

## CHÍNH SÁCH HOA HỒNG ĐẠI LÝ

<b>Kính gửi :</b>	Đại lý thương mại điện tử	<b>Đại diện:</b>	<b>Lưu Bảo Ngọc</b>
Công ty:		Chức vụ:	Phó Giám đốc phụ trách Kinh doanh
Điện thoại:		Điện thoại:	
Fax :		Di động:	<b>0906265859</b>
Email :		Email :	<a href="mailto:ngoclb@fpt.com.vn">ngoclb@fpt.com.vn</a>

Dòng sản phẩm	Incentive	Ngày áp dụng	
<b>I. Laptop</b>			
Acer	1.2%	10/03/2011	
Apple	1.2%	10/03/2011	
Dell	1.2%	10/03/2011	
FPT-Elead	1.2%	10/03/2011	
HP-Compaq	1.2%	10/03/2011	
Lenovo	1.2%	10/03/2011	
Toshiba	1.2%	10/03/2011	
Sony	1.2%	10/03/2011	
Asus	1.2%	10/03/2011	
Gigabyte	1.2%	10/03/2011	
Samsung	1.2%	10/03/2011	
<b>II. Điện thoại</b>			
Dell	2.0%	10/03/2011	
HTC	2.2%	10/03/2011	
Nokia	1%	10/03/2011	
Motorola	1.8%	10/03/2011	
Samsung	2.2%	10/03/2011	
Iphone			Tạm dừng bán chưa có hàng về
Sony-Ericsson	2.0%	10/03/2011	
LG	2.2%	10/03/2011	
Lenovo	2.0%	10/03/2011	
Acer	2.0%	10/03/2011	

Trang 1/3

=====  
**Trung tâm kinh doanh Trực tuyến FPT -VIMUA**

**Head Office:** Tầng 9, tòa nhà FPT Cầu Giấy, Đường Duy Tân, Cầu Giấy Hà Nội.

**Business Center:** Tầng 5, 107 Trần Đại Nghĩa – Hai Bà Trưng – HN

**Tel:** 04.36231491 -04.36231492

<http://www.vimua.com> - <http://www.vimua.net> <http://www.vimua.vn>

F-Mobile	3.5%	10/03/2011	
<b>III. Linh kiện &amp; Phụ kiện</b>			
1. Linh kiện	4.0%	01/05/2011	
2. .Phụ kiện	4.0%	10/03/2011	Nếu bán kèm theo máy thì hưởng 6%
PC & LCD	2.0%	10/03/2011	
Máy ảnh kỹ thuật số	2.0%	01/05/2011	
<b>IV. CHĂM SÓC VÀ BẢO HÀNH</b>			
Các gói bảo hành	4.0%	01/05/2011	Là gói bảo hành dịch vụ do FPT Service cung cấp
Dịch vụ bảo hành	4.0%	01/05/2011	
<b>V. THÔNG TIN KHÁC</b>			
<p><b>1. Quy định về thay đổi tỉ lệ hoa hồng:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trường hợp thay đổi hoa hồng bất thường theo từng loại sản phẩm, vimua sẽ thông báo cho các Đại lý trước 2 ngày để chuẩn bị Phương án bán hàng phù hợp. Trường hợp này có thể sẽ xảy ra thường xuyên và không cố định thời điểm.</li> <li>- Trường hợp thay đổi chính sách chung liên quan chế độ của đại lý, ban quản trị sẽ thông báo trước 1 tuần.</li> </ul> <p><b>2. Hợp đồng theo dự án:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vimua khuyến khích các đại lý tìm kiếm hợp đồng cho dự án: Với hóa đơn trên 100 triệu các đại lý liên hệ trực tiếp với bộ phận kinh doanh để được hướng dẫn, thỏa thuận giá tốt nhất cho đơn hàng và làm hợp đồng.</li> <li>- Nếu hàng bán theo dự án các đại lý sẽ được hưởng chính sách chiết khấu trực tiếp không theo tỷ lệ hoa hồng tùy theo mặt hàng. Phần này sẽ không được tính incentive bán hàng thông thường.</li> </ul> <p><b>3. Chính sách chăm sóc khách hàng:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đại lý chủ động chăm sóc khách hàng của mình, Vimua sẽ can thiệp khi nhận được thông tin phản hồi từ phía khách hàng.</li> <li>- Trong trường hợp khách hàng có khiếu nại về thái độ tư vấn và dịch vụ của đại lý thì Vimua sẽ áp dụng các biện pháp xử lý theo như trong quy định.</li> <li>- Ngoài chính sách chăm sóc khách hàng của các đại lý, Vimua có toàn quyền chăm sóc khách hàng theo chính sách của Vimua.</li> </ul> <p><b>4. Đối tượng đại lý:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tất cả mọi cá nhân và tổ chức đều có thể trở thành đại lý của Vimua.</li> </ul> <p><b>5. Quy định về trả hoa hồng cho đại lý:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Doanh số của các Đại lý khi tính incentive là doanh số chưa tính VAT.</li> <li>- Với Đại lý đạt doanh số trên 20triệu/tháng Vimua sẽ tính thu nhập cho các đại lý trong tháng. Vimua sẽ chuyển tiền vào tài khoản Ngân hàng mà Đại lý đã đăng ký trên hệ thống dự kiến vào ngày 20 tháng kế tiếp.</li> <li>- Với các Đại lý có doanh số ít hơn 20triệu/ tháng, <b>Vimua</b> sẽ không tính thu nhập cho tháng đó mà sẽ cộng dồn vào doanh số của tháng tiếp theo.</li> <li>- Khi có thay đổi tỷ lệ Incentive, vimua sẽ thông báo đến các Đại lý để đại lý có chính sách bán hàng phù hợp.</li> <li>-</li> </ul>			

=====

**Trung tâm kinh doanh Trực tuyến FPT -VIMUA**

**Head Office:** Tầng 9, tòa nhà FPT Cầu Giấy, Đường Duy Tân, Cầu Giấy Hà Nội.

**Business Center:** Tầng 5, 107 Trần Đại Nghĩa – Hai Bà Trưng – HN

**Tel:** 04.36231491 -04.36231492

<http://www.vimua.com> - <http://www.vimua.net> <http://www.vimua.vn>

## 6. Về chính sách thưởng doanh số cho Đại lý:

- Ngoài khoản Incentive mà các Đại lý hưởng khoản thưởng theo doanh số được tính theo hàng quý.
- Chính sách thưởng doanh số được áp dụng như sau:
- Dựa vào doanh số bình quân của 1 tháng trong Quý (3 tháng) sau đây gọi là **Doanh số thưởng**.
  - Doanh số thưởng đạt mức **500** triệu thì được hưởng thêm khoản thưởng **0.3%**.
  - Doanh số thưởng lớn hơn **500** triệu và nhỏ hơn hoặc bằng **800** triệu thì được hưởng thêm khoản thưởng **0.5%**
  - Doanh số thưởng hơn **800** triệu và nhỏ hơn hoặc bằng 1 tỷ thì được hưởng thêm khoản thưởng **0.8%**
  - Với bình quân doanh số lớn hơn **1**tỷ thì được hưởng thêm khoản thưởng **1%**

## 7. Quy định về hưởng chính sách thưởng doanh số:

- Chính sách thưởng áp dụng dựa trên tài khoản đăng ký của Đại lý trên vimua. Các Đại lý không được bắt tay nhau, gom khách hàng nhằm lấy doanh số thưởng, nếu phát hiện ra trường hợp vi phạm như vậy vimua sẽ không tính doanh số thưởng.
- Với các Đại lý bị khách hàng phản hồi về thái độ tư vấn hoặc cư xử không đúng mực. Vimua sẽ tính điểm trừ và trừ vào khoảng thưởng doanh số tùy vào mức độ nặng nhẹ.
- Chính sách được áp dụng bắt đầu từ ngày **1/1/2011**.

Mọi thắc mắc các Đại lý gửi email đến [info@vimua.com](mailto:info@vimua.com) để nhận được hướng dẫn cụ thể.

Ngày 25 tháng 02 năm 2011

=====  
**Trung tâm kinh doanh Trực tuyến FPT -VIMUA**

**Head Office:** Tầng 9, tòa nhà FPT Cầu Giấy, Đường Duy Tân, Cầu Giấy Hà Nội.

**Business Center:** Tầng 5, 107 Trần Đại Nghĩa – Hai Bà Trưng – HN

**Tel:** 04.36231491 -04.36231492

<http://www.vimua.com> - <http://www.vimua.net> <http://www.vimua.vn>