

NỘI DUNG CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

1. NỘI DUNG

| | |
|--------------------------|--|
| CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ | THỜI GIAN ÁP DỤNG: Từ ngày 01/03/2023 cho đến khi có chính sách mới được HOA ĐẠT thông báo. |
| HOTLINE: | 0986 799 930 |
| ĐỊA CHỈ: | TỔNG KHO 180B Đại lộ Bình Dương, KP. Đông Ba, P. Bình Hòa, TP. Thuận An, Tỉnh Bình Dương. |

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CƠ BẢN:

| | NỘI DUNG | CHÍNH SÁCH | DIỄN GIẢI |
|---|--|---|---|
| 1 | ĐĂNG KÍ ĐẠI LÝ | Cách 1: Đăng kí trên WEB phukiennghanho.com Cách 2: Liên hệ Hotline 1900 299 259 | Nhân viên kinh doanh sẽ liên hệ tư vấn với Đại lý |
| 2 | TIÊU CHÍ XÉT DUYỆT ĐẠI LÝ | Cung cấp Giấy chứng nhận đăng kí kinh doanh Cung cấp Hình ảnh địa điểm kinh doanh của Đại lý Đang hoạt động trong lĩnh vực cung cấp: Phụ kiện ngành gỗ, công nghiệp phụ trợ | Sau khi tiếp nhận thông tin từ khách hàng, NVKD sẽ gửi cho bộ phận thẩm định xét duyệt. Nếu Hồ sơ đủ thông tin và thỏa điều kiện, HOA ĐẠT sẽ: |
| 3 | KÍ HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ | Sau khi hai bên ký Hợp đồng nguyên tắc, Quý đại lý sẽ được đưa vào danh sách ưu đãi của HOA ĐẠT, được hưởng các chính sách dành cho đại lý của HOA ĐẠT. | - Cấp Mã Đại lý - Tiến hành kí hợp đồng với Đại lý. |
| 3 | CAM KẾT DOANH SỐ | Doanh số Tối thiểu: - Doanh số từ 100 triệu/ tháng đối với Đại lý cấp 1 - Doanh số từ 50 triệu/ tháng đối với Đại lý cấp 2 Lưu ý: Doanh số Tối thiểu sẽ lũy tiến tăng 20% - 6 tháng/ 1 lần | Hàng tháng, HOA ĐẠT sẽ gửi bảng phân tích doanh số bán hàng tháng trước cho Đại lý: - Về số lượng và loại hàng hóa bán đã nhập --> Giúp đại lý đưa ra phân tích, chủ động hàng hóa tồn kho. - Doanh số của Đại lý đạt được bao nhiêu so với doanh số tối thiểu --> Giúp khách hàng đánh giá được hiệu quả kinh doanh tháng trước. |

| | | | |
|---|---|----------------|---|
| 4 | THỜI GIAN XÉT CẤP ĐẠI LÝ | 3 Tháng/ 1 lần | <p>- Trước khi định cấp đại lý, Đại lý mới hợp tác được hưởng CHÍNH SÁCH GIÁ như Đại lý cấp 1 trong vòng 2 tháng đầu tiên.</p> <p>- Sau 2 tháng, HOA ĐẠT sẽ thống kê, đánh giá tổng doanh thu, và xác định cấp đại lý phù hợp. NVKD sẽ thông báo và trả kết quả, chính sách cho Đại lý.</p> <p>- Sau đó, việc nâng hoặc hạ cấp đại lý sẽ tiếp tục được đánh giá và thực hiện 3 tháng/ 1 lần.</p> |
|---|---|----------------|---|

2. QUYỀN LỢI, QUY CHẾ VÀ CHÍNH SÁCH

| STT | NỘI DUNG | CỤ THỂ | DIỄN GIẢI |
|-----|-----------|---|---|
| 1 | Quyền lợi | <p>Chính sách giá theo cấp bậc đại lý:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đại lý Cấp 1 - Đại lý Cấp 2 - Thương mại <p>Chính sách chiết khấu doanh số hàng tháng (nếu đạt doanh số tối thiểu)</p> | <p>Đại lý sẽ nhận được bảng chính sách chi tiết, trong đó quy định rõ mức chiết khấu giá và các chính sách cho từng cấp bậc Đại lý.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đại lý cấp 1: Được hưởng chính sách giá tốt nhất HOA ĐẠT, và những ưu đãi đặc biệt dành riêng cho đại lý cấp 1. - Đại lý cấp 2: Chính sách giá vẫn tốt hơn giá nhà xưởng, nhưng mức chiết khấu thấp hơn Đại lý cấp 1. - Thương mại: Không được hưởng các chính sách đại lý ưu đãi của HOA ĐẠT <p>- Tùy mỗi cấp bậc, Đại lý sẽ được hưởng chiết khấu thêm nếu đạt Doanh số tối thiểu hàng tháng.</p> <p>- Khoảng chiết khấu này được kế toán HOA ĐẠT đối chiếu, xác nhận, và thanh toán với khách hàng trước ngày 15 tháng sau.</p> |

| | | | |
|---|-----------------------|---|---|
| | | <p>Chính sách khuyến mãi, hàng ưu đãi hàng tháng</p> | <p>HOA ĐẠT sẽ gửi chương trình khuyến mãi, hàng ưu đãi (nếu có) đến Đại lý trước ngày 5 hàng tháng.</p> <p>Trong đó,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chương trình khuyến mãi: là những chương trình giảm giá theo đơn hàng, hoặc theo mã hàng, hoặc combo tặng kèm..., tùy theo từng thời điểm ban hành khuyến mãi. - Chương trình hàng ưu đãi hàng tháng: Hàng tháng HOA ĐẠT tổng hợp danh sách hàng hóa ưu tiên có mức chiết khấu cao nhằm hỗ trợ và thúc đẩy doanh số bán hàng của Đại lý (Được giảm trực tiếp vào giá bán) |
| | | <p>Chính sách hỗ trợ Marketing</p> | <p>Được áp dụng cho Đại lý cấp 1</p> |
| 2 | Quy chế | <p>Chính sách Đại lý sẽ không được áp dụng khi hai bên chưa kí kết Hợp đồng nguyên tắc.</p> | |
| | | <p>Hàng tháng, HOA ĐẠT gửi bảng phân tích doanh số bán hàng tháng trước cho Đại lý: Nếu không đạt doanh số tối thiểu, Hoa Đạt sẽ gửi thông báo tới quý khách để có "thời gian" hiệu chỉnh việc tìm giải pháp doanh số đạt được với Hoa Đạt.</p> | |
| | | <p>Định kỳ xét cấp bậc đại lý (3 tháng/ 1 lần), nếu Đại lý vẫn không đạt doanh số tối thiểu thì sẽ bị hạ cấp bậc, và không được hưởng những chính sách ưu đãi theo cấp bậc cũ nữa.</p> | |
| 3 | Chính sách giao hàng | <p>Hỗ trợ giao hàng đơn trên 10 triệu trong nội thành TPHCM, và Bình Dương.</p> | |
| 4 | Chính sách thanh toán | <ul style="list-style-type: none"> - Quý đại lý sẽ thanh toán 100% giá trị đơn hàng trước khi giao hàng. - Phương thức thanh toán: Tiền mặt hoặc chuyển khoản. | |
| 5 | Chính sách đổi trả | <p>Trong vòng 3 ngày kể từ ngày nhận hàng, Quý đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định thuộc lỗi của của Nhà sản xuất.</p> | |

3. CAM KẾT

Chúng tôi cam kết luôn dành cho Quý Đối Tác các sản phẩm - dịch vụ tốt nhất cùng chính sách giá cả hợp lý, chiết khấu cao đúng với chính sách công ty đề ra. Với thiện chí hợp tác cùng phát triển, Công ty TNHH SX – XNK Hoa Đạt rất tin tưởng vào sự thành công tốt đẹp và lâu dài trong quá trình hợp tác giữa chúng tôi và Quý đối tác.

....

(Ký và ghi rõ họ tên)

....

(Ký và ghi rõ họ tên)

.....

(Ký và ghi rõ họ tên)

.....

(Ký và ghi rõ họ tên)

