



CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ ĐÈN LED

Nội dung:

1. Định nghĩa vai trò Đại lý.....	1
2. Điều kiện xét duyệt trở thành Đại lý.....	1
3. Hỗ trợ của công ty đối với Đại lý.....	1
4. Điều kiện ràng buộc, cam kết của Đại lý.....	2
5. Thông tin liên hệ công ty.....	2

1. Định nghĩa vai trò Đại lý

Nếu chỉ là người mua bình thường thì giá mua tùy thuộc vào số lượng trên mỗi đơn hàng. Là Đại lý thì được hưởng chính sách giá Đại lý và được hưởng thêm các chính sách như:

- Cộng dồn doanh số theo tháng để được thưởng chiết khấu theo doanh số.
- Được sự hỗ trợ của công ty về mặt đào tạo sản phẩm, tư vấn kỹ thuật, kinh doanh.
- Được hỗ trợ, hoặc hợp tác với công ty tham gia đấu thầu các dự án cần hồ sơ năng lực mà Đại lý không đạt.
- Được chia sẻ thông tin kịp thời về sản phẩm, chính sách, thị trường
- Nếu 3 tháng liên tục đạt mức doanh số thì có thể đăng ký làm Đại lý độc quyền theo khu vực phụ trách (dành cho Đại lý đạt doanh số và có ràng buộc).
- Trường hợp là Đại lý độc quyền tại khu vực, thì công ty sẽ ưu tiên giới thiệu các khách hàng trong khu vực Đại lý quản lý.

Nhìn chung, vai trò Đại lý và công ty là mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu.

2. Điều kiện xét duyệt trở thành Đại lý

- + Có giấy phép đăng ký kinh doanh theo luật doanh nghiệp;
- + Ưu tiên hoạt động trong lĩnh vực liên quan xây dựng, nội thất, thiết bị điện, đèn LED;
- + Có địa điểm kinh doanh SHOWROOM $\geq 50m^2$;
- + Có trên 3 nhân sự phát triển bán hàng;
- + Đơn hàng đầu tiên tối thiểu 50 triệu đồng;

3. Hỗ trợ của công ty đối với Đại lý

(1) Hỗ trợ liên quan bán hàng

- + Hưởng chính sách giá bán Đại lý và chính sách thưởng chiết khấu theo doanh số Quý/năm (trao đổi cụ thể)

- + Được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của Công ty;
- + Ưu tiên đẩy đơn hàng khách lẻ cho Đại lý trong khu vực quản lý;
- + Cấp giấy chứng nhận Đại lý chính thức của Công ty;
- + Hỗ trợ về đào tạo sản phẩm, kỹ thuật, kinh doanh để bán hàng;
- + Được cập nhật thông tin về giá cả, chính sách, các chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng.
- + Hỗ trợ các file tài liệu, biểu mẫu liên quan để bán hàng;
- + Có chính sách bảo vệ giá cho Đại lý khi thị trường tăng giảm bất ổn.

(2) Hỗ trợ thưởng đạt doanh số

Căn cứ vào doanh số mua hàng /tháng và các cam kết hợp tác khác, công ty sẽ thưởng chiết khấu thêm đại lý: (Tùy thời gian cụ thể, có cập nhật.)

- + Trên 100 triệu, chiết khấu 3% tổng giá trị đơn hàng.
- + Từ 50 triệu ~ 100 triệu chiết khấu 2% tổng giá trị đơn hàng.
- + Hỗ trợ nhập hàng mẫu với giá chiết khấu cấp 1 trong vòng 1 tháng.
- + Hỗ trợ ký quỹ đối với các đại lý có cửa hàng, đạt điều kiện kiểm tra của công ty (kỳ quỹ cọc 50% và có thể nhập gấp đôi giá trị tiền hàng; áp dụng sau đơn hàng thứ 3), công nợ trong vòng 15 ngày.
- + Duy trì doanh số trong 3 tháng liên tiếp đạt 200.000.000 VNĐ có thể đề xuất lên công ty làm đại lý độc quyền.

(3) Hỗ trợ khác

- + Các hỗ trợ khác liên quan để giúp Đại lý hoạt động bán sản phẩm của công ty;...

4. Điều kiện ràng buộc, cam kết của Đại lý

- Cam kết cùng hợp tác phát triển lâu dài, vì lợi ích của hai bên.
- Cam kết không sử dụng hình ảnh thương hiệu, tài liệu của công ty cho những hoạt động vi phạm pháp luật; hay ảnh hưởng xấu đến thương hiệu của công ty.
- Các cam kết khác theo Hợp đồng Đại lý ký kết.

5. Thông tin liên hệ công ty

Người liên hệ	Chức vụ	Email	Điện thoại
Nguyễn Phan Xuân Huy (Mr)	Tổng Giám Đốc	Huy.nguyen@g7hitech.vn	0977.399.777
Nguyễn Thị Phương (Ms)	Phụ trách Kênh phân phối	sales@g7hitech.vn	0977.125.977

Vui lòng liên hệ để được hỗ trợ, cập nhật thông tin.

TP. HCM, ngày 01 tháng 01 năm 2021

Tổng Giám Đốc



Nguyễn Phan Xuân Huy