



CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----o0o-----

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm

CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

Dự án phần mềm

..... là sản phẩm tiên phong trong giải pháp quản lý 4.0. Để góp phần thúc đẩy sự phát triển của việc ứng dụng công nghệ vào quản lý tại Việt Nam, Công ty TNHH phần mềm BloomGoo trân trọng kính mời các cá nhân, đơn vị cùng hợp tác trong việc triển khai và phân phối các sản phẩm phần mềm của công ty. BloomGoo cam kết đem lại giá trị, lợi ích tốt nhất cho tất cả các đối tác và khách hàng.

I. NGUYÊN TẮC PHÁT TRIỂN CÙNG ĐẠI LÝ

- Xây dựng quan hệ hợp tác lâu dài trên cơ sở cùng chung mục tiêu phát triển và chia sẻ lợi ích kinh tế.
- Tôn trọng - Trách nhiệm - Uy tín trong những cam kết hợp tác phát triển và chia sẻ lợi ích kinh tế.
- Sẵn sàng chia sẻ lợi nhuận cùng Đối tác, chia sẻ cơ hội, chia sẻ lợi ích kinh doanh và đồng hành lâu dài, bền vững cùng Đối tác.
- Cam kết hỗ trợ tối đa, kịp thời cho Đại lý kinh doanh sản phẩm phần mềm trong quá trình phát triển kinh doanh sản phẩm - dịch vụ
- Tiếp thu, điều chỉnh những ý kiến đóng góp từ Đại lý kinh doanh các sản phẩm của BloomGoo để thúc đẩy quá trình kinh doanh.

II. ĐIỀU KIỆN VÀ CHÍNH SÁCH

2.1 ĐIỀU KIỆN TRỞ THÀNH ĐỐI TÁC

- Mọi đối tượng yêu thích kinh doanh các sản phẩm công nghệ, có khả năng phân phối các sản phẩm phần mềm.
- Không yêu cầu cộng tác viên phải nộp ký quỹ, đặt cọc hay bất kỳ khoản chi phí nào.
- Không yêu cầu trình độ học vấn.
- Không bị ép doanh số.
- Tự chủ trong việc kinh doanh
- Mỗi Đối tác (Partner) ngoài việc trực tiếp giới thiệu, tư vấn còn có thể hợp tác cùng các đối tác khác tạo thành một Nhóm.

2.2 CHÍNH SÁCH HỢP TÁC

2.2.1 CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ

- Hỗ trợ về quảng bá giới thiệu sản phẩm
 - Đại lý kinh doanh được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin về sản phẩm/dịch vụ, chính sách của BloomGoo.
 - Đại lý kinh doanh được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của BloomGoo.
 - Hai bên cùng nhau phối hợp để xúc tiến, quảng bá và bán các sản phẩm cũng như dịch vụ dưới mọi hình thức nằm trong khuôn khổ luật pháp Việt Nam...
- Hỗ trợ về kỹ thuật, sản phẩm/dịch vụ
 - Được hỗ trợ tài liệu, kỹ thuật, giải pháp bằng văn bản qua email hoặc qua điện thoại, chat, teamview hoặc đào tạo trực tiếp tại công ty BloomGoo khi có yêu cầu.
 - Được đào tạo và chuyển giao công nghệ, module mới và kiến thức bán hàng theo yêu cầu hoặc lịch định kỳ dành cho đối tác của BloomGoo.
 - Quý đối tác được thông báo các thông tin về giá cả, thông tin về sản phẩm, chính sách, các chương trình khuyến mãi, các tài liệu hướng dẫn.
 - Được BloomGoo hỗ trợ tư vấn, đàm phán khi có nhu cầu, đối với các yêu cầu từ phía khách hàng vượt ngoài tầm xử lý, kỹ thuật của sẽ hỗ trợ đàm nhận và xử lý.

2.2.2 CHÍNH SÁCH TÀI CHÍNH

(Chiết khấu trực tiếp trên giá trị giao dịch)

- Dành cho cộng tác viên:

Cấp Độ	Chính sách
Silver (0-50 khách hàng)	<ul style="list-style-type: none">• +10% cho khách hàng giới thiệu.
Gold (50-100 khách hàng)	<ul style="list-style-type: none">• +15% cho khách hàng giới thiệu.
Premium (>100 khách hàng)	<ul style="list-style-type: none">• +20% cho khách hàng giới thiệu.

- Dành cho đối tác đại lý:

Cấp Độ	Chính sách
Silver (0-50 khách hàng)	<ul style="list-style-type: none"> • +30% cho khách hàng mới. • +15% trọn đời cho mỗi đơn hàng gia hạn.
Gold (50-100 khách hàng)	<ul style="list-style-type: none"> • +35% cho khách hàng mới. • +20% trọn đời cho mỗi đơn hàng gia hạn.
Premium (>100 khách hàng)	<ul style="list-style-type: none"> • +40% cho khách hàng mới. • +20% trọn đời cho mỗi đơn hàng gia hạn.

III. QUY CHẾ HỢP TÁC

3.1 CỘNG TÁC VIÊN

- ❖ Với những cá nhân, tổ chức muốn hợp tác kinh doanh với BloomGoo theo hình thức Cộng tác viên (CTV).
 - Khi có khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm, hãy tư vấn cho khách hàng sử dụng phần mềm sau đó gửi thông tin liên hệ của khách hàng cho Hỗ trợ viên phụ trách chăm sóc và hướng dẫn sử dụng cho khách hàng. Với mỗi hợp đồng ký kết thành công BloomGoo sẽ trích hoa hồng theo chính sách CTV. Hoa hồng được hưởng sẽ được thanh toán ngay sau khi chúng tôi ký kết hợp đồng thành công.

3.2 ĐẠI LÝ

- ❖ Với những cá nhân, tổ chức muốn hợp tác kinh doanh với BloomGoo theo hình thức Đại lý phân phối (ĐLPP).
 - Đối tác đại lý triển khai tìm kiếm Khách hàng, liên hệ giới thiệu sản phẩm và hướng dẫn, tư vấn cho Khách hàng để Khách hàng lựa chọn giải pháp
 - Bán hàng theo đúng chính sách giá bán phần mềm công bố trên website: www.....com
 - Cung cấp cho Khách hàng thông tin mã giới thiệu, giảm giá của sản phẩm và hướng dẫn Khách hàng cách thức sử dụng sản phẩm
 - Tự chịu các khoản chi phí đi lại, điện thoại... và các chi phí phát sinh khác liên quan đến công việc hợp tác với BloomGoo.
- ❖ Hợp đồng:

- Đối tác có thể ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng (end-user), và ký thêm 1 hợp đồng với công ty BloomGoo.
- Đối tác có thể ủy quyền cho BloomGoo ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng (end-user)
- ❖ Hình thức thanh toán: Thanh toán 100% giá trị hợp đồng bằng hình thức chuyển khoản hoặc tiền mặt sau khi ký kết hợp đồng.
- ❖ Đối soát thanh toán hoa hồng: Tổng hoa hồng sẽ được đối soát và thanh toán từ ngày mùng 1 - 5 của tháng tiếp theo

BloomGoo cam kết luôn nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ cũng như đa dạng hóa phiên bản sản phẩm phân phối để phù hợp với xu hướng phát triển của thị trường và thị hiếu tiêu dùng của khách hàng một cách toàn cầu. Đồng thời thường xuyên hỗ trợ các chính sách, chương trình liên quan đến hoạt động khuyến mãi, quảng cáo, quảng bá, xúc tiến bán hàng nhằm tối đa hóa doanh số và lợi nhuận của Đối tác kinh doanh các sản phẩm của BloomGoo .