



## **CHÍNH SÁCH CHUNG DÀNH CHO ĐẠI LÝ**

### **NGUYÊN TẮC PHÁT TRIỂN LÂU DÀI VÀ BỀN VỮNG CÙNG ĐẠI LÝ**

- Sẵn sàng chia sẻ lợi nhuận cùng Đại lý, chia sẻ cơ hội, chia sẻ lợi ích kinh doanh và đồng hành lâu dài, bền vững cùng Đại lý.
- Quan tâm, hỗ trợ Đại lý cũng như có những hỗ trợ hợp tác nhằm nâng cao tính mật thiết giữa Đại lý và Nhà phân phối, Nhà sản xuất.
- Bảo vệ tối đa cho Đại lý trước những biến động của Thị trường.
- Bảo vệ khách hàng cho Đại lý, đảm bảo tính công bằng trên toàn bộ hệ thống phân phối.
- Cùng đại lý mở rộng thị trường và mở rộng kênh phân phối của Đại lý.

#### **1. CHIẾT KHẤU MUA HÀNG ĐỊNH KỲ:**

- Dựa theo doanh số cam kết hàng quý, Quý đại lý sẽ được tham gia chương trình chiết khấu trên doanh số mua hàng dành riêng cho đại lý.
- Khi đạt đủ doanh số mua hàng cam kết, Quý đại lý sẽ được hưởng khoản chiết khấu theo tỷ lệ đã thỏa thuận .
- Chính sách CHIẾT KHẤU này độc lập và được tiến hành song song với các chương trình hỗ trợ hoặc thúc đẩy kinh doanh khác từ Nhà sản xuất/ Nhà phân phối cho Quý đại lý.

#### **2. CHÍNH SÁCH GIÁ, BẢO VỆ GIÁ:**

**Giá mua hàng:**

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và các cam kết hợp tác khác, Quý đại lý sẽ được hưởng chính sách giá dành cho cấp đại lý tương ứng.
- Chính sách giá được xây dựng để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho Quý đại lý trên thị trường.
- Trong trường hợp Nhà sản xuất/ Nhà phân phối giảm giá bán, Quý đại lý được bảo vệ giá đối với những mặt hàng cùng loại theo đúng số lượng hàng, mã hàng nhập đang lưu kho của Đại lý.
- Tùy vào từng thời điểm Công ty sẽ có chương trình khuyến mại giảm giá ( hỗ trợ) đặc biệt cho các đại lý. Giá khuyến mại sẽ phụ thuộc vào từng chương trình khuyến mại cụ thể.

**Bảo vệ khách hàng cho Đại lý:**

- Các đại được khuyến khích mở rộng thị trường để gia tăng lượng khách hàng.
- Các Đại lý được cấp mã Đại lý, mã này sẽ được các Đại lý cung cấp cho các khách hàng của mình nhằm mục đích khi các khách hàng của Đại lý tiếp xúc trực tiếp tới Nhà phân phối.
- Trong trường hợp các khách hàng mua lẻ liên hệ trực tiếp với Nhà phân phối, sẽ được nhà phân phối giới thiệu về nơi Đại lý có khu vực nơi khách hàng cư trú.

**3. HỢP ĐỒNG NGUYÊN TẮC VÀ CÔNG NỢ:**

**Hợp đồng nguyên tắc:**

- Ban hành kèm theo quy chế này biểu mẫu hợp đồng đại lý –“HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ BÁN ĐÚNG GIÁ HƯỞNG HOA HỒNG “
- Sau khi hai bên ký Hợp đồng nguyên tắc, Quý đại lý sẽ được đưa vào danh sách ưu đãi của Nhà phân phối, được hưởng các chính sách dành cho đại lý của Nhà phân phối.


**Công nợ mua hàng:**

- Quý đại lý thanh toán 100% trước khi giao hàng.
- Trên cơ sở kết quả hợp tác và lịch sử thanh toán, Quý đại lý sẽ được hưởng các mức ưu đãi tốt hơn về chính sách tín dụng, công nợ nếu có.

#### 4. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ:

##### Hỗ trợ về PR – Marketing:

- Được treo biển đại lý bán hàng của Công ty. Biển đại lý, đại lý vệ tinh, cửa hàng vệ tinh ....phải bao gồm các thông tin sau :
  - Company logo
  - Thông tin công ty
  - Thông tin đại lý, đại lý vệ tinh, cửa hàng...: Tên, số đại lý, trung tâm, địa chỉ, điện thoại, email ...Mẫu biển treo như sau :

ĐẠI LÝ / TRUNG TÂM SIBERIAN HEALTH QUỐC TẾ

CÔNG TY TNHH / HỘ KINH DOANH CÁ THỂ ....ABC.... Mã đại lý/trung tâm/ cửa hàng : .....
Địa chỉ : ..... Số điện thoại: Email: .....

- Quý đại lý được hỗ trợ cung cấp logo, mẫu biển hiệu, catalogue, tờ rơi, banner, (nếu có) ... theo các chương trình của Siberian Health Quốc Tế .
- Quý đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của Công ty.
-

- Quý đại lý được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin về hàng hoá, sản phẩm, chính sách của hãng và nhà phân phối, các chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng.

#### **Hỗ trợ về hàng hóa:**

- Được hưởng giá ưu đãi .
- Được hưởng chiết khấu theo qui định trên mức giá cơ bản của công ty. Giá trị chiết khấu: Tùy theo từng giai đoạn và thời điểm, Công ty sẽ quyết định mức chiết khấu cho từng sản phẩm mà Đại lý được hưởng khi bán được sản phẩm
- Đổi hàng: Theo chính sách đổi hàng của công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế.
- Trả hàng: Theo chính sách đổi hàng của công ty TNHH Siberian Health Quốc Tế.
- Hàng trưng bày mẫu, thử nghiệm: Quý đại lý sẽ được phép trưng bày mẫu, thử nghiệm đối với các dòng sản phẩm mới tung ra thị trường hoặc khi Quý đại lý khai trương/mở địa điểm kinh doanh mới cũng như các sản phẩm đang phân phối bởi Công ty.
- Vận chuyển hàng hoá: chi phí vận chuyển hàng hóa sẽ do Đại lý chi trả. Các đại lý đồng thời chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa vận chuyển từ kho của Công ty đến điểm giao nhận của đại lý.

#### **5. YÊU CẦU ĐỐI VỚI QUÝ ĐẠI LÝ:**

- BWC cần thông báo kế hoạch mở đại lý/cửa hàng vệ tinh cho công ty trước 2 tuần và chỉ được phân phối hàng cho khách này sau khi được công ty phê duyệt. Thông tin bao gồm địa chỉ, người liên hệ, thông tin được in trên biểu bảng của đại lý.
- Các đại lý/TT vệ tinh được hoạt động dưới sự quản lý và giám sát của trung tâm. Công ty sẽ không chịu bất cứ trách nhiệm về các hành vi của các đại
-

lý/TT vệ tinh gây ảnh hưởng đến trật tự an ninh, chính trị và vi phạm pháp luật.

- Tổ chức trưng bày, giới thiệu sản phẩm và làm công tác thị trường để phục vụ công tác bán hàng đại lý.
- Thường xuyên trao đổi những thông tin phản hồi của khách hàng về sản phẩm của Công ty.
- Thông báo cho công ty tình hình tiêu thụ, biến động giá cả, phản ánh của khách hàng về chất lượng sản phẩm.
- Không được cung cấp các chính sách của Công ty đang áp dụng cho các hãng đang cùng kinh doanh sản phẩm như Công ty.
- Đảm bảo về sản lượng doanh số theo quy định.
- Quý đại lý tự quản lý Khu vực đã được đăng ký, tự mở rộng phát triển khách hàng và phát triển thị trường.
- Chủ động xây dựng mạng lưới bán hàng cung cấp sản phẩm của mình bằng các hình thức, hoạt động lành mạnh, thể hiện tính chuyên nghiệp.
- Các đại lý mở rộng chi nhánh, đại lý phụ tại các địa điểm mới sẽ tự xây dựng kế hoạch phát triển của mình và thông báo địa điểm đại lý phụ về cho Công ty để được quản lý và bảo vệ trên toàn hệ thống nhằm tránh cạnh tranh không lành mạnh giữa các Đại lý.
- Tự chủ động lên kế hoạch kinh doanh, kế hoạch phát triển khách hàng, kế hoạch đem sản phẩm tiếp cận người tiêu dùng tại khu vực mình đã đăng ký phụ trách hoặc tại địa điểm đại lý phụ mà mình đã đăng ký.
- Hỗ trợ Công ty khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo, sự kiện.... diễn ra tại điểm kinh doanh của Quý đại lý.
- Không kinh doanh sản phẩm tương tự của thương hiệu khác.
- Mức giá cho khách hàng đầu cuối đảm bảo tương đương với mức giá bán lẻ đề nghị của Công ty, nghiêm cấm hành vi bán phá giá. Trong trường hợp quý đại lý và đại lý con của mình bán phá giá, công ty sẽ có quyền hủy hợp đồng với quý Đại lý.
-

- Quý Đại lý hoàn toàn chịu trách nhiệm về hoạt động bán hàng cũng như các vấn đề về pháp lý của các đại lý con của mình. Công ty sẽ không chịu trách nhiệm về bất kỳ vấn đề pháp lý nào liên quan đến hoạt động bán hàng của các đại lý con của quý đại lý.
- Thực hiện đúng các điều khoản theo hợp đồng đại lý và hợp đồng mua hàng.

## **6. TRANH CHẤP GIỮA ĐẠI LÝ VÀ ĐẠI LÝ VỆ TINH, CỬA HÀNG**

- Các đại lý, trung tâm chính thức của công ty có thể mở các văn phòng, đại lý vệ tinh, cửa hàng vệ tinh, trung tâm vệ tinh.... khi và chỉ khi các đại lý, trung tâm phải quản lý và hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với các trung tâm vệ tinh của mình.
  - Các đại lý, trung tâm chính thức của công ty được yêu cầu phải giám sát chặt chẽ các hoạt động kinh doanh của các trung tâm, đại lý, cửa hàng vệ tinh, đảm bảo họ hoạt động tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Công ty và chịu hoàn toàn trách nhiệm về vấn đề hoạt động, kinh doanh cũng như các vấn đề tuân thủ pháp luật của các đại lý, trung tâm, cửa hàng vệ tinh này.
  - Công ty không có trách nhiệm và được miễn trừ hoàn toàn mọi vấn đề liên quan đến việc kinh doanh của các đại lý, trung tâm, cửa hàng vệ tinh.
- Công ty có quyền kiểm tra hoạt động của các đại lý, trung tâm, cửa hàng vệ tinh mà không cần báo trước khi các đại lý, trung tâm, cửa hàng vệ tinh vi phạm nội quy hoặc có hành vi gian lận. Trung tâm có trách nhiệm ngưng cấp hàng ngay lập tức và chấm dứt hợp đồng với đại lý, trung tâm, cửa hàng vệ tinh trong vòng 30 ngày nếu bên công ty phát hiện các hành vi làm ảnh hưởng đến uy tín, thương hiệu của công ty.
- Mọi phát sinh tranh chấp, khiếu nại.... giữa đại lý, trung tâm, cửa hàng với các đại lý, trung tâm, cửa hàng vệ tinh sẽ không thuộc thẩm quyền giải quyết và chịu trách nhiệm của công ty.