

TP.HCM, ngày 01 tháng 05 năm 2015

Số: 1513/GACVIET- DL

THÔNG BÁO

(V/v: Chính sách hoa hồng bán hàng, tỷ lệ trích thưởng bán hàng vượt chỉ tiêu)

Căn cứ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của CTY TNHH Gac Viet.

Nay Ban Giám Đốc CTY TNHH Gac Viet xin thông báo đến quý nhà phân phối, đại lý là đối tác của CTY về chính sách áp dụng cho nhà phân phối/ đại lý bán hàng như sau:

I. CHÍNH SÁCH CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

Tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu.

Luôn tìm kiếm cơ hội phát triển cũng như sẵn sàng chia sẻ cơ hội, lợi ích kinh doanh với quý đại lý.

Luôn quan tâm đến Quý đại lý cũng như luôn có những điều chỉnh hợp lý nâng cao hiệu quả hợp tác quan hệ kinh doanh của 2 bên.

Hợp tác trên cơ sở WIN - WIN, vì lợi ích của cả 2 bên.

Thường xuyên chia sẻ thông tin về sản phẩm và hỗ trợ kịp thời.

Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối.

Cam kết bảo vệ tối đa cho Quý đại lý trước những biến động của thị trường và cạnh tranh.

II. CHÍNH SÁCH VỀ TÀI CHÍNH:

1. Chính sách hưởng hoa hồng:

1.1. Sản phẩm : Viên nang dầu gấc - Gavidica ; Trà Gấc - Gavi; Trà thảo mộc .

CHỈ TIÊU DOANH THU(1.000.000VND)			CHÍNH SÁCH CHIẾT KHẤU		
NĂM	QUÝ	THÁNG	Tỷ lệ chiết khấu	Tỷ lệ thưởng vượt chỉ tiêu	Chiết khấu thanh toán ngay
0.00- 600	0.00 - 150	0.00 - 50	15%	Không	2,5%
> 600 - 1.200	Trên 150 - 300	Trên 50 - 100	20%	Không	
>1.200 - 1.800	Trên 300 - 450	Trên 100 - 150	25%	1,0%	
>1.800 - 2.400	Trên 450 - 600	Trên 150 - 200	30%	1,5%	
> 2.400 - 3.000	Trên 600 - 750	Trên 200 - 250	35%	2,0%	
> 3.000 - 3.600	Trên 750 - 900	Trên 250 - 300	40%	2,5%	
> 3.600	Trên 900	Trên 300	45%	3,0%	

Ghi chú: Chiết khấu thanh toán ngay áp dụng cho trường hợp nhận hàng và thanh toán tiền mặt.

1.2. Sản phẩm : Viên nang -Gavimorgina; Gấc nhão - Gac puree đóng hũ

CHỈ TIÊU DOANH THU(1.000.000VND)			CHÍNH SÁCH TRÍCH		
NĂM	QUÝ	THÁNG	Tỷ lệ chiết khấu	Tỷ lệ thưởng vượt chỉ tiêu	Chiết khấu thanh toán ngay
0.00-720	0.00 - 180	0.00 - 60	15%	Không	2%
>720 - 1.440	Trên 180 - 360	Trên 60 - 120	20%	Không	
>1.440 - 2.160	Trên 360 - 540	Trên 120 - 180	25%	1,0%	
>2.160 - 2.880	Trên 540- 720	Trên 180 - 240	30%	1,3%	
> 2.880- 3.600	Trên 720 - 900	Trên 240 - 350	35%	1,6%	
> 4.200	Trên 1.050	Trên 350	40%	1,9%	

1.3. Các loại trà thảo dược và sản phẩm nông dược:

CHỈ TIÊU DOANH THU(1.000.000VND)			CHÍNH SÁCH TRÍCH		
NĂM	QUÝ	THÁNG	Tỷ lệ chiết khấu	Tỷ lệ thưởng vượt chỉ tiêu	Chiết khấu thanh toán ngay
0.00 - 360	0.00 - 90	0.00 - 30	15%	Không	1,5%
> 360 - 1.200	Trên 90 - 300	Trên 30 - 100	18%	Không	
> 1.200 - 2.400	Trên 300 - 600	Trên 100 - 200	21%	Không	
> 2.400	Trên 600	Trên 200	24%	1,0%	

BẢNG GIÁ BÁN SẢN PHẨM TRÊN THỊ TRƯỜNG:

STT	TÊN SẢN PHẨM- QUY CÁCH	ĐƠN VỊ TÍNH	GIÁ BÁN LẺ (VNĐ)	GHI CHÚ
1	Viên nang dầu gấc -Gavidica	Hộp	65.000	Hộp 100 viên nang mềm
2	Trà thảo mộc - Gavi	Hộp	45.000	Hộp 20 túi
3	Trà thảo mộc khác: Khổ qua gấc, trà chùm ngây gấc, trà quýt, trà lá vàng.	Hộp	45.000	Hộp 20 túi
4	Viên nang bột chùm ngây Bo.Moringa	Hộp	50.000	Hộp 3 vỉ x 10 viên
5	Bột chùm ngây - 100g	Gói	40.000	Gói 100g
6	Bột Nghệ vàng -100g	Gói	30.000	Gói 100g

7	Dầu gấc nguyên chất -gavidica	Chai	100.000	100ml
8	Còn hạt gấc - GASEED	Chai	50.000	200ml
9	Gấc nhão - Gac puree	Hủ	50.000	100g
10	Bột gấc nguyên chất -Gavi	Gói	40.000	100g

2. Chính sách giá, bảo vệ giá:

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 công ty giảm giá bán hay tăng giá bán, Quý đại lý được bảo vệ giá đối với những mặt hàng cùng loại đang còn tồn trong kho.

Việc bảo vệ giá chỉ áp dụng cho các mặt hàng có hóa đơn nhập hàng của công ty trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông báo giảm giá.

3. Hợp đồng nguyên tắc và công nợ:

Hợp đồng nguyên tắc: Sau khi hai bên ký HĐNT và đặt ký quỹ với số tiền tương ứng giá trị đơn hàng đầu tiên trước khi giao hàng ít nhất 7 ngày làm việc. Giá trị đơn hàng tối thiểu là 50 triệu. Quý đại lý sẽ được đưa vào danh sách ưu đãi của Công ty được hưởng các chính sách dành cho đại lý.

Công nợ mua hàng:

- **Ký quỹ hợp đồng :** Nhà phân phối tiến hành thanh toán tiền ký quỹ trước ngày nhận đơn hàng đầu tiên ít nhất 7 ngày làm việc. Số tiền ký quỹ tối thiểu 30.000.000 đồng (Ba mươi triệu đồng).

- **Đối với trường hợp thanh toán ngay:** Nhà phân phối phải thực hiện việc thanh toán ngay tại thời điểm nhận đủ hàng hoặc trước khi nhà cung cấp giao ;

- **Đối với trường hợp gởi đầu đơn hàng:** Nhà phân phối được gởi đầu đơn hàng đầu tiên, việc thanh toán các đơn hàng liền kề sau đó được thực hiện sau khi nhà cung cấp giao hàng không quá 3 ngày làm việc. Giá trị đơn hàng sau tương đương với số tiền đã ký quỹ. Trường hợp, cao hơn nhưng không vượt quá 10% giá trị của số tiền đã ký quỹ. Trường hợp, giá trị đơn hàng kế tiếp cao hơn giá trị số tiền ký quỹ trên 10% thì nhà phân phối phải thanh toán bổ sung phần giá trị vượt trên 10%. Một đơn hàng được phép gởi đầu không quá 3 tháng.

- 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.

III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ:

1. Hỗ trợ về PR – Marketing:

Quý đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, banner, ... theo các chương trình của công ty TNHH Gac Viet. Thông tin về Quý đại lý sẽ được quảng cáo cùng nhà phân phối trên các phương tiện thông tin đại chúng.

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 cấp giấy chứng nhận là đại lý chính thức của công ty.

Quý đại lý được update thông tin về giá cả, thông tin hàng hoá, sản phẩm, chính sách của Công ty, các chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng.

Hai bên cũng nhau phối hợp để xúc tiến, quảng bá và bán các sản phẩm thông qua các hình thức như đăng thông tin sản phẩm mới, sản phẩm có khuyến mãi, sản phẩm nổi bật, đăng logo thương hiệu sản phẩm, nhà sản xuất và nhà cung cấp.

2. Hỗ trợ về thông tin sản phẩm, giải pháp:

Quý đại lý được hỗ trợ giải đáp những phản hồi của khách hàng về sản phẩm qua điện thoại.

Quý đại lý được tham gia khoá đào tạo định kỳ về sản phẩm, công nghệ và kiến thức bán hàng do công ty tổ chức, sẽ được hỗ trợ đào tạo riêng nếu có yêu cầu.

3. Hỗ trợ về hàng hóa:**Đổi hàng:**

- Trong vòng 7 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn, Quý đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định thuộc lỗi của nhà sản xuất.

- Trường hợp, hàng hóa gần hết hạn sử dụng thì đại lý được đổi hàng mới nhưng phải trước khi hàng hết hạn ít nhất 30 ngày.

Trả hàng: Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, Quý đại lý có quyền trả lại hàng cho công ty. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 3 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản bàn giao hàng hóa.

Xử lý hàng tồn kho sau khi thanh lý hợp đồng:

- Khi hợp đồng hết hạn hoặc bị chấm dứt. Nhà cung cấp sẽ tiến hành thanh lý số hàng tồn kho của nhà phân phối bằng cách mua lại theo giá hiện hành hoặc chuyển sang nhà phân phối mới trong vòng 15 ngày kể từ ngày ký biên bản thanh lý hợp đồng.

- Trong trường hợp, nhà phân phối bán lại các sản phẩm tồn kho cho nhà cung cấp, các khoản hoa hồng, khuyến mãi và thưởng trên các sản phẩm này đã nhận trước đó sẽ được tính và hoàn trả lại cho nhà cung cấp.

4. Yêu cầu đối với Đại lý:

Trung bày sản phẩm mang thương hiệu GAC VIET hoặc Mekong Herbals và các sản phẩm nông dược của công ty tại showrom.

Hỗ trợ công ty TNHH GAC VIET khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Quý đại lý.

Không kinh doanh sản phẩm ngoài luồng hoặc sản phẩm tương tự của đối thủ cạnh tranh hoặc làm giả hàng của Công ty. Mức giá bán lẻ cho khách hàng đảm bảo mức giá bán lẻ quy định của Công ty. Không bán phá giá (ngoại trừ có sự đồng ý bằng văn bản của CTY TNHH GACVIET).



CÔNG TY TNHH MTV GAC VIET

Tel : 848.62957936 — **Fax:** 848.62957935 - **DĐ:** 0908005554

Địa chỉ: Số 137/9 Đường 59, Phường 14, Quận Gò Vấp, TP.HCM

Website : WWW.QUAGAC.COM ; **E_mail:** contact@quagac.com

Chính sách theo thông báo này được áp dụng từ ngày 01/07/2015 - cho đến khi có thông báo mới thay thế của CTY TNHH GAC VIET./.

T/M CTY TNHH MTV GAC VIET

Giám đốc

TRẦN VĂN AN