

Số: 01/1803/QCĐL-PKD-VN

TP. HCM, ngày 18 tháng 03 năm 2020

QUY CHẾ KINH DOANH

----- Đại lý -----

- Căn cứ xu thế tiêu thụ hàng tiêu dùng nói chung và thực phẩm hỗ trợ làm bánh mứt trái cây, nước uống sinh tố nói riêng
- Hiện nay Công ty TNHH VINA FRUIT chưa có nhu cầu độc quyền nhà phân phối ở khu vực thành phố Hồ Chí Minh
- Căn cứ tình hình kinh doanh của các đại lý.

Nay Công ty **TNHH VINA FRUIT** ban hành quy chế áp dụng cho các khách hàng là đại lý của thương hiệu **BERRINO** do Công ty TNHH VINA FRUIT sản xuất và phân phối độc quyền tại Việt Nam, cụ thể như sau:

MỤC ĐÍCH

- Nhằm bảo vệ và thương lượng lại mứt chiếc khẩu cho những đại lý cũ và đại lý mới.
- Tạo điều kiện cho những đại lý mới có thể hợp tác dễ dàng hơn với Nhà sản xuất
- rà soát và cơ cấu lại thị trường để phát triển thêm các đại lý trong cả nước

Điều 1: ĐIỀU KIỆN TRỞ THÀNH ĐẠI LÝ

- Có năng lực tài chính.
- Có giấy phép đăng ký kinh doanh, đăng ký mã số thuế của công ty hoặc chứng minh nhân dân (đối với cá nhân).
- Mặt bằng kinh doanh nằm ở vị trí thuận lợi hoặc mặt tiền đường nơi tập trung đông dân cư như: Trung tâm Thành Phố, Quận/Huyện, Thị Xã ...
- Là công ty, trung tâm dạy học pha chế, doanh nghiệp, cá nhân đang kinh doanh mặt hàng bánh ,nước uống

Điều 2: QUYỀN LỢI CỦA ĐẠI LÝ

2.1 Đối với đại lý khi mua sản phẩm Sinh tố

* **Giai đoạn tháng:**

<i>Phân loại</i>	<i>Chiết khấu</i>	<i>Sinh Tố/ thùng</i>	<i>Mứt/ thùng</i>	<i>Thời hạn</i>
<i>Cấp 2</i>	<i>10%</i>	<i>Trên 100 thùng</i>	<i>Trên 30 thùng</i>	<i>Sau 2 tháng</i>
<i>Cấp 1</i>	<i>15%</i>	<i>Trên 200 thùng</i>	<i>Trên 60 thùng</i>	<i>Sau 2 tháng</i>
<i>Cấp 1</i>	<i>17%</i>	<i>Trên 400 thùng</i>		<i>Sau 2 tháng</i>

Ghi chú :Nthur vậy qua từng giai đoạn sau thời gian 4 tháng cho sản phẩm mứt và 6 tháng cho sản phẩm sinh tố .Các khách hàng có thể trở thành đại lý cấp 1 của Nhà sản xuất

- Các quyền lợi và chiết khấu sẽ bắt đầu được áp dụng khi khách hàng mua ngay đơn hàng trên 30 thùng sinh tố hoặc 10 thùng mứt
- Chiết khấu được tính riêng rẽ của hai loại sản phẩm mứt và sinh tố

*** Chiết khấu đơn hàng khi mua sản phẩm sinh tố và mứt**

<i>Chiết khấu</i>	<i>Sinh tố/ thùng</i>	<i>Mứt / thùng</i>	<i>Thời hạn</i>
<i>5%</i>	<i>Trên 15 thùng</i>	<i>Trên 5 thùng</i>	<i>Mua ngay</i>
<i>10%</i>	<i>Trên 100 thùng</i>	<i>Trên 30 thùng</i>	<i>Mua ngay</i>
<i>15%</i>	<i>Trên 200 thùng</i>	<i>Trên 60 thùng</i>	<i>Mua ngay</i>
<i>17%</i>	<i>Trên 300 thùng</i>		<i>Mua ngay</i>

Ghi chú:

- Chiết khấu đơn hàng không áp dụng tăng chiết khấu tháng cho các đại lý mới mua hàng.
- Chiết khấu đơn hàng không cộng dồn (% chiết khấu) với chiết khấu tháng
- Chiết khấu được tính riêng lẻ của hai loại sản phẩm mứt và sinh tố

Quyền lợi đại lý khi mua hàng

- Nhà sản xuất đáp ứng theo yêu cầu qui định về sản xuất, sản phẩm có mã vạch nhân tem nhãn đầy đủ theo qui định
- Nhà sản xuất tuyệt đối không áp dụng chiết khấu đối với các khách hàng mua lẻ

nhằm đảm bảo việc mua bán của các đại lý.

- *Khách hàng mua lẻ số lượng quá ít sẽ được Nhà sản xuất hướng dẫn mua hàng ở các đại lý thuộc khu vực gần nhà.*
- *Khách hàng sẽ được chiết khấu 15%/ tháng ngay sau khi đạt được 800 thùng sinh tố / năm hoặc 250 thùng mít /năm. Chính sách được áp dụng tính từ thời gian bắt đầu mua hàng đến kết thúc 1 năm sau khi mua sản phẩm đó*
- *Chiết khấu tháng sẽ được áp dụng cứ sau 2 tháng khi khách hàng hoàn thành 1 giai đoạn ,khách hàng sẽ được tính chiết khấu mới*
- *Các đơn hàng trên giá bán đã bao gồm VAT*

Lưu ý:

- Các đại lý không duy trì được doanh số theo qui định của nhà sản xuất sẽ bị cắt giảm chiết khấu sau 1 năm
- Ngược lại nếu đại lý đạt được doanh số theo qui định có thể thương lượng hợp tác với nhà sản xuất để được quyền lợi tốt hơn
-

2.2 Hỗ trợ đào tạo:

- Đại lý được hỗ trợ chuyên môn về kỹ thuật cũng như kiến thức sản phẩm.

2.3 Hỗ trợ Marketing:

- Được hỗ trợ: Catalogue, brochure, poster, banner, băng rôn, kệ đựng, bảng hiệu, các chương trình khuyến mãi thêm nếu có

Điều 3 CHÍNH SÁCH CÔNG NỢ VÀ THANH TOÁN

- Thanh toán bằng tiền mặt ngay sau khi nhận hàng
- Thanh toán chuyển khoản trước khi nhận hàng đối với các đại lý thuộc khu vực tỉnh

Điều 4: NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI LÝ

- Cung cấp rõ thông tin để nhà sản xuất hỗ trợ theo dõi chiết khấu cung như quyền lợi đại

lý

- Giá bán qui định tính VAT trên giá khách hàng không được tính trừ VAT
- Thanh toán tiền hàng theo đúng quy định trên qui chế đại lý
- Quy định này được áp dụng từ ngày ...01/06/2020..... cho đến khi có thông báo/quy định mới.

Nơi nhận:- Đại lý
- Lưu VP



CÔNG TY TNHH VINA FRUIT


DƯƠNG THANH HIỀN