline layak mendapat BV daripada downline jika downline tidak memenuhi syarat tertentu.** Misalnya, downline anda adalah seorang pengedar biasa yang mempunyai 500PV, tetapi dia tidak layak menikmati Bonus Prestasi 18% kerana dia masih belum menjadi seorang Pengedar Gangsa dengan mata akumulatif 1,000PV. Maka BV (nilai bonus) downline anda akan diberikan kepada anda (contoh 3). Namun 500PV beliau tetap boleh dikumpul terus untuk mencapai pangkat yang lebih tinggi. Ataupun dalam contoh lain, downline anda adalah seorang pengedar Gangsa dan dia tidak layak untuk menikmati Bonus Prestasi 18% kerana gagal mencapai Jualan Sendiri 100PV. Faedah yang dinikmatinya akan diberi kepada anda (Contoh 4). Walaubagaimanapun, PV downline anda masih boleh dikumpul untuk tujuan promosi beliau.

Contoh 3



Contoh 4



Contoh Pengiraan Bonus Prestasi 18%

Bagi mengira peruntukan Bonus Prestasi 18%, BV ditukar kepada mata terlebih dahulu. Nilai setiap mata ditentukan dengan membahagikan 18% daripada jumlah keuntungan Syarikat dalam bulan tersebut dengan jumlah mata yang dikumpul oleh semua pengedar yang layak.

Ilustrasi:

Jumlah Jualan Syarikat Bulan Tertentu (BV)	:	10,000,000 BV
Bonus Prestasi 18% Bulan Tertentu (10,000,000 BV x 18%)	:	RM1,800,000
Jumlah Mata Bonus Prestasi	:	1,500,000 mata
Nilai Mata Bonus Prestasi (RM1,800,000 / 1,500,000 mata)	:	RM1.20

Contoh 1 **Pengedar Emas**

ANDA	Pengedar Emas 500BV	$1,000BV \times 10\%$ (500BV + 500BV)	=	100 mata
D	Pengedar 500BV			
A1	Pengedar Emas 1,900BV	$1,900BV \times 3\%$	=	57 mata
A2	Pengedar Emas 3,000BV	$3,000BV \times 3\%$	=	90 mata
A3	Pengedar Perak 3,000BV	$3,000BV \times 3\%$	=	90 mata
A4	Pengedar Perak 4,000BV	$4,000BV \times 3\%$	=	120 mata
A5	Pengedar Gangsa 2,000BV	$2,000BV \times 3\%$	=	60 mata
Jumlah Mata				517 mata
				X RM1.20 (Nilai Mata Bonus Prestasi)
Bonus Prestasi ANDA (Pengedar Emas) RM620.40				

Contoh 2 **Pengurus Agensi**

ANDA	PA 500BV	$500BV \times 10\%$	=	50 mata
A1	Pengedar Gangsa			
A2	Pengedar Perak 30,000BV			
A3	Pengedar Emas			
		$30,000BV \times 5\%$	=	1,500 mata
Jumlah Mata				1,550 mata
				X RM1.20 (Nilai Mata Bonus Prestasi)
Bonus Prestasi ANDA (Pengurus Agensi) RM1,860.00				

C) BONUS KEPIMPINAN 14%

Pengedar yang dipromosi sebagai Pengurus Agensi atau ke atas akan menikmati Bonus Kepimpinan 14%.

Bonus Kepimpinan 14%

I Pangkat	II Kelayakan / Pengkelan				III Jualan Kumpulan Sendiri Dari PA Anda Yang Layak Mata Utuk Pengiraan Bonus						
	Jualan Sensiri	Jualan Kumpulan Sendiri	Jualan Kumpulan Keseluruhan PA Langsung	Jualan Kumpulan Sensiri	G.1	G.2	G.3	G.4	G.5	G.6	G.7
PA Intan Jutawan dan ke atas	100 PV	500PGPV	5AM x 20,000PV 6AM x 10,000PV Min. GGS 150,000PV & Bonus Bulanan RM10,000	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%
PA Intan dan ke atas	100 PV	500PGPV	4AM x 20,000PV/ 5AM x 10,000PV	10%	9%	8%	7%	6%	5%	4%	3%
PA Zamrud dan ke atas	100 PV	2000PGPV	3AM x 15,000PV/ 4AM x 7,000PV	10%	8%	7%	6%	5%	4%	3%	
PA Mutiara dan ke atas	100 PV	2000PGPV	3AM x 7,000PV/ 4AM x 5,000PV	10%	7%	6%	5%	4%	3%		
PA Delima dan ke atas	100 PV	2000PGPV	3AM x 2,000PV	10%	6%	5%	4%	3%			
PA dan ke atas	100 PV	2000PGPV	N/A	10%	5%	4%	3%				

PA : Pengurus Agensi

G. : Generasi

Nota:

1. Kelayakan perlu dikekalkan setiap bulan untuk menikmati Bonus Kepimpinan 14%
2. Jika pengedar dengan pangkat tertentu di dalam Ruang I memenuhi kelayakan selaras pangkatnya yang ditetapkan dalam Ruang II, maka pengedar itu akan layak menikmati kadar bonus selaras pangkatnya yang ditawarkan dalam Ruang III.
3. Jika pengedar dengan pangkat tertentu di dalam Ruang I gagal memenuhi kelayakan selaras pangkatnya yang ditetapkan dalam Ruang II, maka pengedar itu tidak akan layak menikmati kadar bonus selaras pangkatnya yang ditawarkan dalam Ruang III sebaliknya beliau hanya layak menikmati kadar bonus dalam Ruang III yang selaras dengan pencapaian beliau dalam Ruang II.

Terdapat juga 3 keistimewaan dari Bonus Kepimpinan 14%:

- Bonus Kepimpinan 14% juga diperuntukkan dari Jumlah Jualan Syarikat Bulanan (BV).**
Cara pengiraannya serupa dengan Bonus Prestasi tetapi nilai matanya berlainan.
- Semasa anda dipromosi sebagai Pengurus Agensi dan memenuhi syarat, anda dapat menikmati Bonus Kepimpinan 14% sekaligus dan mata dari Jualan Kumpulan Sendiri sebanyak 10% juga akan dihitung dalam Bonus Kepimpinan.**
- Lebih tinggi pangkat anda, lebih mendalam faedah generasi yang akan dinikmati.** Misalnya anda seorang Pengurus Agensi, faedah 3 generasi akan dinikmati iaitu 5%, 4% dan 3%. Sekiranya anda seorang MDAM, faedah 7 generasi pula yang akan dikira iaitu 9%, 8%, 7%, 6%, 5%, 4%, dan 3%.

Contoh Pengiraan Bonus Kepimpinan 14%

Pengurus Agensi Mutiara

ANDA PAM	5,000BV X 10%	=	500 mata
A1 AM	45,000BV X 7%	=	3,150 mata
A2 AM	48,000BV X 6%	=	2,880 mata
A3 AM	130,200BV X 5%	=	6,510 mata
A4 AM	30,000BV X 4%	=	1,200 mata
A5 AM	42,000BV X 3%	=	1,260 mata
Jumlah Mata			15,500 mata
			X RM0.35 (Nilai Mata Bonus Pimpinan)
Bonus Pimpinan ANDA (PA Mutiara)			RM5,425

Ilustrasi:

Jumlah Jualan Syarikat Bulan Tertentu (BV)	=	10,000,000BV
14% Bonus Kepimpinan Bulan Tertentu (10,000,000BV x 14%)	=	RM1,400,000
Jumlah Mata Bonus Kepimpinan bagi semua AM dan ke atas yang layak	=	4,000,000 mata
Nilai Mata Bonus Kepimpinan (RM1,400,000/4,000,000 mata)	=	RM0.35 setiap mata

D) BONUS JUALAN KUMPULAN SENDIRI TERTINGGI 2%

Apabila anda menjadi Pengurus Agensi dan ke atas dengan Jualan Sendiri 100PV dan Jualan Kumpulan Sendiri sebanyak 5,000PGPV, anda layak menikmati Bonus Jualan Kumpulan Sendiri Tertinggi 2%.

Bonus Jualan Kumpulan Sendiri Tertinggi 2%

Pangkat Layak	Kelayakan Minimum
Pengurus Agensi	1) Jualan Sendiri 100 PV
atau ke atas	2) Jualan Kumpulan Sendiri 5,000PGPV

Bagi mengira peruntukan Bonus Jualan Kumpulan Tertinggi 2%, setiap 5000PGPV (Pengurus Agensi dan ke atas yang berkenaan) akan ditukar kepada satu (1) unit dan nilai setiap unit ditentukan dengan membahagikan 2% daripada jumlah keuntungan Syarikat (BV) dalam bulan tersebut dengan jumlah unit yang ditukar.

Contoh Pengiraan Jualan Kumpulan Sendiri Tertinggi 2%

Rank	Unit	Value/Unit	Total Bonus
AM	300 unit	RM250	RM 75,000
RAM	240 unit	RM250	RM 60,000
PAM	120 unit	RM250	RM 30,000
EAM	80 unit	RM250	RM 20,000
DAM	40 unit	RM250	RM 10,000
MDAM	20 unit	RM250	RM 5,000
	800 unit		RM200,000

Ilustrasi:

Jumlah Jualan Syarikat Bulan Tertentu (BV)	=	10,000,000BV
2% Bonus Jualan Kumpulan Sendiri Tertinggi Bulan Tertentu (10,000,000BV x 2%)	=	RM2,000,000
Jumlah unit bagi semua AM dan ke atas yang layak	=	800 mata
Nilai setiap Unit (RM200,000 / 800 mata)	=	RM250

Berdasarkan ilustrasi di atas, sekiranya ANDA seorang Pengurus Agensi dengan Jualan Sendiri 100PV dan Jualan Kumpulan Sendiri 10,000PGPV (iaitu 2 unit), maka Bonus Jualan Kumpulan Sendiri Tertinggi ANDA adalah 2 X RM250 = RM500

E) BONUS EKSEKUTIF 3.75%

CNI membahagikan bonus ini kepada Pengurus Agensi Delima, Mutiara, Zamrud, Intan dan Intan Jutawan pada setiap bulan yakni setiap pangkat akan memperolehi 3.75% dari bonus tersebut.

BONUS EKSEKUTIF 3.75%

I Pangkat	II Kelayakan / Pengekalan			III Bonus Eksekutif Maksimum
	Jualan Sendiri	Jualan Kumpulan Sendiri	Jualan Kumpulan Keseluruhan PA Langsung	
MDAM	100PV	500PGPV	5AM x 20,000PV / 6AM x 10,000PV	RM10,000
DAM	100PV	500PGPV	4AM x 20,000PV / 5AM x 10,000PV	RM5,000
EAM	100PV	2000PGPV	3AM x 15,000PV / 4AM x 7,000PV	RM4,000
PAM	100PV	2000PGPV	3AM x 7,000PV / 4AM x 5,000PV	RM3,000
RAM	100PV	2000PGPV	3AM x 2,000PV	RM2,000

Ilustrasi:

Jumlah Jualan Syarikat Bulan Tertentu (BV)	:	10,000,000BV
Bonus Eksekutif 3.75% Bulan Tertentu (10,000,000BV x 3.75%)	:	RM375,000
Jumlah Mata Bonus Kepimpinan bagi semua RAM ke atas yang layak	:	3,750,000 mata
Nilai Setiap Mata Eksekutif (RM375,000 / 3,750,000 mata)	:	RM0.10 setiap mata

Berdasarkan ilustrasi di atas, sekiranya anda seorang Pengurus Agensi Intan Jutawan dengan Bonus Kepimpinan 80,000 mata, anda juga akan memperolehi Bonus Eksekutif 80,000 mata dan Bonus Eksekutif 3.75% anda berjumlah 80,000 x RM0.10=RM8,000.00

Nota:

1. Kelayakan perlu dikekalkan setiap bulan untuk menikmati Bonus Eksekutif 3.75%
2. Pengurus Agensi Intan Jutawan merujuk kepada Penikmat Tabung Insentif Rumah.

F) Tabung Insentif Kereta 3% + RM8,888

Tabung Insentif Kereta 3% adalah keistimewaan khas dinikmati oleh Pengurus Agensi Mutiara atau ke atas.

Tabung Insentif Kereta 3%

Pangkat	Kriteria / Kelayakan Minimum
PAM dan ke atas	<p>Tabung Insentif Kereta Pertama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 2,000PGPV 3) 3 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 7,000PV atau 4 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 5000PV 4) Jualan Kumpulan Keseluruhan pemohon 50,000PV 5) Mencapai kriteria (1) hingga (4) di atas dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh 5 bulan berturut-turut untuk layak menikmati Tabung Insentif Kereta 6) Mengekalkan kelayakan kriteria (1) hingga (4) untuk menikmati Tabung Insentif Kereta setiap bulan.
DAM	<p>Tabung Insentif Kereta Kedua + Wang Tunai RM8,888</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 20,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 10,000PV 4) Jualan Kumpulan Keseluruhan pemohon 150,000PV 5) Bonus setiap bulan lebih RM10,000 6) Mencapai kriteria (1) hingga (5) di atas dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh 5 bulan berturut-turut untuk layak menikmati Tabung Insentif Kereta 7) Mengekalkan kelayakan kriteria (1) hingga (5) untuk menikmati Tabung Insentif Kereta setiap bulan. <p>Note: Jika mencapai Tabung Insentif Kereta Kedua, anda juga layak mendapat Insentif Wang Tunai RM8,888 (Sah sekali seorang)</p>
MDAM	<p>Tabung Insentif Kereta Ketiga</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 45,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 35,000PV 4) Mencapai kriteria (1) hingga (3) di atas dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh 5 bulan berturut-turut untuk layak menikmati Tabung Insentif Kereta 5) Mengekalkan kelayakan kriteria (1) hingga (3) untuk menikmati Tabung Insentif Kereta setiap bulan.

Kriteria Kelayakan Umum Diterima Pakai Untuk Tabung Insentif Kereta Pertama, Kedua dan Ketiga

- 1) Semua jualan, sama ada Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri mesti memenuhi dan mematuhi semua syarat yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa. Syarikat mempunyai hak mutlak untuk mengubahsuai, menukar atau penggantian syarat-syarat yang ditetapkan pada bila-bila masa dan dari masa ke semasa apabila perlu.
- 2) Syarikat mempunyai hak mutlak untuk mengubahsuai, menukar, menambah atau mengganti mana-mana kriteria kelayakan pada bila-bila masa dan dari masa ke semasa dan pengubahsuaian, penukaran, penambahan dan penggantian tersebut akan disiarkan di dalam CNI NEWS atau Sirkular.
- 3) Semua pemenang Tabung Insentif Kereta adalah tertakluk kepada sebarang pengubahsuaian, penukaran, penambahan dan penggantian kriteria kelayakan dan/atau syarat-syarat jualan yang ditetapkan oleh Syarikat dan mesti mematuhi dan mengekalkan pengubahsuaian, penukaran dan penggantian kriteria berkaitan untuk terus menikmati Tabung Insentif Kereta.
- 4) Syarikat boleh menyiarkan kriteria kelayakan dan/atau syarat-syarat jualan yang ditetapkan dan sebarang pengubahsuaian, penukaran dan penggantian berkaitan dalam CNI NEWS atau sirkular. Namun demikian, pemohon dan semua pemenang Tabung Insentif Kereta bertanggungjawab dan berkewajiban untuk memeriksa dan mengesahkan syarat-syarat jualan berkaitan dan kriteria terbaru dengan Syarikat.
- 5) Semua pemohon dan pemenang Tabung Insentif Kereta adalah tertakluk kepada dan mesti mematuhi Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta untuk menikmati Tabung Insentif Kereta.

Bahagian Utama Peraturan Tabung Insentif Kereta

- 1) Pemohon Tabung Insentif Kereta dikehendaki mematuhi kesemua Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta.
- 2) Maklumat lanjut Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta boleh didapati daripada Syarikat dan Syarikat boleh dari masa ke semasa menyiarkan Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta di dalam CNI NEWS atau Sirkular dan satu salinan Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta dikepulkan bersama Borang Permohonan.
- 3) Pemohon Tabung Insentif Kereta mesti terma-terma Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta dengan teliti terlebih dahulu sebelum memulakan usaha untuk memenuhi kelayakan Tabung Insentif Kereta.
- 4) Pemenang Tabung Insentif Kereta dikehendaki mengekalkan kriteria kelayakan dan mematuhi Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta untuk terus layak menikmati Tabung Insentif Kereta. Oleh yang demikian, pemenang mesti peka terhadap sebarang perubahan atau pengubahsuaian pada kriteria kelayakan atau Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Kereta.

Contoh Pengiraan Tabung Insentif Kereta 3%

Pangkat	Mata Dari Bonus Kepimpinan	Nilai Mata	Jumlah Tabung Insentif Kereta
MDAM	300,000 mata	RM0.25	RM 75,000.00
DAM	297,600 mata	RM0.25	RM 74,400.00
EAM	432,000 mata	RM0.25	RM108,000.00
PAM	170,400 mata	RM0.25	RM 42,600.00
	1,200,000 mata		RM300,000.00

Jumlah Jualan Syarikat Bulan Tertentu (BV)	:	10,000,000BV
Tabung Insentif Kereta 3% Bulan Tertentu (10,000,000BV X 3%)	:	RM300,000
Jumlah Mata	:	1,200,000 Mata
Nilai Setiap Mata (RM300,000 / 1,200,000 Mata)	:	RM0.25

Nota:

- 1) Sekiranya ANDA seorang Pengurus Agensi Mutiara, dan ANDA mencapai 20,000 mata, maka Tabung Insentif Kereta ANDA adalah $20,000 \times RM0.25 = RM5,000$.
- 2) Peruntukan maksimum bagi Tabung Insentif Kereta Pertama ialah RM3,000 dan RM5,000 bagi tabung Insentif Kereta Kedua dan Ketiga setiap bulan. Tabung ini akan diagih sama rata kepada semua pengedar yang layak, maka jumlah insentif yang diterima adalah ditentukan oleh jualan Syarikat, bilangan pengedar yang layak dan jumlah mata bonus kepimpinan.

TABUNG PENYELENGGARAAN KERETA MEWAH

Pengurus Agensi Intan Jutawan layak menikmati Tabung Penyelenggaraan Kereta Mewah berjumlah RM5,000 sebulan jika beliau memenuhi syarat-syarat berikut:

- i. beliau telah layak menikmati Tabung Insentif Kereta Pertama, Kedua dan Ketiga;
- ii. jumlah kelayakan Tabung Insentif Kereta Pertama, Kedua dan Ketiga telah dibayar sepenuhnya;
- iii. beliau mesti mengekalkan Jualan Sendiri 100PV dan Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV;
- iv. beliau mesti ada 5 Pengurus Agensi langsung yang sah masing-masing dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan 45,000PV ATAU 6 Pengurus Agensi langsung yang sah masing-masing dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan 35,000PV;
- v. semua jualan mesti mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa;
- vi. jualan tidak dilakukan dengan kaedah tidak jujur atau "Buy-Up" atau "Stock-Up" atau manipulasi jualan atau manipulasi downline sendiri atau melanggar Peraturan Perniagaan Pengedar CNI atau Peraturan Perniagaan Pusat Pengedaran atau Peraturan Perniagaan Stesen Jualan.

KAEDAH-KAEDAH TABUNG INSENTIF KERETA (SALINAN SEMAKAN)

1. Seseorang pengedar mestilah terlebih dahulu menyerahkan satu permohonan kepada Bahagian Perkhidmatan Pengedar dan Pelanggan (DCS) yang menunjukkan hasratnya untuk melayakkan diri sebagai seorang Penikmat Tabung Kereta sekurang-kurangnya 3 bulan sebelum bermulanya tempoh yang dicadangkannya untuk mencapai kriteria kelayakan yang ditetapkan untuk menjadi seorang Penikmat Tabung Kereta.
2. Kelulusan bertulis daripada Syarikat mestilah diperolehi terlebih dahulu sebelum seseorang pengedar memulakan rancangannya untuk mencapai kriteria kelayakan yang ditetapkan. Syarikat mempunyai budi bicara tunggal dan kuasa mutlak untuk menolak permohonan pengedar sekiranya Syarikat berpendapat bahawa pengedar tersebut tidak bersedia atau bukan merupakan calon yang sesuai untuk memohon Tabung Insentif Kereta itu.
3. Seseorang pengedar yang memenuhi kesemua kriteria kelayakan tetapi gagal memperolehi kelulusan bertulis daripada Syarikat adalah tidak berhak untuk menikmati Tabung Insentif Kereta dan tidak akan diiktiraf sebagai seorang Penikmat Tabung Insentif Kereta.
4. 3% daripada keseluruhan jualan bulanan Syarikat (BV) akan digunakan untuk mengira nilai mata tabung insentif kereta bagi setiap bulan.
5. Amaun yang mungkin dibayar kepada seseorang Penikmat Tabung Kereta pada mana-mana satu bulan akan ditentukan berdasarkan bilangan mata yang diperolehinya di bawah Bonus Pimpinan tertakluk kepada jumlah maksimum RM3,000.00 setiap bulan untuk Tabung Insentif Kereta Pertama dan RM5,000.00 setiap bulan bagi Tabung Insentif Kereta Kedua dan Ketiga dengan syarat bahawa Penikmat Tabung Kereta tersebut hendaklah mengekalkan kriteria kelayakan dan sentiasa tertakluk kepada peraturan-peraturan dalam Kaedah-kaedah ini. Bagi tujuan Tabung Insentif Kereta, setiap mata akan mempunyai suatu nilai yang ditentukan oleh Syarikat menurut formula yang telah ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa. Justeru itu, amaun yang boleh dibayar kepada seseorang Penikmat Tabung Kereta mungkin berbeza dari bulan ke bulan bergantung kepada bilangan mata yang diperolehinya di bawah Bonus Pimpinan dan nilai setiap mata.
6. Tempoh maksimum untuk pembayaran Tabung Insentif Kereta Pertama adalah 60 bulan dan untuk Tabung Insentif Kereta Kedua, tempoh maksimum adalah 80 bulan dan untuk Tabung Insentif Kereta Ketiga tempoh maksimum adalah 100 bulan.
7. Sekiranya Jumlah Nilai Kelayakan untuk Tabung Insentif Kereta Pertama yang dikira mengikut Peraturan 9 di bawah tidak dapat dibayar sepenuhnya kepada Penikmat Tabung Kereta dalam sehingga tamat tempoh 60 bulan seperti yang dinyatakan sebelum ini di dalam Peraturan 6 di atas Syarikat berhak melanjutkan tempoh pembayaran yang ditetapkan di dalam Peraturan 6 di atas untuk suatu tempoh yang lebih panjang dikira dengan menggunakan formula seperti berikut ("Tempoh Lanjutan") :-

$$A = \frac{B - C}{D}$$

Dimana:

- | | | |
|---|---|-------------------------------|
| A | = | Tempoh Lanjutan (dalam bulan) |
| B | = | Jumlah Nilai Kelayakan |
| C | = | RM 180,000.00 |
| D | = | RM 3,000.00 |

8. Pembayaran Tabung Insentif Kereta kepada Penikmat Tabung Insentif Kereta akan ditamatkan apabila tamatnya tempoh yang dinyatakan dalam Peraturan 6 di atas atau tamatnya Tempoh Lanjutan yang dinyatakan dalam Peraturan 7 atau selepas Jumlah Nilai Kelayakan telah dibayarkan dengan sepenuhnya atau dengan penamatan pelantikan pengedar yang mana satu lebih awal.
9. Jumlah Nilai Keseluruhan akan dikira berdasarkan 30 kali purata bonus 3 bulan ("Bonus Purata") yang diperolehi dalam tempoh kelayakan 5 bulan berturut-turut yang disyaratkan berserta dengan tambahan 20% daripada amaun yang dikira tertakluk kepada:
 - (a) maksimum RM300,000.00 untuk Tabung Insentif Kereta Pertama dan RM 400,000.00 untuk Tabung Insentif Kereta Kedua dan RM500,000.00 untuk Tabung Insentif Kereta Ketiga; atau
 - (b) Nilai Kereta yang mana lebih rendah. Nilai Kereta ditakrifkan sebagai harga pembelian kereta (tidak termasuk cukai jalan dan insurans) berserta tambahan 20% daripada harga pembelian kereta tersebut.

Jumlah Nilai Keseluruhan merupakan jumlah amaun maksimum yang mungkin dinikmati oleh seseorang Penikmat Tabung Kereta dalam tempoh yang ditetapkan tertakluk kepada peraturan-peraturan di dalam Kaedah-kaedah ini dan kriteria kelayakan tersebut dan tidak dalam apa-apa keadaan pun ianya ditafsir sebagai Penikmat Tabung Kereta tersebut berhak secara mutlak dibayar Jumlah Nilai Kelayakan atau bahagian Jumlah Nilai Kelayakan yang belum dibayar kepadanya.
- 10) Syarikat adalah berhak pada bila-bila masa untuk menggantung dan/atau menarik balik dan/atau menuntut balik Tabung Insentif Kereta dan/atau mengira semula Jumlah Nilai Keseluruhan sekiranya Syarikat berpendapat bahawa kelayakan bagi Insentif Tabung Kereta telah dicapai atau dikekalkan oleh pengedar atau Penikmat Tabung Kereta melalui cara yang tidak jujur atau melalui "Stock Up" atau melalui manipulasi jualan atau manipulasi downlinenya atau melalui pelanggaran syarat-syarat Peraturan Perniagaan Pengedar atau syarat-syarat Peraturan Pusat Pengedaran atau Peraturan Stesen Jualan. Walaupun kriteria kelayakan telah diperolehi/dicapai oleh pengedar atau Penikmat Tabung Kereta Syarikat berhak untuk menahan atau tidak menganugerahkan/memberikan Tabung Insentif Kereta kepada pengedar atau Penikmat Tabung Kereta jika mana-mana daripada keadaan yang dinyatakan dalam Peraturan 11 di bawah berlaku.
- 11) Pengedar atau Penikmat Tabung Kereta adalah dianggap mencapai kelayakannya bagi Tabung Insentif Kereta melalui "Buy Up" atau "Stock Up" atau melalui manipulasi jualan atau manipulasi downlinenya atau melalui pelanggaran syarat-syarat Peraturan Perniagaan Pengedar atau syarat-syarat Peraturan Pusat Pengedaran atau Peraturan Stesen Jualan bagi kelayakan atau mengekalkan kelayakannya untuk Tabung Insentif Kereta sekiranya pada bila-bila masa setelah mendapat kelayakan bagi Tabung Insentif Kereta:
 - (a) bonusnya berkurangan lebih daripada 30% (atau peratusan sebagaimana yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari semasa ke semasa) daripada Bonus Purata ; atau
 - (b) Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan lebih daripada 30% (atau peratusan sebagaimana yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa) dari purata Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri bagi 3 bulan kelayakan

- 12) Syarikat tidak diperlukan atau diwajibkan untuk mengambil tindakan ke atas pendedar atau Penikmat Tabung Kereta dengan serta merta sekiranya bonus atau Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan lebih daripada 30% atau peratusan lain yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari semasa ke semasa seperti yang dinyatakan sebelum ini dan mana-mana kegagalan atau kelengahan oleh Syarikat dalam mengambil tindakan ke atas pendedar atau Penikmat Tabung Kereta tidak boleh ditafsirkan atau dianggap sebagai persetujuan atau penepian hak Syarikat untuk menggantung, menarik balik atau menuntut balik Tabung Insentif Kereta daripada Pendedar atau Penikmat Tabung Kereta atau untuk mengira semula Jumlah Nilai Kelayakan.
- 13) Tanpa prejudis terhadap kuasa Syarikat di bawah Peraturan 10 di atas dan tanpa prejudis ke atas Peraturan 11 di atas sekiranya bonus atau Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan lebih daripada 30% atau peratusan yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa seperti yang dinyatakan sebelum ini:-
 - (a) Jumlah Nilai Kelayakan hendaklah dikira menurut Peraturan 9 di atas tetapi dengan menggunakan purata bonus terendah yang diperolehi untuk mana-mana 3 bulan (tidak semestinya berturut-turut) selepas pendedar telah layak untuk Tabung Insentif Kereta tersebut sebagai ganti kepada Bonus Purata; dan
 - (b) Mana-mana bayaran yang terlebih bayar kepada pendedar setelah penyelarasan sedemikian adalah suatu hutang tertunggak daripada pendedar kepada Syarikat dan boleh ditolak oleh Syarikat dari mana-mana bonus atau insentif atau faedah yang patut dibayar kepada pendedar.
- 14) Jualan produk kopi:
 - (a) mestilah tidak melebihi 70% daripada Jualan Keseluruhan Kumpulan pendedar atau peratusan lain yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa; dan
 - (b) mestilah tidak melebihi 70% daripada Jualan Keseluruhan Kumpulan dua atau lebih orang Pengurus Agensi.

Bagi pengiraan jualan yang perlu dicapai untuk kelayakan Tabung Insentif Kereta, Syarikat berhak dari masa ke semasa memperuntukkan mana-mana produk atau bahagian jualan mana-mana produk yang akan diambil kira dalam pengiraan jualan untuk kelayakan Tabung Insentif Kereta.
- 15) Syarikat mempunyai hak mutlak dan budi bicara untuk memberi mana-mana pendedar Tabung Insentif Kereta walaupun kriteria kelayakan tidak dicapai dan Syarikat juga mempunyai hak mutlak dan budi bicara untuk tidak memberikan Tabung Insentif Kereta kepada mana-mana pendedar walaupun kriteria kelayakan telah dicapai.
- 16) Setelah melayakkan diri bagi Tabung Insentif Kereta seseorang pendedar yang gagal mematuhi Prosedur Selepas Kelayakan dalam masa yang dibenarkan atau yang ditetapkan oleh Syarikat dari semasa ke semasa akan dianggap bahawa pendedar telah melupakan kelayakan beliau bagi Tabung Insentif Kereta dan kelayakan pendedar untuk Tabung Insentif Kereta akan luput secara automatik dan pendedar hendaklah menyerahkan permohonan baru jika ia berniat untuk melayakkan diri semula bagi Tabung Insentif Kereta.
- 17) Kaedah-kaedah Tabung Insentif Kereta ini disediakan dalam Bahasa Malaysia dan sekiranya berlaku pertelingkahan antara versi maka versi Bahasa Inggeris hendaklah digunakan.

G) Tabung Insentif Rumah 2% + RM30,000

Tabung Insentif Rumah 2% adalah keistimewaan khas untuk dimenangi oleh Pengurus Agensi Intan.

Tabung Insentif Rumah 2%

Pangkat	Kriteria / Kelayakan Minimum
DAM	<p>Tabung Insentif Rumah Pertama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 20,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 10,000PV 4) Jualan Kumpulan Keseluruhan pemohon 150,000PV 5) Bonus didapati setiap bulan lebih RM10,000.00 6) Mencapai kriteria (1) hingga (5) di atas dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh 5 bulan berturut-turut untuk layak menikmati Tabung Insentif Rumah 7) Mengekalkan kelayakan kriteria (1) hingga (5) untuk menikmati Tabung Insentif Rumah setiap bulan
MDAM	<p>Tabung Insentif Rumah Kedua + RM30,000.00</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 40,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 30,000PV 4) Jualan Kumpulan Keseluruhan pemohon 300,000PV 5) Mencapai kriteria (1) hingga (4) di atas dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh 5 bulan berturut-turut untuk layak menikmati Tabung Insentif Rumah 6) Mengekalkan kelayakan kriteria (1) hingga (4) untuk menikmati Tabung Insentif Rumah setiap bulan <p>Nota: Jika menikmati Tabung Insentif Rumah Kedua, anda juga layak menikmati Insentif Wang Tunai RM30,000 (Sah sekali seorang)</p>
MDAM	<p>Tabung Insentif Rumah Ketiga</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 65,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 50,000PV 4) Mencapai kriteria (1) hingga (3) di atas dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh 5 bulan berturut-turut untuk layak menikmati Tabung Insentif Rumah 5) Mengekalkan kelayakan kriteria (1) hingga (3) untuk menikmati Tabung Insentif Rumah setiap bulan

Kriteria Kelayakan Umum Diterima Pakai Untuk Tabung Insentif Rumah Pertama, Kedua dan Ketiga

- 1) Semua jualan, sama ada Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri mesti memenuhi dan mematuhi semua syarat yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa. Syarikat mempunyai hak mutlak untuk mengubahsuai, menukar atau penggantian syarat-syarat yang ditetapkan pada bila-bila masa dan dari masa ke semasa apabila perlu.
- 2) Syarikat mempunyai hak mutlak untuk mengubahsuai, menukar, menambah atau mengganti mana-mana kriteria kelayakan pada bila-bila masa dan dari masa ke semasa dan pengubahsuaian, penukaran, penambahan dan penggantian tersebut akan disiarkan di dalam CNI NEWS atau Sirkular.
- 3) Semua pemenang Tabung Insentif Kereta adalah tertakluk kepada sebarang pengubahsuaian, penukaran, penambahan dan penggantian kriteria kelayakan dan/atau syarat-syarat jualan yang ditetapkan oleh Syarikat dan mesti mematuhi dan mengekalkan pengubahsuaian, penukaran dan penggantian kriteria berkaitan untuk terus menikmati Tabung Insentif Rumah.
- 4) Syarikat boleh menyiarkan kriteria kelayakan dan/atau syarat-syarat jualan yang ditetapkan dan sebarang pengubahsuaian, penukaran dan penggantian berkaitan dalam CNI NEWS atau sirkular. Namun demikian, pemohon dan semua pemenang Tabung Insentif Rumah bertanggungjawab dan berkewajiban untuk memeriksa dan mengesahkan syarat-syarat jualan berkaitan dan kriteria terbaru dengan Syarikat.
- 5) Semua pemohon dan pemenang Tabung Insentif Rumah adalah tertakluk kepada dan mesti mematuhi Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah untuk menikmati Tabung Insentif Rumah.

BAHAGIAN UTAMA PERATURAN TABUNG INSENTIF RUMAH

- 1) Pemohon Tabung Insentif Rumah dikehendaki mematuhi kesemua Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah.
- 2) Maklumat lanjut Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah boleh didapati daripada Syarikat dan Syarikat boleh dari masa ke semasa menyiarkan Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah di dalam CNI NEWS atau Sirkular dan satu salinan Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah dikepilkan bersama Borang Permohonan.
- 3) Pemohon Tabung Insentif Rumah mesti terma-terma Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah dengan teliti terlebih dahulu sebelum memulakan usaha untuk memenuhi kelayakan Tabung Insentif Rumah.
- 4) Pemenang Tabung Insentif Rumah dikehendaki mengekalkan kriteria kelayakan dan mematuhi Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah untuk terus layak menikmati Tabung Insentif Rumah. Oleh yang demikian, pemenang mesti peka terhadap sebarang perubahan atau pengubahsuaian pada kriteria kelayakan atau Kaedah-Kaedah Tabung Insentif Rumah.

Contoh Pengiraan Tabung Insentif Rumah 2%

Pangkat	Mata dari Bonus Pimpinan	Nilai Mata	Jumlah Tabung Insentif Rumah
MDAM	125,000 mata	RM0.40	RM 50,000.00
MDAM	123,300 mata	RM0.40	RM 49,320.00
MDAM	100,680 mata	RM0.40	RM 40,272.00
MDAM	80,000 mata	RM0.40	RM 32,000.00
MDAM	71,020 mata	RM0.40	RM 28,408.00
	500,000 mata		RM200,000.00

Jumlah Jualan Syarikat Bulan Tertentu (BV)	:	10,000,000BV
Tabung Insentif Rumah 2% Bulan Tertentu (10,000,000BV X 2%)	:	RM200,000
Jumlah Mata	:	500,000 Mata
Nilai Per Mata (RM200,000 / 500,000 mata)	:	RM0.40

Nota:

- 1) Sekiranya ANDA seorang Pengurus Agensi Intan Jutawan, dan ANDA mencapai 12,500 mata, maka Tabung Insentif Rumah ANDA adalah $12,500 \times RM0.40 = RM5,000$.
- 2) Peruntukan maksimum dari Tabung Insentif Rumah ialah RM5,000 sebulan. Oleh kerana tabung ini akan diagih sama rata kepada semua pendedar yang layak, maka jumlah insentif yang diterima adalah ditentukan oleh jualan Syarikat, bilangan pendedar yang layak dan mata bonus kepimpinan yang diperolehi.

TABUNG PENYELENGGARAAN RUMAH MEWAH

Pengurus Agensi Intan Jutawan layak menikmati Tabung Penyelenggaraan Rumah Mewah berjumlah RM5,000 sebulan jika beliau memenuhi syarat-syarat berikut:

- i. beliau telah layak menikmati Tabung Insentif Rumah Pertama, Kedua dan Ketiga;
- ii. jumlah kelayakan Tabung Insentif Rumah Pertama, Kedua dan Ketiga telah dibayar sepenuhnya;
- iii. beliau mesti mengekalkan Jualan Sendiri 100PV dan Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV;
- iv. beliau mesti ada 5 Pengurus Agensi langsung yang sah masing-masing dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan 65,000PV ATAU 6 Pengurus Agensi langsung yang sah masing-masing dengan Jualan Kumpulan Keseluruhan 50,000PV;
- v. semua jualan mesti mematuhi syarat-syarat yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa;
- vi. jualan tidak dilakukan dengan kaedah tidak jujur atau "Buy-Up" atau "Stock-Up" atau manipulasi jualan atau manipulasi downline sendiri atau melanggar Peraturan Perniagaan Pendedar CNI atau Peraturan Perniagaan Pusat Pendedaran atau Peraturan Perniagaan Stesen Jualan.

KAEDAH-KAEDAH TABUNG INSENTIF RUMAH (SALINAN SEMAKAN)

1. Seseorang pengedar mestilah terlebih dahulu menyerahkan suatu permohonan kepada Bahagian Perkhidmat Pengedar dan Pelanggan (DCS) yang menunjukkan hasratnya untuk melayakkan diri sebagai seorang Penikmat Tabung Rumah sekurang-kurangnya 3 bulan sebelum bermulanya tempoh yang dicadangkannya untuk mencapai kriteria kelayakan yang ditetapkan untuk menjadi seorang Penikmat Tabung Rumah.
2. Kelulusan bertulis daripada Syarikat mestilah diperolehi terlebih dahulu sebelum seseorang pengedar memulakan rancangannya untuk mencapai kriteria yang ditetapkan. Syarikat mempunyai budi bicara tunggal dan kuasa mutlak untuk menolak permohonan pengedar sekiranya Syarikat berpendapat bahawa pengedar tersebut tidak bersedia atau bukan merupakan calon yang sesuai untuk memohon Tabung Insentif Rumah itu.
3. Seseorang pengedar yang memenuhi kesemua kriteria kelayakan tetapi gagal memperoleh kelulusan bertulis daripada Syarikat adalah tidak berhak untuk menikmati Tabung Insentif Rumah dan tidak akan diiktiraf sebagai seorang Penikmat Tabung Insentif Rumah.
4. 2% daripada jualan keseluruhan bulanan Syarikat (BV) akan digunakan untuk mengira nilai mata tabung insentif rumah bagi setiap bulan.
5. Amaun yang mungkin dibayar kepada seseorang Penikmat Insentif Tabung Rumah pada mana-mana satu bulan hendaklah ditentukan melalui bilangan mata yang diperolehinya di bawah Bonus Pimpinan tertakluk kepada jumlah maksimum RM5,000.00 setiap bulan dengan syarat bahawa Penikmat Tabung Insentif Rumah tersebut hendaklah mengekalkan kriteria kelayakan dan sentiasa tertakluk kepada peraturan-peraturan dalam Kaedah-kaedah ini. Bagi tujuan Tabung Insentif Rumah, setiap mata akan mempunyai suatu nilai yang ditentukan oleh Syarikat menurut formula yang telah ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa. Justeru itu, amaun yang boleh dibayar kepada seseorang Penikmat Tabung Rumah mungkin berbeza dari bulan ke bulan bergantung kepada bilangan mata yang diperolehinya di bawah Bonus Pimpinan dan nilai setiap mata.
6. Tempoh maksimum untuk pembayaran Tabung Insentif Rumah Pertama adalah 15 tahun dan untuk Tabung Insentif Rumah Kedua, tempoh maksimum adalah 20 tahun dan untuk Tabung Insentif Rumah Ketiga tempoh maksimumnya adalah 25 tahun.
7. Pembayaran Tabung Insentif Rumah kepada Penikmat Tabung Rumah akan ditamatkan apabila tamatnya tempoh yang dinyatakan dalam Peraturan 6 di atas atau selepas Jumlah Nilai Kelayakan telah dibayarkan dengan sepenuhnya atau dengan penamatan pelantikan pengedar yang mana satu lebih awal.
8. Jumlah Nilai Kelayakan akan dikira berdasarkan 30 kali purata bonus 3 bulan ("Bonus Purata") yang diperolehi dalam tempoh kelayakan 5 bulan berturut-turut yang disyaratkan berserta dengan tambahan 20% daripada amaun yang dikira tertakluk kepada:
 - (a) maksimum RM900,000.00 untuk Tabung Insentif Rumah Pertama dan RM1,200,000.00 untuk Tabung Insentif Rumah Kedua dan RM1,500,000.00 untuk Tabung Insentif Rumah Ketiga; atau

- (b) Nilai Rumah
yang mana lebih rendah. Nilai Rumah ditakrifkan sebagai harga pembelian rumah berserta tambahan 20% daripada harga pembelian rumah tersebut.
Jumlah Nilai Kelayakan merupakan jumlah amaun maksimum yang mungkin dinikmati oleh seseorang Penikmat Tabung Rumah dalam tempoh yang disyaratkan tertakluk kepada peraturan-peraturan di dalam Kaedah-kaedah ini dan kriteria kelayakan tersebut dan tidak dalam apa-apa keadaan pun ianya ditafsir bahawa Penikmat Tabung Rumah tersebut berhak secara mutlak dibayar Jumlah Nilai Kelayakan atau bahagian Jumlah Nilai Kelayakan yang belum dibayar kepadanya.
- 9) Syarikat adalah berhak pada bila-bila masa untuk menggantung dan/atau menarik balik dan/atau menuntut balik Tabung Insentif Rumah dan/atau mengira semula Jumlah Nilai Kelayakan sekiranya Syarikat berpendapat bahawa kelayakan bagi Tabung Insentif Rumah dicapai atau dikekalkan oleh pengedar atau Penikmat Tabung Insentif Rumah melalui cara yang tidak jujur atau melalui "Stock Up" atau melalui manipulasi jualan atau manipulasi downlinenya atau melalui pelanggaran syarat-syarat Peraturan Perniagaan Pengedar atau syarat-syarat Peraturan Pusat Pengedaran atau Peraturan Stesen Jualan. Walaupun kriteria kelayakan telah diperolehi/dicapai oleh pengedar atau Penikmat Tabung Insentif Rumah, Syarikat adalah berhak untuk menahan atau tidak menganugerahkan/memberikan Tabung Insentif Rumah kepada pengedar atau Penikmat Tabung Insentif Rumah jika mana-mana daripada keadaan yang dinyatakan dalam Peraturan 10 di bawah berlaku.
- 10) Pengedar atau pencapai Tabung Insentif Rumah telah layak bagi Tabung Insentif Rumah melalui "Buy Up" atau "Stock Up" atau melalui manipulasi jualan atau manipulasi downlinenya atau melalui pelanggaran Syarat dan Peraturan Perniagaan Pengedar atau syarat-syarat Peraturan Pusat Pengedaran atau Stesen Jualan bagi kelayakan atau mengekalkan kelayakannya untuk Tabung Insentif Rumah sekiranya pada bila-bila masa setelah mendapat kelayakan bagi Tabung Insentif Rumah:
- (a) bonusnya berkurangan lebih daripada 30% (atau peratusan sebagaimana yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa) daripada Bonus Purata ; atau
- (b) Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan lebih daripada 30% (atau peratusan sebagaimana yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa) daripada purata Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri bagi 3 bulan kelayakan
- 11) Syarikat tidak diperlukan atau diwajibkan untuk mengambil tindakan ke atas pengedar atau Penikmat Tabung Insentif Rumah dengan serta merta sekiranya bonus atau Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan lebih daripada 30% atau peratusan lain yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa seperti yang dinyatakan sebelum ini dan mana-mana kegagalan atau kelengahan oleh Syarikat dalam mengambil tindakan ke atas pengedar atau Penikmat Tabung Insentif Rumah hendaklah tidak ditafsirkan atau dianggap sebagai persetujuan atau penepian hak Syarikat untuk menggantung, menarik balik atau menuntut balik Tabung Insentif Rumah daripada Pengedar atau Penikmat Tabung Insentif Rumah atau untuk mengira semula Jumlah Nilai Kelayakan tersebut.
- 12) Tanpa prejudis terhadap kuasa Syarikat di bawah Peraturan 9 di atas dan tanpa prejudis ke atas Peraturan 10 di atas sekiranya bonus Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan sebanyak lebih daripada 30% atau peratusan yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa seperti yang dinyatakan sebelum ini.

- (a) Jumlah Nilai Kelayakan hendaklah dikira menurut Peraturan 8 di atas tetapi dengan menggunakan purata bonus terendah yang diperolehi untuk mana-mana 3 bulan (tidak semestinya berturut-turut) selepas pendedar telah layak untuk Tabung Insentif Kereta tersebut sebagai ganti kepada Bonus Purata: dan
 - (b) Mana-mana bayaran yang terlebih bayar kepada pendedar setelah penyelarasan sedemikian adalah suatu hutang tertunggak daripada pendedar kepada Syarikat dan boleh ditolak oleh Syarikat dari mana-mana bonus atau insentif atau faedah yang patut dibayar kepada pendedar.
- 13) Jualan produk kopi:
- (a) mestilah tidak melebihi 70% daripada Jualan Keseluruhan Kumpulan daripada pendedar atau peratusan lain yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa; dan
 - (b) mestilah tidak melebihi 70% daripada Jualan Keseluruhan Kumpulan dua atau lebih Pengurus Agensi. Bagi pengiraan jualan yang perlu dicapai untuk kelayakan Tabung Insentif Rumah, Syarikat berhak dari masa ke semasa memperuntukkan mana-mana produk atau bahagian jualan mana-mana produk yang akan diambil kira dalam pengiraan jualan untuk kelayakan Tabung Insentif Rumah.
14. Syarikat mempunyai hak mutlak dan budi bicara untuk memberikan Tabung Insentif Rumah kepada mana-mana pendedar walaupun kriteria kelayakan tidak capai dan Syarikat hendaklah juga mempunyai hak mutlak dan budi bicara untuk tidak memberikan Tabung Insentif Rumah kepada mana-mana pendedar walaupun kriteria kelayakan telah dicapai.
15. Setelah melayakkan diri bagi Tabung Insentif Rumah seseorang pendedar yang gagal mematuhi Prosedur Selepas Kelayakan dalam masa yang dibenarkan atau yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa akan dianggap bahawa pendedar telah melupakan kelayakan beliau bagi Tabung Insentif Rumah dan kelayakan pendedar untuk Tabung Insentif Rumah hendaklah luput secara automatik dan pendedar hendaklah menyerahkan permohonan baru jika ia berniat untuk melayakkan diri semula bagi Tabung Insentif Rumah.
16. Kaedah-kaedah Tabung Insentif Rumah ini disediakan dalam Bahasa Malaysia dan sekiranya berlaku pertelingkahan antara versi maka versi Bahasa Inggeris hendaklah digunakan.

(Rev01/01102005)

H) LAWATAN LUAR NEGERI

Setelah anda dipromosi sebagai Pengedar Eksekutif, anda berpeluang melawat ke luar negeri. Pengurus Agensi Delima berpeluang melawat ke Indonesia; Mutiara ke Mekah (Pengedar Muslim) / Hong Kong dan China (Pengedar Cina) / India (Pengedar India dan lain-lain), Zamrud ke negeri China, manakala Pengurus Agensi Intan dan Intan Jutawan berpeluang melancong ke seluruh dunia.

Lawatan Luar Negeri

Pangkat	Kelayakan	Pelancongan
RAM	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 2,000PGPV 3) 3 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 2,000PV	Indonesia
PAM	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 2,000PGPV 3) 3 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 7,000PV atau 4 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 5,000PV	Pakej Umrah (Muslim) Hong Kong dan Guangzhou, China (Chinese) India (Indian dan lain-lain)
EAM	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 2,000PGPV 3) 3 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 15,000PV atau 4 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 7,000PV	China
DAM	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 4 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 20,000PV atau 5 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 10,000PV	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (1)

Pangkat	Kelayakan	Pelancongan
MDAM	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 20,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 10,000PV 4) Jualan Kumpulan Keseluruhan minimum 150,000PV 5) Bonus bulanan melebihi RM10,000 sebulan	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (2)
	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 30,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 20,000PV atau 4) Menghasilkan sekurang-kurangnya 1 pemenang Tabung Insentif Kereta dalam setahun	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (3)
	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 5 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 40,000PV atau 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 30,000PV atau 4) Menghasilkan sekurang-kurangnya 1 pemenang Tabung Insentif Kereta dalam setahun	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (4)
	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 45,000PV atau 4) Menghasilkan sekurang-kurangnya 1 pemenang Tabung Insentif Kereta dalam setahun	Tabung Insentif kereta dalam setahun Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (5)

Pangkat	Kelayakan	Pelancongan
MDAM	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 60,000PV atau 4) Menghasilkan sekurang-kurangnya 1 pemenang Tabung Insentif Kereta dalam setahun	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (6)
	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 75,000PV atau 4) Menghasilkan sekurang-kurangnya 1 pemenang Tabung Insentif Kereta dalam setahun	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (7)
	1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 90,000PV atau 4) Menghasilkan sekurang-kurangnya 1 pemenang Tabung Insentif Kereta dalam setahun	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (8)
	Mana-mana MDAM yang mengekalkan: 1) Jualan Sendiri 100PV 2) Jualan Kumpulan Sendiri 500PGPV 3) 6 Pengurus Agensi langsung yang sah mencapai Jualan Kumpulan Keseluruhan masing-masing 90,000PV 4) Layak dijemput oleh Syarikat	Persidangan Meja Bulat Luar Negeri (9) dan seterusnya

Nota:

- 1) Kelayakan Insentif Pelancongan Luar Negeri mesti dicapai dalam mana-mana 3 bulan sepanjang tempoh lima bulan berturut-turut (selepas promosi pangkat)
- 2) Semua jualan, sama ada Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan mesti memenuhi semua syarat-syarat yang ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa. Syarikat mempunyai hak mutlak untuk mengubahsuai, menukar atau mengganti syarat-syarat yang ditetapkan pada bila-bila masa dan dari masa ke semasa apabila difikirkan wajar.

SYARAT-SYARAT DAN PERATURAN PELANCONGAN LUAR NEGARA (SALINAN SEMAKAN)

- 1) Seorang pengedar mesti memenuhi kelayakan yang diperlukan sebelum dijemput oleh Syarikat untuk menyertai mana-mana pelancongan ke luar negara.
- 2) Penyertaan ke pelancongan luar negara adalah atas jemputan sahaja dan ia tidak boleh dipindah milik.
- 3) Mana-mana jemputan yang dikeluarkan kepada seorang pengedar boleh dibatalkan atau ditarik balik pada bila-bila masa sekiranya pada pendapat Syarikat bahawa:
 - (a) kehadiran pengedar tersebut adalah tidak sesuai; atau
 - (b) surat tunjuk sebab telah dikeluarkan kepada pengedar, atau
 - (c) keahlian pengedar telah ditamatkan atau digantung atas sebarang sebab; atau
 - (d) pengedar gagal untuk melayakkan diri untuk menerima Bonus Kepimpinan 14% selama tiga (3) bulan sebelum bulan pelancongan itu dijadualkan berlepas; atau
 - (e) kelayakan untuk pelancongan telah dicapai atau dikekalkan oleh pengedar secara tidak jujur atau menerusi "Buy Up" atau "Stock Up" atau menerusi manipulasi jualan atau manipulasi downline atau menerusi pelanggaran syarat-syarat Peraturan Perniagaan Pengedar CNI atau syarat-syarat Peraturan Pusat Pengedaran atau Peraturan Stesen Jualan. Seorang pengedar akan dianggap telah mencapai atau mengekalkan kelayakan untuk pelancongan secara tidak jujur atau menerusi "Buy Up" atau "Stock Up" atau menerusi manipulasi jualan atau manipulasi downline atau menerusi pelanggaran syarat-syarat Peraturan Perniagaan Pengedar CNI atau syarat-syarat Peraturan Pusat Pengedaran atau Peraturan Stesen Jualan sekiranya pada bila-bila masa selepas melayakkan diri untuk pelancongan luar negara:
 - (i) bonusnya berkurangan lebih daripada 30% (atau peratusan sebagaimana yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa) daripada Bonus Purata; atau
 - (ii) Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri berkurangan lebih daripada 30% (atau peratusan sebagaimana yang mungkin ditetapkan oleh Syarikat dari masa ke semasa) dari purata Jualan Sendiri atau Jualan Kumpulan Sendiri bagi 3 bulan kelayakan
- 4) Apabila jemputan dibatalkan atau ditarik balik, seorang pengedar tidak layak untuk sebarang pampasan atau bayaran kerugian dan pengedar berkaitan tidak layak menerima sebarang bayaran balik untuk sebarang perbelanjaan bagi persediaan mengikuti pelancongan tersebut.
- 5) Seorang pengedar mesti terlebih dahulu memenuhi kelayakan pelancongan luar negeri bagi pangkat terdahulu sebelum melayakkan dirinya mengikuti pelancongan luar negeri bagi pangkat semasanya. Sebagai contoh, seorang Pengurus Agensi Zamrud yang belum melayakkan diri untuk pelancongan ke China dan telah dinaikkan pangkat ke Pengurus Agensi Intan dikehendaki memenuhi kelayakan pelancongan ke China terlebih dahulu sebelum layak mengikuti pelancongan luar negeri Intan Jutawan (bagi pangkat Pengurus Agensi Intan).
- 6) Seorang pengedar yang dijemput mengikuti pelancongan luar negeri bersama pasangan hanya dibenarkan membawa pasangan sah yang dilantik. Syarikat berhak untuk meminta sijil perkahwinan atau bukti perkahwinan lain daripada pengedar berkaitan dan sekiranya pengedar gagal atau tidak dapat menyediakan sijil perkahwinan atau bukti perkahwinan lain yang boleh diterima oleh Syarikat dalam masa yang ditetapkan, Syarikat berhak untuk tidak membenarkan pasangan berkaitan mengikuti pengedar tersebut ke pelancongan luar negeri tersebut.

- 7) Apabila seorang pengedar yang layak tidak dapat menyertai pelancongan luar negeri yang berkaitan, beliau mesti memberitahu Syarikat secara bertulis dalam tempoh waktu yang munasabah sebelum urusan pelancongan dibuat oleh Syarikat, dengan mengemukakan sebab-musabab dan memohon penangguhan penyertaannya untuk pelancongan luar negeri yang berkenaan. Syarikat mempunyai hak mutlak untuk menerima atau menolak permohonan penangguhan pengedar.
- 8) Sekiranya Syarikat menolak permohonan penangguhan pengedar, pengedar akan diberitahu tentang keputusan itu dan sekiranya pengedar enggan atau gagal mengikuti pelancongan luar negeri itu, pengedar berkaitan dianggap telah menolak pelancongan luar negeri berkaitan. Syarikat akan menganggap pengedar telah mengikuti pelancongan luar negeri tersebut. Bagi mengelakkan sebarang keraguan, pengedar tidak akan ditawarkan pelancongan luar negeri lain sebagai ganti dan tiada sebarang pampasan akan dibuat kepada pengedar berkaitan.
- 9) Pelancongan luar negeri tidak boleh ditukar untuk wang tunai atau seumpamanya dan Syarikat tidak akan membayar sebarang pampasan kepada pengedar yang gagal atau tidak dapat atau dilarang menyertai pelancongan luar negeri berkaitan pada masa yang dijadualkan atas sebarang sebab dan beliau dianggap menolak pelancongan luar negeri itu seperti yang dinyatakan terdahulu.
- 10) Pengedar dan/atau pasangannya menyertai pelancongan luar negeri atas risiko masing-masing dan Syarikat tidak akan bertanggungjawab ke atas pengedar dan/atau pasangannya untuk sebarang kecederaan atau kerosakan yang dialami diri atau harta benda.
- 11) Syarat-syarat dan peraturan yang meliputi pelancongan luar negeri boleh diubah pada bila-bila masa dan dari masa ke semasa oleh Syarikat.

(Rev01/01102005)

I) TABUNG INSENTIF PENDIDIKAN ANAK-ANAK PENGEDAR

Tabung Insentif Pendidikan Anak-Anak Pengedar ditawarkan setiap tahun khas untuk anak-anak pengedar yang mencapai tahap pelajaran yang cemerlang. Ini menandakan CNI amat mementingkan pendidikan. Anda boleh menikmati faedah ini sebaik sahaja anda menjadi ahli CNI.

J) SIJIL KENAikan PANGKAT

Sebaik sahaja anda dinaikan pangkat Pengurus Agensi atau pangkat yang lebih tinggi, anda akan menerima Sijil Kenaikan Pangkat sebagai tanda penghargaan.

K) PENGHARGAAN PIN

Syarikat akan menganjurkan Majlis Kecemerlangan Pengedar pada tarikh yang difikirkan wajar sebagai pengiktirafan anda dinaikkan pangkat Pengurus Agensi dan ke atas. Sekiranya Pengurus Agensi dan ke atas yang berkenaan tamat keahliannya sebelum Majlis Kecemerlangan Pengedar diadakan, anugerah tersebut akan ditarik balik. Penganugerahan bagi pengedar pangkat Gangsa ke Emas adalah dianjurkan oleh upline masing-masing.

L) PENGHARGAAN DALAM CNI NEWS

Setelah anda dipromosi sebagai Pengurus Agensi, Delima, Mutiara, Zamrud dan Intan, foto anda akan disiarkan dalam CNI NEWS sebagai pengiktirafan. Bagi Pengurus Agensi Intan Jutawan, CNI akan memaparkan fotonya di muka kulit CNI NEWS sebagai pengiktirafan yang paling tinggi.

M) LAWATAN SAMBIL BERSEMINAR

Pengurus Agensi dan ke atas berpeluang mengikuti Lawatan Sambil Berseminar yang menawarkan peluang bercuti dan bersantai bersama pasangan di dalam atau luar negeri sebagai ganjaran kepada para pengedar yang mencapai matlamat tertentu yang ditetapkan. Penyertaan Lawatan Sambil Berseminar adalah menerusi jemputan khas sahaja dan tertakluk kepada pencapaian kriteria kelayakan tertentu yang ditetapkan Syarikat dari masa ke semasa. Syarikat mempunyai hak mutlak untuk membayar pengedar sejumlah wang yang difikirkan wajar sebagai ganti penyertaan ke Lawatan Sambil Berseminar.

N) PERSIDANGAN MEJA BULAT EKSEKUTIF

Apabila anda mencapai pangkat Pemimpin Eksekutif, anda akan dijemput untuk menghadiri Persidangan Meja Bulat Eksekutif, untuk melangkah seiring dengan CNI dalam mengembangkan kumpulan anda, mencipta pencapaian yang lebih cemerlang yang akan membawa anda ke puncak kerjaya CNI!

Penyertaan Persidangan Meja Bulat Eksekutif adalah menerusi jemputan khas sahaja dan tertakluk kepada pencapaian kriteria kelayakan tertentu yang ditetapkan Syarikat dari masa ke semasa.

6) KUNCI KEJAYAAN

Rancangan Pembangunan Perniagaan CNI memerlukan dedikasi terhadap Penjualan dan Perkhidmatan, Penajaan dan Tindakan Susulan, Sistem dan Duplikasi. Ketiga-tiga prinsip ini hendaklah diterapkan secara berterusan oleh setiap pengedar di semua peringkat.

Berpegang kepada tiga prinsip utama di atas, anda bermula dengan menjual produk kepada sanak saudara dan sahabat handai dan menaja downline berpandukan sistem CNI. CNI akan memberikan anda jaminan produk dan latihan yang diperlukan agar anda lebih yakin untuk mengembangkan kerjaya CNI.

1) PENJUALAN & PERKHIDMATAN

- (1) Jualan ialah pencapaian. Semakin tinggi jualan anda, semakin tinggillah pencapaian dan pendapatan anda.
- (2) Perkhidmatan membolehkan anda menikmati kerjaya CNI yang berkekalan.
- (3) Penjualan dan perkhidmatan adalah saling membantu dan melengkap. Hubungan kedua-dua ini tidak boleh dipisahkan.
- (4) 5 langkah penting menjayakan penjualan dan perkhidmatan:
 - I) Bersikap Positif
Penjualan adalah untuk pelanggan menikmati produk yang lebih sesuai dan lebih bernilai tinggi.
 - II) Jadi 100% Pengguna Produk
Pelanggan pertama anda ialah diri anda sendiri. Anda perlu mencuba produk untuk mengetahui khasiat dan kehebatannya, sekaligus meningkatkan keyakinan diri dan kepercayaan pelanggan.
 - III) Dilengkapi Ilmu Produk
Ilmu produk penting untuk menyakinkan pelanggan menggunakan produk yang diperkenalkan. Anda harus menimba ilmu produk secara berterusan untuk menjadi pengedar profesional.
 - IV) Sentiasa Dilengkapi Maklumat Produk Dan Bekalan
Anda perlu bersiap sedia pada bila-bila masa dan di mana juga untuk melakukan penjualan. Maklumat terperinci tentang produk dapat membantu pelanggan mengenali secara lebih mendalam produk yang anda perkenalkan dan persiapan bekalan pula membolehkan anda melakukan penjualan serta-merta.
 - V) Khidmat Lepas Jualan
Satu-satunya lunas untuk menjalinkan hubungan berkekalan dengan pelanggan anda yang bakal menjadi downline anda. Justeru itu, khidmat lepas jualan dianggap sebagai kunci kejayaan anda.

2) PENAJAAN & TINDAKAN SUSULAN

- (1) Potensi jualan langsung sesungguhnya tiada had dan batasan. Pengembangan kerjaya jualan langsung bergantung pada pengembangan kumpulan, dan pengembangan kumpulan pula bergantung pada penajaan.

- (2) Tindakan susulan menentukan kejayaan anda mencungkil potensi kumpulan anda.
- (3) Tindakan susulan dan penajaan adalah saling melengkapi. Hubungan kedua-dua ini tidak boleh dipisahkan.
- (4) 6 langkah penting menjayakan penajaan dan tindakan susulan:
 - I) Bersikap Positif
Penajaan bertujuan berkongsi kerjaya CNI bersama sahabat handai dan sanak saudara.
 - II) Jadi Penjual Cita-Cita
Jual cita-cita. Setiap orang mempunyai cita-citanya yang tersendiri. Penajaan ialah titik permulaan penjualan cita-cita.
 - III) Kenali Jualan Langsung, Kenali CNI
Kejayaan penajaan bergantung pada keyakinan anda terhadap kerjaya jualan langsung manakala keyakinan pula wujud daripada pemahaman 100% terhadap perniagaan jualan langsung dan CNI.
 - IV) Terus Jemput Prospek Ke BOS
BOS ialah antara pentas penajaan yang terbukti paling berjaya.
 - V) Sediakan "Kit Perniagaan" Setiap Masa
Setiap individu ialah prospek penajaan anda. Bawalah "Kit Perniagaan" bersama anda pada setiap masa dan perkenalkan CNI kepada orang-orang di sekeliling anda setiap hari.
 - VI) Tindakan Susulan Kekalkan Hubungan Dengan Downline
Tindakan susulan untuk mengekalkan hubungan dengan downline ialah titik permulaan memupuk downline menjadi pemimpin. Tindakan susulan yang berterusan adalah satu-satunya cara untuk anda mengembang potensi kumpulan yang tiada batasan.

3) SISTEM DAN DUPLIKASI

- (1) Sistem Pendidikan Keusahawan CNI (BES) mempersembahkan pengalaman perjuangan usahawan cemerlang CNI.
- (2) Kejayaan anda berasaskan pada kejayaan kumpulan anda. Terapkan Sistem CNI 100% untuk mencipta kejayaan dan merealisasikan impian anda dengan lebih cepat.
- (3) Sistem dan Sistem Duplikasi adalah saling melengkapi. Hubungan kedua-dua ini tidak boleh dipisahkan.
- (4) 4 langkah penting menjayakan sistem dan duplikasi
 - (I) Sikap: Percaya dengan sepenuh hati bahawa Sistem BES CNI adalah modul pendidikan yang paling berkesan untuk membimbing anda menjadi usahawan profesional yang berwibawa dan berkarisma.
 - (II) Pastikan diri sendiri dan downline menyertai setiap mesyuarat dan latihan CNI.
 - (III) Terapkan dan manfaatkan apa yang telah dipelajari untuk mengembangkan kerjaya CNI.
 - (IV) Cekalkan hati dan teruskan dengan cara-cara Sistem untuk melakukan duplikasi dan anda akan berjaya membina kerjaya CNI yang berkekalan.