



CHỦ TRƯỞNG VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ NHÀ PHÂN PHỐI /ĐẠI LÝ

Chúng tôi cam kết mang đến cho khách hàng những sản phẩm Khoai Lang và nông sản chất lượng. Với mong muốn phát triển một thương hiệu chất lượng cao lẫn thị trường kém chất lượng, DALAT THANH FARM chú trọng việc cung ứng các nguyên liệu tuyển chọn, quy trình sản xuất và chế biến đạt tiêu chuẩn, và đặc biệt vào việc đầu tư phát triển con người.

Mục tiêu mở rộng thị trường, DALAT THANH FARM mong muốn kết nối với các đối tác là Nhà Phân Phối để phân phối các sản phẩm của chúng tôi khắp các tỉnh thành trên toàn quốc. Với mức chiết khấu cao, sản phẩm chất lượng, nhận được nhiều hỗ trợ từ Nhà sản xuất.

I. CHỦ TRƯỞNG VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ NHÀ PHÂN PHỐI

1. ĐỐI TƯỢNG NHÀ PHÂN PHỐI

- Đã từng hoặc đang phân phối các mặt hàng công nghệ phẩm, các mặt hàng thực phẩm, tiêu dùng...v.v
- Quan hệ rộng với những đối tác, đại lý trong lĩnh vực kinh doanh nói chung và khoai lang, nông sản chế biến nói riêng.
- Có kinh nghiệm và khả năng quản lý kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh công nghệ phẩm, đặc biệt là kinh doanh và phát triển về lĩnh vực các sản phẩm về khoai lang và nông sản chế biến.
- Có nguồn lực tài chính đảm bảo để trở thành Nhà Phân phối
- Có mặt bằng kho bãi đúng quy cách để đảm bảo hàng hóa được lưu trữ an toàn, không làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm kể cả ảnh hưởng đến bao bì sản phẩm.

2. CHÍNH SÁCH CHUNG VỀ PHÁT TRIỂN NHÀ PHÂN PHỐI

- Hợp tác trên cơ sở vì lợi ích của cả 2 bên.
- Tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác và chia sẻ mục tiêu kinh doanh và phát triển sản phẩm khoai lang nông sản chế biến.
- Thường xuyên chia sẻ thông tin kinh doanh, sản phẩm và hỗ trợ kịp thời về kinh doanh và phát triển.
- Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối.

3. CHÍNH SÁCH VỀ TÀI CHÍNH

3.1. Chiết khấu mua hàng định kỳ



- Dựa theo doanh số cam kết hàng quý, Nhà phân phối sẽ được tham gia chương trình chiết khấu trên doanh số mua hàng dành riêng cho nhà phân phối của thương hiệu DALAT THANH FARM
- Khi đạt đủ doanh số mua hàng cam kết, Nhà Phân Phối sẽ được hưởng khoản chiết khấu theo tỷ lệ đã thỏa thuận từ đầu trong hợp đồng Phân Phối.
- Ngoài ra Nhà Phân Phối sẽ được nhận thêm phần trăm hoa hồng ½ năm nếu đạt chỉ tiêu doanh số 2 quý liên tục
- Chính sách chiết khấu này độc lập và được tiến hành song song với các chương trình hỗ trợ khác từ thương hiệu DALAT THANH FARM cho Nhà Phân Phối
- Thương hiệu DALAT THANH FARM cam kết thanh toán các khoản hoa hồng cho nhà Phân Phối đúng hạn.

3.2. Chính sách giá

- Căn cứ vào kết quả mua hàng và các cam kết hợp tác khác, Nhà phân phối sẽ được hưởng chính sách giá dành cho cấp Phân phối tương ứng
- Chính sách giá được xây dựng để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho Nhà phân phối trên thị trường.
- Thanh toán theo thể thức đặt cọc theo phần trăm giá trị đơn hàng.
- Hỗ trợ phí vận chuyển cho Nhà phân phối

3.3. Công nợ

- Vào ngày thỏa thuận hàng tháng, Nhà Phân Phối sẽ lập bảng đối chiếu công nợ, số lượng, số tiền và xác nhận. Công nợ của tháng trước sẽ được Nhà phân phối thanh toán dứt điểm cho Công Ty TNHH DALAT THANH FARM sau khi đã trừ các khoản hoa hồng (nếu có)
- Các khoản công nợ sẽ được thanh toán bằng tiền mặt, chuyển khoản
- Trên cơ sở kết quả hợp tác và lịch sử thanh toán, Nhà Phân phối sẽ được hưởng các mức ưu đãi tốt hơn về chính sách tín dụng, công nợ

4. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CỦA THƯƠNG HIỆU DALAT THANH FARM

4.1. Hỗ trợ về PR – Marketing

- Nhà phân phối được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, banner... theo các chương trình của thương hiệu DALAT THANH FARM
- Cấp giấy chứng nhận là Nhà phân phối khu vực chính thức của DALAT THANH FARM



- Thông tin về Nhà phân phối sẽ được quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng và trang web chính thức của DALAT THANH FARM
- Nhà phân phối được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của thương hiệu DALAT THANH FARM
- Hỗ trợ thiết kế thương hiệu của DALAT THANH FARM phù hợp với nội dung quảng cáo sản phẩm của Nhà phân phối theo yêu cầu.

4.2. Hỗ trợ về hàng hóa

- DALAT THANH FARM cam kết tất cả sản phẩm đều đạt mọi tiêu chí về vệ sinh an toàn thực phẩm, truy xuất được nguồn gốc, đầy đủ giấy tờ kiểm định liên quan đúng chất lượng và nhãn hiệu hàng hóa đã đăng ký cho Nhà Phân Phối.
- Công ty TNHH sẽ hỗ trợ chi phí và sản phẩm DALAT THANH FARM trưng bày.
- Các hàng hóa bày mẫu, thử nghiệm miễn phí sản phẩm mới sẽ được thương hiệu DALAT THANH FARM cung cấp với số lượng cam kết trong hợp đồng hỗ trợ cho nhà Phân phối để giới thiệu tới khách hàng khi có yêu cầu.

4.3. Hỗ trợ về kỹ thuật

- Đại lý được hỗ trợ qua điện thoại, email hay bài viết về những kiến thức cơ bản về khoai lang và nông sản chế biến.
- Đại lý được hỗ trợ về định hướng kinh doanh, marketing cũng như kiến thức bán hàng

4.3.1. Đổi hàng

- Trong vòng 1 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn, Quý đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định thuộc lỗi của của Nhà sản xuất. Trong trường hợp không còn hàng đổi, Nhà sản xuất DALAT THANH FARM sẽ hỗ trợ tối đa Nhà Phân Phối để giải quyết vấn đề một cách tốt nhất.

4.3.2. Trả hàng

- Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, Nhà phân phối có quyền trả lại hàng cho Nhà sản xuất. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 1 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản bàn giao hàng hóa. (Trường hợp đổi hàng, trả hàng bị quá thời gian 3 ngày phải có sự thỏa thuận, chấp nhận của hai bên do lý do khách quan hay do điều kiện tự nhiên)



5. YÊU CẦU ĐỐI VỚI NHÀ PHÂN PHỐI

- Trưng bày sản phẩm của DALAT THANH FARM tại showroom.
- Hỗ trợ thương hiệu DALAT THANH FARM khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Nhà phân phối
- Nhà Phân Phối nỗ lực để đạt doanh số được giao.
- Nhà Phân Phối không được bán bất cứ mặt hàng nào cạnh tranh trực tiếp hay gián tiếp với các sản phẩm của thương hiệu DALAT THANH FARM, trừ khi có sự đồng ý bằng văn bản giữa 2 bên.
- Không sử dụng hình ảnh, thương hiệu của DALAT THANH FARM để phân phối sản phẩm của các thương hiệu khác.
- Luôn đảm bảo số lượng hàng tồn kho tối thiểu và đảm bảo tiến độ giao hàng cho khách hàng khi có yêu cầu.
- Mức giá cho khách hàng đầu cuối đảm bảo tương đương với mức giá bán lẻ đề nghị của nhà phân phối. Không bán phá giá.
- Chủ động lên kế hoạch kinh doanh, kế hoạch phát triển khách hàng đại lý, kế hoạch đem sản phẩm tiếp cận người tiêu dùng tại khu vực mình đã đăng ký phụ trách hoặc tại địa điểm phát triển mới mà mình đã đăng ký bảo vệ từ Nhà sản xuất/ Nhà phân phối.
- Không kinh doanh sản phẩm hàng giả hàng nhái không rõ nguồn gốc xuất xứ ảnh hưởng đến thương hiệu DALAT THANH FARM

II. CHỦ TRƯỞNG VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ ĐẠI LÝ

Chúng tôi cam kết mang đến cho khách hàng những sản phẩm khoai lang và nông sản chế biến chất lượng. Với mong muốn phát triển một thương hiệu chất lượng cao lấn át thị trường kém chất lượng, DALAT THANH FARM chú trọng việc cung ứng các nguyên liệu tuyển chọn, quy trình sản xuất và chế biến khép kín đạt tiêu chuẩn, và đặc biệt vào việc đầu tư phát triển con người.

Mục tiêu mở rộng thị trường, DALAT THANH FARM mong muốn kết nối với các đối tác là Đại Lý để phân phối các sản phẩm của chúng tôi khắp các tỉnh thành trên toàn quốc. Với mức chiết khấu cao, sản phẩm chất lượng, nhận được nhiều hỗ trợ từ Nhà sản xuất

1. ĐIỀU KIỆN TRỞ THÀNH CỘNG TÁC VIÊN – ĐỐI TÁC



- Mọi đối tượng yêu thích kinh doanh các mặt hàng công nghệ thực phẩm, các mặt hàng thực phẩm, tiêu dùng...v.v
- Có kinh nghiệm và khả năng quản lý kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh công nghệ thực phẩm, đặc biệt là kinh doanh và phát triển về lĩnh vực các sản phẩm về khoai lang và nông sản chế biến.
- Có nguồn lực tài chính đảm bảo để trở thành Đại lý
- Có mặt bằng kho bãi đúng quy cách để đảm bảo hàng hóa được lưu trữ an toàn, không làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm kể cả ảnh hưởng đến bao bì sản phẩm.

2. NGUYÊN TẮC PHÁT TRIỂN LÂU DÀI VÀ BỀN VỮNG CÙNG ĐẠI LÝ

- Sẵn sàng chia sẻ lợi nhuận cùng Đại lý, chia sẻ cơ hội, chia sẻ lợi ích kinh doanh và đồng hành lâu dài, bền vững cùng Đại lý.
- Quan tâm, hỗ trợ Đại lý cũng như có những hỗ trợ hợp tác nhằm nâng cao tính mật thiết giữa Đại lý và Nhà phân phối khu vực, Nhà sản xuất.
- Bảo vệ tối đa cho Đại lý trước những biến động của Thị trường.
- Bảo vệ khách hàng cho Đại lý, đảm bảo tính công bằng trên toàn bộ hệ thống phân phối.
- Cùng đại lý mở rộng thị trường và mở rộng kênh phân phối của Đại lý.

3. CHÍNH SÁCH GIÁ VÀ CHIẾT KHẤU DÀNH CHO ĐẠI LÝ

- Dalat Thanh Farm gửi bảng báo giá sản phẩm bao gồm giá bán lẻ và % chiết khấu cho Đại lý. Giá bán lẻ trong bảng báo giá và trên website là giá đã có VAT 10%.
- Sau bao nhiêu tháng theo thỏa thuận, công ty sẽ dựa vào doanh số, quy mô, năng lực của Đại lý để có mức chiết khấu riêng cho Đại lý đó.
- Công ty TNHH DALAT THANH FARM cam kết cung cấp sản phẩm cho Đại lý theo đúng giá quy định trong bảng báo giá
- Dalat Thanh Farm sẽ thường xuyên xem xét và có chính sách ưu đãi tốt hơn đối với Đại lý nhập hàng thường xuyên.
- Trong trường hợp giảm giá bán, đại lý được bảo vệ giá đối với những mặt hàng đang tồn tại trong kho. Thời gian bảo vệ giá là tối đa 30 ngày kể từ đơn hàng cuối cùng của đại lý.

4. HỢP ĐỒNG & CÔNG NỢ



- Đối với đại lý mới bắt đầu hợp tác, thời gian để đại lý phân phối thử nghiệm cũng như thăm dò thị trường là 30 ngày. Đại lý vẫn được hưởng các chính sách giá, chiết khấu và hỗ trợ trong thời gian này. Sau 30 ngày thử nghiệm, hai bên bắt đầu ký hợp đồng để quý đại lý trở thành đại lý chính thức.
- Hợp đồng: sau khi ký hợp đồng để trở thành đại lý chính thức, quý đại lý sẽ được hưởng mọi chính sách hỗ trợ cũng như ưu đãi dành cho đại lý chính thức.
- Thanh toán có 2 hình thức bên Cty TNHH DALAT THANH FARM mình lựa chọn 1 trong 2 hình thức
 - Công nợ: công nợ chỉ áp dụng đối với đại lý chính thức (sau khi ký hợp đồng). Thời gian tối đa cho công nợ là 07 ngày sau khi nhận hàng. Đối với đại lý trong thời gian thử nghiệm, đại lý có trách nhiệm thanh toán ngay khi nhận hàng, hoặc thanh toán trước khi nhận hàng nếu ở xa. 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 tín dụng và công nợ.
 - Sau khi hai bên ký hợp đồng, Đại lý sẽ thanh toán 100% giá trị đơn hàng trước khi giao hàng.

5. HỖ TRỢ ĐẠI LÝ

5.1. HỖ TRỢ VỀ MARKETING

- Đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi giới thiệu sản phẩm, hình ảnh sản phẩm để Đại lý có thể đưa lên website.
- Thông tin Đại lý sẽ được cập nhật trên trang website, fanpage của DALAT THANH FARM
- Đại lý được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin về hàng hoá, sản phẩm, chính sách, các chương trình marketing, tài liệu thúc đẩy bán hàng.
- Công ty sẽ hỗ trợ trưng bày sản phẩm (kệ, bảng hiệu, banner,...) cho từng trường hợp cụ thể, vui lòng liên hệ để biết thêm chi tiết.
- DALAT THANH FARM sẽ giới thiệu khách hàng gần khu vực của Đại lý để mua hàng.
- Đại lý được đào tạo về kiến thức bán hàng bài bản.

5.2. HỖ TRỢ VỀ HÀNG HÓA



- Công ty hỗ trợ giao hàng đến tận tay Đại lý, đồng thời chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa vận chuyển từ kho DALAT THANH FARM hoặc Nhà phân phối khu vực đến điểm giao nhận của Đại lý.

5.2.1. Đổi Hàng

Trong vòng 3 ngày kể từ ngày nhận hàng, Đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định thuộc lỗi của nhà sản xuất. Trong trường hợp không còn hàng đổi, DALAT THANH FARM sẽ hỗ trợ tối đa Đại lý để giải quyết vấn đề một cách tốt nhất.

5.2.2. Trả Hàng

Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, Quý đại lý có quyền trả lại hàng cho Nhà phân phối hoặc Nhà sản xuất – DALAT THANH FARM. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 3 ngày kể từ ngày xuất hóa đơn và ký biên bản bàn giao hàng hóa. (Trường hợp đổi hàng, trả hàng bị quá thời gian 3 ngày phải có sự thỏa thuận, chấp nhận của hai bên do lý do khách quan hay do điều kiện tự nhiên)

5.3. HỖ TRỢ VỀ KỸ THUẬT

- Đại lý được hỗ trợ qua điện thoại, email hay bài viết về những kiến thức cơ bản về khoai lang và nông sản chế biến.
- Đại lý được hỗ trợ về định hướng kinh doanh, marketing cũng như kiến thức bán hàng.

6. YÊU CẦU ĐỐI VỚI QUÝ ĐẠI LÝ

- Quý đại lý tự quản lý Khu vực đã được đăng ký với Nhà phân phối hoặc Nhà sản xuất. Tự chủ động lên kế hoạch kinh doanh, kế hoạch phát triển khách hàng, kế hoạch đem sản phẩm tiếp cận người tiêu dùng tại khu vực mình đã đăng ký phụ trách hoặc tại địa điểm phát triển mới mà mình đã đăng ký bảo vệ từ Nhà sản xuất/ Nhà phân phối.
- Chủ động xây dựng mạnh mẽ lưới bán hàng cung cấp sản phẩm của mình bằng các hình thức, hoạt động lành mạnh, thể hiện tính chuyên nghiệp.
- Các đại lý mở rộng chi nhánh tại các địa điểm mới sẽ được Nhà sản xuất/ Nhà phân phối hỗ trợ tối đa đồng thời được bảo vệ tối đa trên toàn hệ thống theo nguyên tắc đầu tiên, Đại lý xây dựng kế hoạch phát triển của mình và thông báo



địa điểm muốn phát triển về cho Nhà sản xuất/ Nhà phân phối để được bảo vệ trên toàn hệ thống nhằm tránh cạnh tranh không lành mạnh giữa các Đại lý.

- Trong vòng 3-6 tháng sau khi Quý đại lý đăng ký bảo vệ với Nhà sản xuất/ Nhà phân phối, mà quý đại lý không triển khai thì sẽ được Nhà phân phối chuyển giao quyền bảo vệ lại cho Đại lý đăng ký kế tiếp.
- Trong các trường hợp nhằm phát triển thị trường, Nhà phân phối sẽ có kế hoạch mở rộng mạng lưới, Nhà phân phối sẽ tự tổ chức độc lập đồng thời thông báo địa điểm tổ chức tới các đại lý khu vực lân cận hoặc là sẽ thông báo trên trang web chính thức, Các đại lý có quyền đăng ký tham gia đồng hành và hỗ trợ cùng Nhà phân phối/ Nhà sản xuất trong trường hợp Đại lý muốn mở rộng phát triển mạng lưới của mình tại địa điểm đó. Việc lựa chọn này theo nguyên tắc đầu tiên (nêu trên).
- Hỗ trợ Nhà sản xuất/ Nhà phân phối khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Quý đại lý.
- Không kinh doanh sản phẩm không rõ nguồn gốc xuất xứ. Nếu là Đại lý phân phối độc quyền thì không kinh doanh sản phẩm tương tự của thương hiệu khác
- Mức giá cho khách hàng đầu cuối đảm bảo tương đương với mức giá bán lẻ đề nghị của nhà phân phối. Không bán phá giá.

Đăng ký đại lý và nhà phân phối

CÔNG TY TNHH DALAT THANH FARM

Trụ sở: 57 Nguyễn Trãi, Liên Nghĩa, Đức Trọng, Lâm Đồng

Hotline : 0906 139 423

Email : thanhfarm.dalat@gmail.com