



Số 001/CSDL. Ngày 06.10.2017

Sửa đổi lần: 02....

# CHÍNH SÁCH

## ĐẠI LÝ TIÊU THỤ SẢN PHẨM GHẾ VĂN PHÒNG THÔNG MINH OSTA

*(Ban hành kèm theo quy chế này là hợp đồng đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ...)*

### ĐIỀU 1 : PHẠM VI ÁP DỤNG

Chính sách này áp dụng cho việc quản lý kinh doanh, phân phối, tiêu thụ sản phẩm Ghế văn phòng thông minh mang nhãn hiệu OSTA do **Công ty TNHH Khoa Học Công Nghệ và Ứng Dụng Ô Mê Ga (OSTA)** sản xuất đối với đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ...

### ĐIỀU 2: ĐỊNH NGHĨA VÀ GIẢI THÍCH

Trừ khi có quy định cụ thể khác hoặc ngữ cảnh bắt buộc phải giải thích theo một ý nghĩa khác, các thuật ngữ dưới đây sẽ được hiểu và diễn giải như sau:

“**Nhà sản xuất**” là đơn vị có chức năng sản xuất sản phẩm được phân phối theo quy định tại quy chế này.

“**Giá bán lẻ**” là giá bán lẻ Sản phẩm cho Người tiêu dùng cuối cùng trên thị trường; Giá bán lẻ do nhà sản xuất qui định và được niêm yết trên các thông tin truyền thông.

“**Thù lao đại lý**” là số tiền chênh lệch giữa giá bán mỗi sản phẩm của đại lý so với giá mà đại lý mua từ nhà sản xuất đã bao gồm VAT.

“**Cơ sở kinh doanh**” là nơi đại lý sẽ thực hiện hoạt động phân phối bán buôn, bán lẻ Sản phẩm cho khách hàng.

“**Đại lý cấp 1**” là các đơn vị, tổ chức và/hoặc cá nhân phân phối sản phẩm từ nhà sản xuất đến tay người sử dụng trực tiếp.

“**Chuỗi phân phối**” là Nhà phân phối do nhà sản xuất chỉ định sở hữu hệ thống siêu thị hoặc cửa hàng bán lẻ hoặc tương tự trên địa bàn của từ hai tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương trở lên.



“Ngày” có nghĩa là ngày tính theo dương lịch. Trừ khi có quy định rõ ràng và cụ thể trong Hợp đồng này, mọi số chỉ dẫn đến thời hạn trong Hợp đồng này đều tính theo ngày dương lịch và bất kỳ thời hạn nào kết thúc hoặc hết hạn vào ngày Chủ nhật hoặc ngày nghỉ lễ theo quy định của pháp luật Việt Nam, ngày kết thúc thời hạn sẽ được kéo dài tới ngày làm việc tiếp theo.

### **ĐIỀU 3: ĐIỀU KIỆN ĐỂ TRỞ THÀNH ĐẠI LÝ**

Để trở thành đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... của Công ty TNHH Khoa Học Công Nghệ và Ứng Dụng Ô Mê Ga ( OSTA ) các đơn vị phải đáp ứng những điều kiện như sau:

- Doanh nghiệp được thành lập theo qui định của pháp luật; Có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Đang hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực nội thất, trang trí nội thất, xây dựng, thiết kế - thi công nội – ngoại thất...
- Có địa điểm kinh doanh ổn định, thuận lợi cho hoạt động kinh doanh
- Có tiềm năng về tài chính, có quan hệ rộng trong phạm vi thị trường do đơn vị đó quản lý.

Việc quyết định đơn vị nào trở thành Đại lý - Chuỗi phân phối của công ty do Ban giám đốc Công ty TNHH Khoa Học Công Nghệ và Ứng Dụng Ô Mê Ga (OSTA) quyết định.

### **ĐIỀU 4: CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ**

#### **4.1 Giá bán lẻ sản phẩm, thù lao đại lý, mức thường doanh thu:**

##### **4.1.1 Giá bán lẻ sản phẩm**

- Giá bán lẻ sản phẩm do Công ty OSTA qui định và được niêm yết trên các thông tin truyền thông, đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ...

##### **4.1.2 Thù lao đại lý**

- Thù lao dành riêng cho Đại lý của Công ty OSTA theo chính sách do Công ty OSTA ban hành vào từng thời điểm cụ thể; được qui định trong bảng báo giá đại lý. Thù lao đại lý đã bao gồm toàn bộ các chi phí liên quan đến chiết khấu, chi phí kho bãi, chi phí bảo hành sản phẩm và quản lý bán hàng thuộc phạm vi quản lý của đại lý.
- Thù lao đại lý và giá bán lẻ có hiệu lực trong vòng 3 tháng tính từ ngày phát hành, mọi thay đổi sẽ được Công ty OSTA thông báo bằng văn bản trước ít nhất 15 ngày kể từ ngày có



hiệu lực, và không áp dụng cho các đơn đặt hàng đã có hiệu lực trước ngày Công ty OSTA áp dụng chính sách thay đổi giá.

#### **4.2 Phương thức thanh toán, giao hàng:**

##### **4.2.1 Phương thức thanh toán**

- Hình thức thanh toán và thủ tục thanh toán được quy định chi tiết trong hợp đồng. Nếu không có qui định khác thì hình thức thanh toán ký quỹ hoặc thanh toán trước khi nhận hàng được ưu tiên áp dụng.

##### **4.2.2 Phương thức giao nhận**

- Đối với đại lý cấp 1 – chuỗi phân phối: Khu Vực TP Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương : giao hàng tại kho cho Bên B
- Các khu vực khác: Theo từng trường hợp cụ thể.
- Công ty OSTA chịu chi phí vận chuyển các sản phẩm từ kho của mình đến 01 ( một ) kho do bên đại lý chỉ định tại khu vực Khu Vực TP Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương. Chi phí bốc xếp từ phương tiện vận chuyển vào kho của bên đại lý do bên đại lý chịu.
- Trong trường hợp vị trí kho của bên đại lý nằm trong khu vực đường cấm xe tải thì mọi chi phí vận chuyển hàng hoá từ nơi đậu xe tải của Công ty OSTA đến kho của bên đại lý sẽ do bên đại lý chịu hoặc bên đại lý phải thực hiện các thủ tục cần thiết để xin phép cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho xe tải giao hàng của Công ty OSTA được vào tận kho bên đại lý.

#### **ĐIỀU 5 : THỜI HẠN BẢO HÀNH SẢN PHẨM**

Tham khảo tại Qui định bảo hành và đổi sản phẩm.

#### **ĐIỀU 6 : CÁC CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ KHÁC**

- Đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, sản phẩm khuyến mãi... theo các chương trình của Công ty OSTA. Thông tin về đại lý sẽ được quảng cáo cùng Công ty OSTA trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Được cấp giấy chứng nhận là đại lý chính thức.
- Được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của công ty.
- Được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin hàng hoá, sản phẩm, chính sách của Công ty, các chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng.



- Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, quý đại lý có thể trả lại hàng cho Công ty OSTA. Việc trả hàng được thực hiện trong 03 (ba) ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản giao hàng hóa.

## **ĐIỀU 7 : TRÁCH NHIỆM VÀ QUYỀN HẠN CỦA CÁC BÊN**

### **7.1 Trách nhiệm và quyền hạn của nhà sản xuất.**

#### **7.1.1 Trách nhiệm**

- Đảm bảo cung cấp sản phẩm đúng chủng loại, chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật như đã công bố cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ...
- Thông báo cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... các qui định, qui chế có liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm.
- Định kỳ cung cấp cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... các thông tin về Sản phẩm như: Danh mục và Catalogue sản phẩm hiện có, giá cả sản phẩm, dịch vụ đối với khách hàng;
- Thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng phù hợp định hướng phát triển kinh doanh. Thông báo bằng văn bản cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... khi thực hiện các chương trình hỗ trợ, xúc tiến bán hàng.
- Cung cấp các phụ tùng, linh kiện, phụ liệu ... cho các hoạt động sửa chữa, bảo hành sản phẩm trong thời gian sản phẩm còn bảo hành cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối khi nhận được thông báo bằng văn bản về danh sách linh kiện cần thay thế
- Hỗ trợ giải đáp những phản hồi của khách hàng về sản phẩm qua điện thoại hoặc email.
- Hướng dẫn cho nhân viên của đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối i... những kỹ thuật cơ bản để có thể thực hiện việc lắp ráp, bảo quản, bảo hành sản phẩm đúng cách.
- Bồi thường thiệt hại và chịu phạt vi phạm theo quy định của pháp luật trong trường hợp Công ty OSTA vi phạm hợp đồng.

#### **7.1.2 Quyền hạn**

- Quyết định ban hành và điều chỉnh qui chế đại lý; tiêu chuẩn và điều kiện đại lý.
- Qui định các chế độ giảm giá, khuyến mãi, hỗ trợ quảng cáo, tiếp thị đối với đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... đã ký kết hợp đồng với công ty OSTA.
- Qui định và thông báo cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... các biện pháp quảng cáo, bảo vệ thương hiệu và hạn chế cạnh tranh không lành mạnh.



- Quyết định giá bán lẻ sản phẩm cho khách hàng, giá bán sản phẩm cho đại lý cấp 1 – Chuỗi phân phối ... đã kí kết hợp đồng với công ty OSTA

## **7.2 Trách nhiệm và quyền hạn của Đại lý cấp 1 – chuỗi phân phối.**

### **7.2.1 Trách nhiệm**

- Tổ chức trưng bày, giới thiệu sản phẩm và làm công tác thị trường để phục vụ cho việc bán hàng.
- Số lượng tối thiểu cho 1 lần đặt hàng là 5 sản phẩm, sản lượng tiêu thụ cho một năm là từ 60 sản phẩm trở lên.
- Cung cấp sản phẩm đúng chính sách giá, chủng loại, chất lượng và tiêu chuẩn kỹ thuật như đã công bố của nhà sản xuất cho người tiêu dùng.
- Thông báo đầy đủ thông tin về sản phẩm và các quy định về bảo hành, đổi sản phẩm tới người tiêu dùng.
- Hỗ trợ giải đáp những phản hồi của khách hàng về sản phẩm qua điện thoại hoặc email.
- Bảo quản chất lượng sản phẩm tại đại lý theo đúng quy định của Công ty OSTA.
- Có trách nhiệm bảo hành từng sản phẩm cho người tiêu dùng theo qui định Bảo hành sản phẩm của Công ty OSTA khi nhận được thông báo từ người tiêu dùng.
- Thu hồi linh kiện lỗi đã được thay thế và gửi trả về cho nhà sản xuất vào cuối mỗi tháng.
- Thông báo cho Công ty OSTA tình hình tiêu thụ, biến động giá cả, phản ánh của khách hàng về chất lượng sản phẩm.
- Bảo vệ và tích cực quảng bá thương hiệu sản phẩm của Công ty OSTA, có trách nhiệm phát hiện hàng gian, hàng giả, hàng kém phẩm chất và thông báo lại với Công ty OSTA
- Thực hiện đúng các điều khoản theo hợp đồng đã kí kết với Công ty OSTA.
- Đại lý muốn chấm dứt hợp đồng vì lý do chủ quan (không phải lý do doanh số hụt chỉ tiêu liên tiếp) thì phải báo cho Công ty OSTA bằng văn bản trước 30 ngày.

### **7.3.2 Quyền hạn**

- Được kí kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều nhà sản xuất, đại lý phân phối khác nhau.
- Yêu cầu Công ty OSTA cung cấp các phụ tùng, linh kiện, phụ liệu ... bằng văn bản về danh sách linh kiện cần thay thế cho các hoạt động sửa chữa, bảo hành sản phẩm cho người tiêu dùng



OSTA

- Đại lý có quyền đổi sản phẩm đã nhập vì lý do không tiêu thụ được. Thời gian đổi sản phẩm không quá 30 ngày kể từ ngày nhập sản phẩm đó. Hàng đổi lại phải còn nguyên tem mác, không bị rách nát, hư hỏng vật lý, phải còn mới nguyên (chưa giặt, chưa tẩy) và không bị ố bẩn.

## **ĐIỀU 8 : HIỆU LỰC THI HÀNH**

Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày ban hành.

**TM HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN  
CHỦ TỊCH**

**NGUYỄN TUẤN ANH**