

# CHÍNH SÁCH ĐỐI TÁC BÁN HÀNG

Số : PCS-52016

## I. CHÍNH SÁCH CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

- Tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu.
- Hợp tác trên cơ sở vì lợi ích của cả 2 bên.
- Thường xuyên chia sẻ thông tin và hỗ trợ kịp thời.
- 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

## II. CHÍNH SÁCH VỀ TÀI CHÍNH:

### 1. Chiết khấu mua hàng định kỳ (áp dụng cho một số sản phẩm):

- Dựa theo doanh số cam kết hàng quý, đại lý sẽ được tham gia chương trình chiết khấu trên doanh số mua hàng dành riêng cho đại lý của PACISOFT.
- Khi đạt đủ doanh số mua hàng cam kết, đại lý sẽ được hưởng khoản chiết khấu theo tỷ lệ đã thỏa thuận từ đầu quý.
- Chính sách chiết khấu này độc lập và được tiến hành song song với các chương trình hỗ trợ hoặc thúc đẩy kinh doanh khác từ PACISOFT DISTRIBUTION cho đại lý.

### 2. Chính sách giá, bảo vệ giá:

#### 2.1. Giá mua hàng:

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và các cam kết hợp tác khác, đại lý sẽ được hưởng chính sách giá dành cho cấp đại lý tương ứng.
- Chính sách giá được xây dựng để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho đại lý trên thị trường.

#### 2.2. Bảo vệ giá:

- Trong trường hợp nhà sản xuất hoặc PACISOFT DISTRIBUTION giảm giá bán, đại lý được bảo vệ giá đối với những mặt hàng cùng loại đang còn tồn trong kho.
- Việc bảo vệ giá chỉ áp dụng cho các mặt hàng có hóa đơn nhập hàng trong vòng 30 ngày kể từ ngày thông báo giảm giá.

### 3. Hợp đồng nguyên tắc và công nợ:

#### 3.1. Hợp đồng nguyên tắc:

- Sau khi hai bên ký HĐNT, đại lý sẽ được đưa vào danh sách ưu đãi của PACISOFT DISTRIBUTION, được hưởng các chính sách dành cho đại lý của PACISOFT DISTRIBUTION

#### 3.2. Công nợ mua hàng:

- Đại lý sau khi ký kết HĐNT với các điều khoản được thỏa thuận .
- Trên cơ sở đó đại lý sẽ được hưởng hạn mức tín dụng với thời hạn công nợ tối đa là 30 ngày.
- Trên cơ sở kết quả hợp tác và lịch sử thanh toán(đúng hạn), đại lý sẽ được hưởng các mức ưu đãi tốt hơn về chính sách tín dụng, công nợ.

### III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ:

#### 1. Hỗ trợ về PR – Marketing:

1.1. Đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, banner, ... theo các chương trình của PACISOFT DISTRIBUTION và đại diện hãng sản xuất hoặc hãng sản xuất.

1.2. Đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của PACISOFT DISTRIBUTION và đại diện phân phối độc quyền của hãng sản xuất.

1.3. Đại lý được update thông tin về giá cả, thông tin về hàng hoá, sản phẩm, chính sách của hãng và nhà phân phối, các chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng.

#### 2. Hỗ trợ về kỹ thuật, giải pháp:

2.1. Đại lý được hỗ trợ kỹ thuật qua điện thoại/email/chat. Sẽ được hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp tại chỗ khi có yêu cầu.

2.2. Khi tham gia thầu và dự án, Đại lý sẽ được PACISOFT DISTRIBUTION tư vấn và hỗ trợ về thông tin dự án, giải pháp và kỹ thuật nếu có yêu cầu.

#### 3. Hỗ trợ về hàng hóa:

3.1. 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 do nhà sản xuất.

3.2. Trả hàng: Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, đại lý có quyền trả lại hàng cho PACISOFT DISTRIBUTION. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 30 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản bàn giao hàng hóa.

3.3. Đối với đơn hàng công nợ, đại lý có quyền được đổi/ trả hàng theo chính sách chung. Không phát sinh bất kỳ chi phí nào (ngoại trừ phí vận chuyển – nếu có)

3.4. Hàng bày mẫu, thử nghiệm: PACISOFT DISTRIBUTION sẽ hỗ trợ đại lý mượn hàng bày mẫu, thử nghiệm đối với các sản phẩm mới tung ra thị trường hoặc khi đại lý khai trương/mở địa điểm kinh doanh mới. Xin vui lòng liên hệ trực tiếp với PACISOFT DISTRIBUTION khi có nhu cầu qua email : [info@pacisoft.com](mailto:info@pacisoft.com)

### IV. YÊU CẦU ĐỐI VỚI QUÝ ĐẠI LÝ:

1. Trưng bày sản phẩm PACISOFT DISTRIBUTION (với các sản phẩm mong muốn) tại cửa hàng (nếu có)

2. Hỗ trợ PACISOFT DISTRIBUTION khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của đại lý.

3. Không kinh doanh sản phẩm khác (cùng chủng loại) ngoài luồng

4. Mức giá cho khách hàng đầu cuối đảm bảo tương đương với mức giá bán lẻ đề nghị của nhà phân phối độc quyền hoặc hãng sản xuất. Không bán phá giá.

**Thông tin liên hệ :**

CÔNG TY PACISOFT DISTRIBUTION – Khối đại lý

Địa chỉ : Tầng 2, số 163 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 11, Quận Phú Nhuận TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại : 0902 583553

Website: [www.pacisoft.com](http://www.pacisoft.com) | E-mail : [partners@pacisoft.com](mailto:partners@pacisoft.com)