

## CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

### CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

### VÀ SẢN XUẤT MỸ PHẨM THÚY NGA

Bạn đang tìm cho mình một hướng kinh doanh khởi nghiệp? Bạn đang cần thêm nguồn sản phẩm chất lượng? Công ty Mỹ phẩm THÚY NGA là sự lựa chọn hoàn hảo cho bạn

- Căn cứ theo biên bản cuộc họp hội đồng thành viên công ty TNHH TM DV & SX Mỹ phẩm THÚY NGA
- Căn cứ theo phương hướng hoạt động kinh doanh và điều lệ Công ty
- Ban điều hành Công ty công bố chính sách đại lý công ty TNHH TM DV & SX Mỹ phẩm THÚY NGA như sau:

#### I. ĐIỀU KIỆN KINH DOANH MỸ PHẨM THÚY NGA

- Đại lý phân phối mỹ phẩm Thúy Nga là các công ty, tổ chức, cá nhân phải có đủ năng lực pháp luật, có năng lực về phân phối hàng hóa cho công ty.
- Các đại lý không được phép bán hàng hóa cùng loại với sản phẩm của Thúy Nga ở công ty khác.
- Đại lý phải cam kết tuân thủ tất cả điều khoản của chính sách đại lý của công ty Thúy Nga trong toàn bộ thời gian làm việc với công ty.
- Đại lý phải có khả năng gắn bó lâu dài cùng phát triển với hệ thống phân phối của Thúy Nga.

#### 1. QUY ĐỊNH CHUNG:

- Mỗi đại lý được mở rộng thị trường tự do trên toàn quốc
- Từ tổng công ty tới tất cả đại lý đều sử dụng chung một bảng giá niêm yết
- Chống bán phá giá: Mọi sản phẩm đều phải bán đúng giá sỉ và giá lẻ theo bảng giá niêm yết của công ty
- Giá sản phẩm trên các website, báo, Facebook, tờ rơi, các sàn thương mại điện tử... của Đại lý phải đúng với giá niêm yết bán lẻ của công ty.
- Không được tự ý đưa ra các chương trình giảm giá, khuyến mãi. Mỗi đại lý chỉ được tự ý đưa ra 2 lần (mỗi lần kéo dài không quá 1 ngày) giảm giá trong 1 tháng (giảm giá không quá 15%) còn lại phải tuân thủ đúng các chương trình khuyến mãi của Công ty.
- Đại lý vi phạm quy định về giá sẽ bị công ty Thúy Nga chấm dứt hợp tác chương trình khuyến mãi của Công ty.
- Đại lý phát hiện các đại lý khác bán phá giá phải thông báo ngay để công ty kịp thời xử lý
- Cấp NPP trớ lén không được bán sản phẩm khác ngoài sản phẩm của công ty Thúy Nga, nếu không sẽ không được nhận quyền lợi, lương thưởng từ công ty.
- Các đại lý phải có nghĩa vụ hỗ trợ nhau trong quá trình bán hàng nếu có thể. Tất cả những tài sản trong hệ thống dùng làm PR là tài sản chung không được chiếm hữu làm của riêng.
- Chu kỳ tính doanh số được tính theo tháng dương lịch để tính doanh số.
- Tất cả các đại lý phải tuân theo quy định bảo mật thông tin nghiêm cấm tiết lộ thông tin, tài liệu, giá cả của hệ thống ra bên ngoài.
- Một đại lý đã làm việc với đại lý bán buôn hoặc tổng đại lý này thì tuyệt đối các đại lý bán buôn và đại lý khác không được phép làm việc với đại lý đó. Nếu phát hiện ra đại lý nào nhận đại lý của người khác sẽ xử phạt ở mức phạt từ 1 triệu đồng trở lên tùy theo mức độ ảnh hưởng
- Nếu một NPP, Đại lý, chi nhánh đang ở hệ thống này muốn nhập hàng từ hệ thống khác phải báo cáo và được sự đồng ý của cả nơi nhập hàng hiện tại, của nơi định nhập mới và Công ty.
- Trong các tranh chấp khiếu nại của hệ thống đại lý, quyết định của Công ty sẽ là quyết định cuối cùng đảm bảo hài hòa lợi ích các bên và lợi ích toàn hệ thống.
- CEO và NPP có trách nhiệm tổ chức các chương trình, kế hoạch và phát triển riêng cho đội nhóm mình
- Công ty có số hotline và bộ phận chăm sóc khách hàng riêng nên mọi vấn đề khiếu nại, thắc mắc truyền lên trên, không nhắn vào nhóm chung.
- Công ty đề ra chiến lược và bài tập các đại lý có trách nhiệm follow 100% nếu không sẽ bị phạt tùy theo mức độ. Số tiền phạt công ty sẽ xung vào quỹ từ thiện công ty.

#### 2. QUYỀN LỢI CHUNG:

- Được trả lương thưởng hàng tháng
- Được add vào group chung của hệ thống để học hỏi kinh nghiệm từ các thành viên khác
- Được thông báo và cập nhật các sản phẩm mới
- Được hỗ trợ trả lời các thắc mắc liên quan đến sản phẩm
- Được sử dụng tất cả hình ảnh, video sản phẩm và các feedback của khách hàng trong hệ thống
- Chính sách 1 đổi 1 với sản phẩm không đạt về chất lượng, lỗi, hư hại do nhà sản xuất
- Khách hàng bị dị ứng, kích ứng với sản phẩm được hoàn tiền hoặc đổi sản phẩm khác
- Đại lý dưới sự hướng dẫn và dẫn dắt của Boss và Leader. Đã làm theo mọi chiến lược của công ty, đã sử dụng, quay chụp với sản phẩm liên tục trong 21 ngày nhưng vẫn không bán được hàng. Trong 3 tháng đầu được đổi hàng, trả 68% giá trị nhập hàng. Với điều kiện không vi phạm quy định của công ty như: Phá giá, nhảy team, ra thương hiệu riêng, làm ảnh hưởng đến uy tín của công ty, bán sản phẩm của nhãn hàng khác cùng ngành nghề. Qua 3 tháng không được trả hàng.

#### II. CHÍNH SÁCH PHẠT

Nếu trong quá trình hoạt động trong hệ thống đại lý vi phạm các quy định của hệ thống sẽ phải chấp nhận các hình thức phạt sau đây:

- Nhắc nhở đối với các lỗi nhẹ vi phạm lần đầu.
- Cảnh cáo trước toàn hệ thống với các lỗi nhẹ vi phạm 2 đến 3 lần.
- Phạt tiền từ 1 triệu đến 10 triệu đồng với lỗi nặng, lỗi tái phạm nhiều lần. Đồng thời cắt thường tháng có xảy ra hành vi vi phạm bị xử lý.
- Khai trừ khỏi hệ thống khi phạm các lỗi nặng ảnh hưởng đến hệ thống hoặc vi phạm quá nhiều lần. Hình thức phạt do cán bộ Ban điều hành công ty quyết định và các đại lý trong hệ thống phải có nghĩa vụ thi hành. Chính sách đại lý có thể thay đổi để phù hợp với nhu cầu thực tế trong quá trình triển khai.

Nơi gửi: - Các phòng ban quản lý công ty  
- Các Nhà phân phối trực thuộc công ty.  
- Lưu văn phòng công ty

Hà Nội, 25/09/2022

CÔNG TY



CHỦ TỊCH

Nguyễn Ngọc Thúy

~~~~~ Cám ơn bạn đã luôn đồng hành cùng công ty  
THÚY NGA ~~~~