

myphamfr  zen.vn

Hệ thống website myphamfrozen.vn

-----o0o-----
Số: TB001-2017

TpHCM, ngày 01 tháng 01 năm 2017



THÔNG BÁO

V/v ban hành Chính sách đại lý / cộng tác viên

Kính gửi: Quý Đại lý / Cộng tác viên (CTV) hệ thống website myphamfrozen.vn

Công ty TNHH Dịch Vụ và Sản Xuất TT (TTCOM) trân trọng gửi đến Quý Đại lý / CTV lời cảm ơn sâu sắc vì sự tin tưởng và hợp tác của Quý Đại lý / CTV với TTCOM trong suốt thời gian qua.

Ngay từ những ngày đầu thành lập, TTCOM luôn nỗ lực không ngừng để phát triển và mở rộng thị trường, quyết tâm xây dựng hệ thống đại lý rộng khắp trên toàn quốc với phương châm "HỢP TÁC ĐÔI BÊN CÙNG CÓ LỢI"

TTCOM xin thông báo đến Quý Đại lý / CTV "**Chính sách đại lý / cộng tác viên**" (đính kèm cùng thông báo này) có hiệu lực từ ngày 01 tháng 01 năm 2017.

TTCOM rất mong tiếp tục nhận được sự ủng hộ để hợp tác phát triển bền vững cùng Quý Đại lý / CTV trong thời gian tới.

Trân trọng thông báo.

CHÍNH SÁCH CỘNG TÁC VIÊN

I- NGUYÊN TẮC CHUNG

- Mục tiêu mang đến cho khách hàng những sản phẩm và dịch vụ tốt nhất; chia sẻ cơ hội, lợi ích kinh doanh tốt nhất với đối tác; mang lại cho cộng đồng những giá trị thiết thực nhất.
- Tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu.
- Luôn quan tâm đến đối tác cũng như luôn có những điều chỉnh hợp lý để nâng cao hiệu quả hợp tác quan hệ kinh doanh hai bên.
- Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối.
- Luôn hỗ trợ kịp thời cũng như luôn cam kết hỗ trợ chia sẻ tối đa với đối tác trước những biến động của thị trường và cạnh tranh.

II- ĐIỀU KIỆN TRỞ THÀNH CỘNG TÁC VIÊN

- Tất cả các tổ chức, cá nhân hoạt động / có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh mỹ phẩm, làm đẹp.
- Doanh thu tối thiểu **5 triệu đồng / tháng** (tính theo giá bán lẻ). Nếu trong **3 tháng liên tiếp** CTV không đạt mức doanh thu 5 triệu đồng / tháng, Công ty sẽ xem xét chấm dứt hợp tác với CTV đó.

III- QUYỀN LỢI CỦA CỘNG TÁC VIÊN

- Được myphamfrozen.vn công nhận và giới thiệu là Cộng Tác Viên Chính Thức của công ty
- Được sử dụng mỹ phẩm cao cấp của công ty với mức giá ưu đãi cho Cộng Tác Viên Chính Thức.
- Được hỗ trợ bởi đội ngũ nhân viên tư vấn nhiệt tình và giàu kinh nghiệm.
- Được hỗ trợ tư vấn khách hàng, chăm sóc khách hàng, giao hàng cho khách hàng hoàn toàn MIỄN PHÍ.
- Được sử dụng nguồn tài nguyên trên website của công ty hoàn toàn MIỄN PHÍ

IV- TRÁCH NHIỆM CỦA CỘNG TÁC VIÊN

- Chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hành vi hoạt động giới thiệu sản phẩm của mình.
- Không được làm ảnh hưởng và gây ra mất uy tín của khách hàng, của Công ty kể cả trong và sau thời gian làm cộng tác viên.
- Không được nhân danh của Công ty hoặc đại diện của Công ty thực hiện các công việc khác, gây tổn hại đến Công ty hoặc khách hàng.
- Không được làm trái các quy định do Công ty ban hành.
- Không được tự ý thay đổi giá bán sản phẩm gây ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng và ảnh hưởng đến hình ảnh của công ty.

V- CHÍNH SÁCH CHUNG

1. Chính sách chiết khấu

Chiết khấu dành cho CTV có 4 bậc, được tính dựa trên doanh thu bán lẻ trong tháng, chi tiết theo bảng dưới đây:

Bậc	Doanh thu bán lẻ / tháng	CK%	Cách tính chiết khấu
1	<= 5 triệu	10%	0đ + 10% x Doanh thu
2	Trên 5 triệu đến 7 triệu	13%	500,000đ + 13% x Doanh thu trên 5 triệu
3	Trên 7 triệu đến 10 triệu	15%	710,000đ + 15% x Doanh thu trên 7 triệu
4	Trên 10 triệu	18%	1,210,000đ + 18% x Doanh thu trên 10 triệu

Ví dụ 1: chị A là 1 cộng tác viên của công ty; và có tổng doanh thu bán lẻ (doanh thu theo giá bán lẻ) đạt 9,000,000 đồng trong tháng 1/2017 (*tương đương với Bạc 3*). Số tiền chiết khấu của chị A nhận được tính như sau:

$$710,000đ + 15\% \times (9,000,000 - 7,000,000) = \mathbf{1,060,000 VNĐ}$$

Chú ý:

- Doanh thu tính chiết khấu dựa trên đơn giá bán lẻ công bố trên website *myphamfrozen.vn* theo từng thời điểm cụ thể.
- Doanh thu tính chiết khấu được xem là hợp lệ chỉ khi đơn hàng đã được giao hàng và thu tiền thành công tại ngày kết thúc của tháng; và không bao gồm doanh thu trả hàng phát sinh trong tháng (nếu có)
- Doanh thu tính chiết khấu được chốt định kỳ hàng tháng và không được cộng dồn qua tháng sau

2. Cách thức bán hàng và ghi nhận doanh thu CTV

- Cách 1 – Đặt hàng online

Mỗi CTV sẽ có một mã CTV riêng biệt dùng để đặt hàng trên website *myphamfrozen.vn*. Khi đặt hàng và nhập mã CTV vào ô "Mã giảm giá" trong phần Phương Thức Thanh Toán, hệ thống sẽ tự động ghi nhận doanh thu CTV.

- Cách 2 – Gọi điện đặt hàng

Gọi điện vào số hotline **08.8880.4366**, tư vấn viên sẽ hỗ trợ đặt hàng và ghi nhận doanh thu CTV trên hệ thống.

Để biết thêm chi tiết cách thức đặt hàng, vui lòng tham khảo đường dẫn dưới đây

<http://myphamfrozen.vn/huong-dan/huong-dan-mua-hang-my-pham-frozen.html>

3. Cách thức giao hàng cho khách

- Phương án 1 – CTV tự giao hàng cho khách

Công ty sẽ giao hàng trực tiếp cho CTV hoàn toàn MIỄN PHÍ, theo thông tin đơn hàng do CTV cung cấp.

- Phương án 2 – Công ty hỗ trợ CTV giao hàng cho khách hàng

Dựa trên thông tin đơn hàng, Công ty sẽ giao hàng trực tiếp cho khách hàng hoàn toàn MIỄN PHÍ.

4. Chính sách đổi trả và hoàn tiền

- Tuân theo chính sách đổi trả và hoàn tiền của công ty

Để biết thêm chi tiết, vui lòng tham khảo đường dẫn dưới đây

<http://myphamfrozen.vn/huong-dan/chinh-sach-doi-tra-hang-hoa.html>

5. Thanh toán tiền chiết khấu

- Hình thức 1 – Thanh toán cứ mỗi 500,000VNĐ tích lũy

Cứ mỗi 500,000VNĐ tích lũy hoặc lớn hơn, công ty sẽ tiến hành thanh toán tiền chiết khấu cho CTV thông qua hình thức chuyển khoản hoặc cần trừ vào giá trị đơn hàng tiếp theo.

Ví dụ 2: Chị B là cộng tác viên của công ty từ tháng 01/2017, doanh thu và chiết khấu của chị B phát sinh trong tháng 1 + 2/2017 như sau:

- Ngày 10/01: mua hàng với giá trị 2 triệu đồng
 - Doanh thu bán lẻ của tháng: 2,000,000 VNĐ
 - Chiết khấu tạm tính: 200,000 VNĐ

- Số tiền cần thanh toán: $[10\% \times 2,000,000]$
2,000,000 VNĐ
 - Ngày 25/01: mua hàng với giá trị 2.5 triệu đồng
 - Doanh thu bán lẻ của tháng: 4,500,000 VNĐ (*)
 - Chiết khấu tạm tính: 450,000 VNĐ
 $[10\% \times 4,500,000]$
 - Số tiền cần thanh toán: 2,500,000 VNĐ

(*) Tính đến thời điểm kết thúc tháng 01/2017, Doanh thu bán lẻ của CTV B chỉ đạt 4.5tr và doanh thu này vẫn được tính chiết khấu nhưng không được cộng dồn qua tháng sau
 - Ngày 05/02: mua hàng với giá trị 1.5 triệu đồng. Lúc này số tiền chiết khấu tích lũy của CTV B là 600,000VNĐ và CTV B chọn hình thức cần trừ vào giá trị đơn hàng.
 - Doanh thu bán lẻ của tháng: 1,500,000 VNĐ
 - Chiết khấu tạm tính: 600,000 VNĐ
 $[450,000 (CK tháng 1) + 10\% \times 1,500,000]$
 - Số tiền cần thanh toán: 900,000 VNĐ
 $[1,500,000 - 600,000]$
- **Hình thức 2 – Cần trừ vào giá trị đơn hàng ngay lập tức**
Hình thức này chỉ áp dụng đối với CTV có thời gian hợp tác với công ty **trên 3 tháng** và đáp ứng điều kiện trở thành cộng tác viên (Mục II).

Ví dụ 3: Chị C là cộng tác viên của công ty từ tháng 10/2016. Tính đến thời điểm tháng 1/2017, thời gian hợp tác của chị C đã trên 3 tháng, đủ điều kiện để áp dụng hình thức 2. Doanh thu và chiết khấu của chị C phát sinh trong tháng 1/2017 như sau:

Ngày	Giá trị mua hàng	Doanh thu tích lũy	Chiết khấu tạm tính	Chiết khấu đã nhận	Chiết khấu chưa nhận	Giá trị thanh toán
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]=[3]-[4]	[6]=[1]-[5]
05/01	2,500,000	2,500,000	250,000*	0	250,000	2,250,000
15/01	3,500,000	6,000,000	630,000**	250,000	380,000	3,120,000
25/01	3,000,000	9,000,000	1,060,000***	630,000	430,000	2,570,000

- (*) Doanh thu tích lũy đạt 2.5 triệu, nên áp dụng bậc 1: $10\% \times 2,500,000$
- (**) Doanh thu tích lũy đạt 6 triệu, nên áp dụng bậc 2: $500,000 + 13\% \times (6,000,000 - 5,000,000)$
- (***) Doanh thu tích lũy đạt 9 triệu, nên áp dụng bậc 3: $710,000 + 15\% \times (9,000,000 - 7,000,000)$

VI- CÁCH THỨC ĐĂNG KÝ

- Đọc và hiểu toàn bộ chính sách CTV
- Cung cấp đầy đủ thông tin bằng cách điền vào form theo đường link bên dưới.
Link: <http://myphamfrozen.vn/tuyen-dung/mau-dang-ky/>
- Kiểm tra email đăng ký để lấy mã CTV.

VII-ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

- Chính sách này có hiệu lực từ ngày 01/01/2017 và được áp dụng cho toàn hệ thống website myphamfrozen.vn
- Tất cả CTV có trách nhiệm đọc, hiểu và tuân theo chính sách này. Mọi vi phạm sẽ bị xử lý theo quy định của công ty.
- Mọi thắc mắc, đóng góp hoặc khiếu nại vui lòng liên hệ số điện thoại **08.8839.9926 (Mr. Tú)** để được giải đáp.