

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 7 năm 2024

CHÍNH SÁCH CHIẾT KHẤU DÀNH CHO ĐẠI LÝ

ĐỐI TƯỢNG ÁP DỤNG

✓ Đại lý cấp 1 độc quyền tại khu vực.

1. CHÍNH SÁCH CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

- Tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn.
- Hợp tác trên cơ sở vì lợi ích của cả hai bên.
- Thường xuyên chia sẻ thông tin 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 quyền lợi của Đại lý trước những biến động của thị trường và cạnh tranh.

2. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ

2.1 Hỗ trợ về Marketing

- Đại lý được hỗ trợ và catalogue, mẫu sản phẩm, khách hàng (nếu ngay khu vực của đại lý),... theo các chương trình của công ty.
- Đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng.
- Đại lý được cấp giấy chứng nhận là đại lý chính thức.

2.2 Hỗ trợ về sản phẩm

- Đại lý được hỗ trợ thông tin về hàng hóa, sản phẩm, chính sách của công ty.
- Các tài liệu về sản phẩm.

2.3 Hỗ trợ về kỹ thuật

- Đại lý được hỗ trợ kỹ thuật qua điện thoại.

3. CHÍNH SÁCH VỀ GIÁ

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và cam kết hợp tác khác. 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 dành cho Đại lý trên thị trường.
- Đại lý cấp 1: Chiết khấu 30% (Khi là độc quyền khu vực cam kết doanh thu 2.000.000.000 VNĐ/ Tháng)
- Đại lý cấp 2: Chiết khấu 25% cam kết doanh thu 1.000.000.000 VNĐ/Tháng.
- Đại lý cấp 3: Chiết khấu 20% cam kết doanh thu 500.000.000 VNĐ/Tháng.