

CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

Lời đầu tiên, Công ty TNHH Phù Đổng – Cửa hàng VLXD số 1 xin chân thành cảm ơn sự hợp tác và hỗ trợ của Quý khách hàng đối với hoạt động kinh doanh ống, phụ kiện và thiết bị vệ sinh của cửa hàng chúng tôi tại thị trường Nha Trang - Khánh Hòa trong suốt thời gian qua. Do nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh và nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu khách hàng trong toàn tỉnh, cửa hàng chúng tôi trân trọng kính mời sự hợp tác của Quý khách hàng dưới hình thức đại lý theo những chính sách như sau:

1. Chính sách chung

- Tạo dựng mối quan hệ làm ăn lâu dài trên cơ sở 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;
- Luôn quan tâm, hợp tác trên cơ sở vì lợi ích của cả hai bên, cũng như luôn có những điều chỉnh hợp lý nâng cao hiệu quả kinh doanh;
- Thường xuyên chia sẻ thông tin về hàng hóa và hỗ trợ kịp thời;
- Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối;
- Phân đoạn rõ ràng thị trường, khu vực; tránh sự cạnh tranh giữa các đại lý;
- Cam kết bảo vệ tối đa lợi ích của các đại lý trước những biến động của thị trường và cạnh tranh.

2. Chính sách về tài chính

2.1. Chiết khấu mua hàng

- Quý đại lý được chiết khấu khi mua hàng dựa trên bảng giá có thuế (nếu có) được các nhà sản xuất công bố rộng rãi;
- 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.

2.2. Chính sách giá

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và các cam kết hợp tác, 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 cửa hàng chúng tôi tăng giá bán hoặc có các chương trình khuyến mãi, cửa hàng sẽ thông báo đến Quý đại lý trong lần đặt hàng gần nhất hoặc thông tin rộng rãi thông qua trang web của cửa hàng.

2.3. Hợp đồng nguyên tắc và công nợ

2.3.1. Hợp đồng nguyên tắc (không bắt buộc)

Sau khi hai bên ký kết hợp đồng, Quý đại lý sẽ được đưa vào danh sách đại lý của cửa hàng chúng tôi, được hưởng các chính sách dành cho đại lý.

2.3.2. Công nợ mua hàng

Đối với đợt mua hàng lần đầu, Quý đại lý vui lòng thanh toán 100 % giá trị toa hàng. Đối với các đợt mua hàng tiếp theo, cửa hàng chúng tôi áp dụng hình thức mua hàng cho phép gởi đầu 01 toa, nhưng tổng công nợ của Quý đại lý tại mọi thời điểm không được vượt quá 05 triệu VNĐ.

2.3.2.1. Hình thức thanh toán

Quý đại lý vui lòng thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.

2.3.2.2. Tài khoản ngân hàng dùng để thanh toán

2.3.2.2.1. Tài khoản công ty

Tên tài khoản: Công ty TNHH Phù Đồng

Số tài khoản: 102010000427997

Mở tại: NH TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) – CN Khánh Hòa

2.3.2.2.2. Tài khoản cá nhân

Tên tài khoản: Đặng Thị Gấm

Số tài khoản: 101010000826065

Mở tại: NH TMCP Công thương Việt Nam (Vietinbank) – CN Khánh Hòa

Trên cơ sở kết quả hợp tác và lịch sử thanh toán, Quý đại lý sẽ được hưởng các ưu đãi tốt hơn về chính sách khuyến mãi của cửa hàng chúng tôi.

3. Chính sách hỗ trợ

3.1. Hỗ trợ về PR – Marketing

- Quý đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, banner, ... theo các chương trình dành cho đại lý. Thông tin về Quý đại lý sẽ được quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng và trên trang web của cửa hàng;
- Quý đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của cửa hàng chúng tôi và nhà sản xuất ban hành;
- Quý đại lý được cập nhật thông tin về giá cả, hàng hóa, chính sách, chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng của cửa hàng và nhà sản xuất.

3.2. Hỗ trợ về thông tin

- Quý đại lý được hỗ trợ thông tin hàng hóa qua điện thoại hoặc trực tiếp khi có yêu cầu;
- Quý đại lý được hỗ trợ kiến thức bán hàng khi có yêu cầu;
- Khi tham gia đấu thầu và dự án, Quý đại lý sẽ được cửa hàng chúng tôi tư vấn và hỗ trợ về giải pháp và kỹ thuật nếu có yêu cầu.

3.3. Hỗ trợ về hàng hóa

3.3.1. Đổi hàng

Trong vòng 10 ngày kể từ thời điểm Quý đại lý ký nhận hàng vào Phiếu giao hàng, Quý đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu hàng hóa được xác định thuộc lỗi do nhà sản xuất.

3.3.2. 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 cửa hàng chúng tôi. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 03 ngày kể từ thời điểm Quý đại lý ký nhận hàng vào Phiếu giao hàng.

4. Yêu cầu đối với Quý đại lý

- Trưng bày hàng hóa do cửa hàng chúng tôi phân phối tại Quý đại lý;
- Hỗ trợ cửa hàng chúng tôi và nhà sản xuất khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Quý đại lý;
- Mức giá cho khách hàng đầu cuối đảm bảo tương đương với mức giá bán lẻ đề nghị của đại lý. Không bán phát giá.

Trân trọng kính chào!