

CHÍNH SÁCH ƯU ĐÃI ĐỐI VỚI NHÀ PHÂN PHỐI

Để mở rộng thị trường kinh doanh các sản phẩm Trần và Lam nhôm mang thương hiệu **SMT**[®] của SAMETEL; chúng tôi muốn tìm và phát triển hệ thống nhà phân phối cũng như các đại lý (sau đây gọi chung là Đại lý) trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

- Tất cả các cửa hàng kinh doanh vật liệu xây dựng, các công ty xây dựng,... đều có thể tham gia làm Đại lý.
- Ký kết hợp đồng Đại lý với SAMETEL có thời hạn ít nhất là 1 năm.

Mục tiêu phát triển Đại lý trên toàn quốc

- Mỗi tỉnh, thành phố phát triển ít nhất 01 Đại lý.
- Hợp tác trên cơ sở lợi ích của các bên với tiêu chí cùng WIN – WIN.
- Thường xuyên chia sẻ và hỗ trợ kịp thời thông tin về sản phẩm mới nhất.
- Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối.
- Cam kết bảo vệ tối đa cho đại lý trước những biến động của thị trường và cạnh tranh.

Lợi ích khi trở thành đại lý

- **Nhập hàng với giá xuất bán buôn:** Khi trở thành đại lý của **SMT**[®] TRẦN & LAM NHÓM, một trong những lợi ích mà bạn sẽ nhận được đó chính là giá xuất xưởng (giá bán buôn).
- **Giá cạnh tranh:** Do **SMT**[®] TRẦN & LAM NHÓM là đơn vị sản xuất Trần và Lam nhôm hàng đầu tại Việt Nam, chính vì vậy mà quý Đại lý hoàn toàn yên tâm về tính cạnh tranh, cũng như chất lượng sản phẩm với các đơn vị cung cấp khác.
- **Sản phẩm của SMT-AC phong phú, đa dạng:** **SMT**[®] TRẦN & LAM NHÓM cam kết 100% các sản phẩm của công ty đều đảm bảo chất lượng; phong phú và đa dạng về màu sắc, kích thước.

Khi trở thành đại lý của **SMT**[®] TRẦN & LAM NHÓM, quý Đại lý sẽ không phải lo lắng quá nhiều về thương hiệu của mình. Chúng tôi đầu tư nhiều tâm huyết, thời gian, công sức, kinh phí cho việc quảng bá thương hiệu của mình qua nhiều kênh như: Triển lãm Vietbuild, báo đài, mạng Internet và các hình thức khác, để cho công chúng cũng như mọi người tiêu dùng đều biết đến quý Đại lý.

I. MỤC ĐÍCH HỢP TÁC GIỮA VÀ ĐẠI LÝ

- Tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu.
- Luôn tìm kiếm cơ hội phát triển cũng như sẵn sàng chia sẻ cơ hội, lợi ích kinh doanh.
- Luôn quan tâm, hợp tác trên cơ sở vì lợi ích của cả hai bên cũng như luôn có những điều chỉnh hợp lý nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Thường xuyên chia sẻ thông tin về sản phẩm và hỗ trợ kịp thời.
- Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối.
- Phân đoạn rõ ràng thị trường, khu vực, tránh sự cạnh tranh giữa các đại lý.
- Cam kết bảo vệ tối đa trước những biến động của thị trường.

II. CHÍNH SÁCH VỀ TÀI CHÍNH

1. Chiết khấu

- Đại lý sẽ được hưởng khoản chiết khấu theo bảng giá áp dụng dành cho đại lý tại thời điểm nhập hàng. Bảng giá có thể thay đổi nhưng có thông báo trước ít nhất 30 ngày
- Được hưởng các khuyến mãi của công ty (nếu có).
- Được hưởng thêm sản phẩm nếu số tiền nhập trong tháng vượt định mức (áp dụng cho đại lý cấp 1).
- Ngoài ra hàng năm được đánh giá xếp loại dựa trên mức bán hàng cả năm để hưởng thêm thưởng chiết khấu năm dành cho Đại lý xuất sắc.

2. Chính sách giá, bảo vệ giá

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và các cam kết hợp tác khác, Đại lý sẽ được hưởng chính sách giá dành cho đại lý chiết khấu % dựa trên giá bán lẻ của Công ty ban hành.
- Chính sách giá được xây dựng để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho đại lý trên thị trường.
- Trong trường hợp công ty tăng giá bán hoặc có các chương trình khuyến mãi, sẽ được thông báo trước 30 ngày.


3. Hợp đồng và công nợ

- Hợp đồng nguyên tắc: Sau khi hai bên ký kết hợp đồng, Đại lý sẽ được hưởng các chính sách ưu đãi như trên.
- Hình thức thanh toán: 2 hình thức
 - + Hình thức trả ngay:
 - Thanh toán 100% tiền hàng bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản.
 - Thanh toán trước 30% khi đặt hàng và thanh toán nốt 70% còn lại khi nhận đủ hàng.
 - + Hình thức trả chậm: Công ty sẽ hỗ trợ theo lãi suất của ngân hàng
 - Thanh toán trước 30% khi đặt hàng, 70% còn lại có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng theo thời gian trả chậm trước khi giao hàng, giá bán = giá bán trả ngay + lãi suất 7%/năm x thời gian trả chậm.

- Đại lý được đề xuất thời gian trả chậm và Công ty sẽ xem xét.
- Trên cơ sở kết quả hợp tác và lịch sử thanh toán, Đại lý sẽ được hưởng các mức ưu đãi tốt hơn về chính sách khuyến mãi của công ty.

III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ




1. Hỗ trợ về PR – Marketing

- Đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, ... theo các chương trình của công ty. Đối với đại lý cấp 1 thông tin đại lý sẽ được hiển thị trên website chính thức của  tại địa chỉ <https://www.smt-ac.vn>
- Đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của công ty.
- Đại lý 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 phục vụ cho việc bán hàng.
- Hai bên cùng nhau phối hợp để xúc tiến, quảng bá và bán các sản phẩm thông qua các hình thức như đăng thông tin sản phẩm mới, sản phẩm có khuyến mãi, sản phẩm nổi bật, đăng logo thương hiệu sản phẩm, nhà sản xuất và đại lý.


2. Hỗ trợ về Thông tin sản phẩm, giải pháp

- Đại lý được hỗ trợ giải đáp những phản hồi của khách hàng về sản phẩm qua điện thoại.
- Đại lý được tham gia khoá đào tạo định kỳ về sản phẩm, công nghệ và kiến thức bán hàng do công ty tổ chức.
- Sẽ được hỗ trợ đào tạo riêng về kỹ thuật thi công nếu có yêu cầu.

3. Hỗ trợ về hàng hóa

- Đổi hàng: Trong vòng 7 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn, Đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định thuộc lỗi của nhà sản xuất .
- Trả hàng: Trừ trường hợp lỗi của nhà sản xuất , hàng đã giao không được trả lại. Việc trả hàng phải được thực hiện trong vòng 7 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản bàn giao hàng hóa.
-  chịu trách nhiệm vận chuyển hàng hóa đến kho bãi của Đại lý.

4. Yêu cầu đối với Đại lý

- Về sản lượng tiêu thụ:
 - Đại lý phải cam kết nhập tối thiểu bình quân 500m² sản phẩm/tháng hoặc;
 - Lần đầu ngay khi ký hợp đồng và trao chứng nhận đại lý phải nhập tối thiểu 200m² sản phẩm (giá được chiết khấu thêm 2% cho lần nhập hàng này).
- Trưng bày sản phẩm, logo  của công ty tại địa chỉ điểm kinh doanh của mình.
- Hỗ trợ công ty khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Đại lý.

- Bán đúng giá và đảm bảo nằm trong khung giá phù hợp với mức giá bán lẻ theo quy định của công ty.

IV. THỜI GIAN ÁP DỤNG

- Chính sách ưu đãi này áp dụng từ ngày 01/01/2019 đến khi có chính sách khác thay thế.

CÔNG TY CỔ PHẦN SAMETEL

PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Trần Văn Dương