

THƯ MỜI HỢP TÁC PHÁT TRIỂN

Kính gửi: Quý đối tác,

HS STONE thành lập với phương châm “nâng tầm giá trị” đá tự nhiên và mục tiêu “Xuất phát sau, về đích trước” đã quy tụ được đội ngũ công nhân viên có kinh nghiệm hoạt động lâu năm trong nghề. Đã và đang trở thành nhà cung cấp các giải pháp tổng thể về đá tốt nhất cho khách hàng.

- Song song với phát triển nguồn nhân lực nội bộ, HS STONE luôn coi trọng sự chung tay của các cộng tác viên là các tổ chức, cá nhân
- Văn phòng kiến trúc, kiến trúc sư
- Văn phòng nội thất, nhà thiết kế
- Các cá nhân đam mê kinh doanh trong lĩnh vực xây dựng

Để đồng hành cùng HS STONE làm hài lòng khách hàng, xây dựng một hệ sinh thái đá tự nhiên của cả nước.

HS STONE kính gửi quý đối tác “Chính sách cộng tác viên kinh doanh” gửi kèm “Thư mời hợp tác phát triển” với hy vọng hợp tác lâu dài cùng phát triển, “nâng tầm giá trị” của đá tự nhiên và cuộc sống con người.

TRÂN TRỌNG!

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG HS VIỆT NAM



GIÁM ĐỐC

Bùi Văn Hùng

CHÍNH SÁCH CỘNG TÁC VIÊN KINH DOANH

1. Đăng kí trở thành cộng tác viên (CTV):

Đăng kí để trở thành CTV kinh doanh của HS STONE với những chính sách và hoa hồng hấp dẫn. Bạn chỉ cần giới thiệu, tư vấn sản phẩm và dịch vụ do Công ty cung cấp tới khách hàng, phần còn lại chúng tôi sẽ làm.

2. Cách thức tính hoa hồng trên doanh thu bán hàng:

- Hoa hồng bán hàng là khoản thu của CTV trên mỗi hợp đồng/đơn hàng được ký thành công với khách hàng.
- Hoa hồng bán hàng (theo % quy định) của HS STONE:

Tổng giá trị hàng trước thuế VAT - (giảm giá, chiết khấu, hàng bị trả lại, giảm trừ)

- **Tỷ lệ hoa hồng là 5% - 10 % khi:** CTV tìm kiếm, tư vấn ký kết hợp đồng, phối hợp thực hiện hợp đồng cho tới khi tất toán công nợ với khách hàng.

3. Đối soát và thanh toán doanh thu hoa hồng bán hàng cho CTV:

- **Chu kì đối soát:** Sau mỗi công trình được xác nhận là thành công và khách hàng thanh toán đầy (không bao gồm phí bảo hành công trình bị giữ lại nếu có).
- **Phương thức đối soát:** Công ty sẽ gửi bản đối soát cho CTV thông qua E-mail. Nội dung đối soát là bảng tính toán hoa hồng cho CTV theo từng hợp đồng/đơn hàng.
- **Hình thức thanh toán:** Đơn vị tiền tệ là Đồng Việt Nam, thanh toán bằng tiền mặt tại HS STONE hoặc chuyển khoản.

4. Quyền lợi của CTV:

- Được sử dụng hồ sơ Công ty cùng các giấy tờ liên quan để thực hiện việc quản bá, tiếp thị tới thị trường và khách hàng tiềm năng;
- Được hỗ trợ kiến thức bán hàng, kiến thức về sản phẩm. Được cung cấp tài liệu, Catalog sản phẩm, kĩ thuật, giải pháp, ... để phục vụ cho công tác bán hàng;
- Được thông tin về giá cả, thông tin về sản phẩm, chính sách, các chương trình khuyến mãi có liên quan;
- Được hỗ trợ tư vấn, đàm phán khi có nhu cầu. Đối với các yêu cầu từ phía khách hàng vượt tầm xử lý của CTV. HS STONE sẽ hỗ trợ đảm nhận và xử lý;
- Khách hàng do CTV giới thiệu sẽ được theo dõi trong suốt quá trình hợp tác, nếu khách hàng có phát sinh đơn hàng tiếp theo (liên hệ qua CTV hoặc trực tiếp công ty) thì tỷ lệ chiết khấu hoa hồng vẫn được thanh toán cho CTV.

5. Nghĩa vụ của CTV.

- Chủ động quảng bá thương hiệu, tiếp thị sản phẩm, tìm kiếm và khai thác nguồn khách hàng tiềm năng.
- Sử dụng đúng những thông tin mà Công ty đã cung cấp để tư vấn cho khách hàng. Không được tư vấn sai với chủ trương Công ty đã ban hành, hay hứa hẹn bất kì điều gì nằm ngoài khả năng hoặc không có thực liên quan đến sản phẩm và dịch vụ do Công ty cung cấp.
- Nghiêm cấm CTV lợi dụng danh nghĩa của Công ty để thực hiện những hành vi vi phạm pháp luật hoặc những hành vi có thể làm ảnh hưởng xấu đến uy tín và thương hiệu của Công ty.
- Không được nhận bất kỳ khoản tiền nào của Khách hàng trong quá trình làm CTV kể cả các khoản tiền đặt cọc, các khoản phí (nếu có) ...
- Trong thời gian làm CTV của HS STONE, CTV không được giới thiệu khách hàng mới hoặc lôi kéo khách hàng hiện hữu của Công ty cho một công ty cùng ngành khác.
- Cam kết bảo mật thông tin theo quy định của HS STONE.

6. Quy định dừng hợp tác CTV trong trường hợp.

- Khi CTV vi phạm các điều khoản của chính sách này gây ảnh hưởng tới quyền lợi của khách hàng, quyền lợi và hình ảnh của Công ty hoặc cố tình vi phạm nhiều lần, không hợp tác với Công ty mặc dù Công ty đã nhắc nhở nhưng không rút kinh nghiệm và khắc phục, sửa sai.
- Khi CTV không có hợp đồng/ đơn hàng trong 12 tháng liên tiếp.
- Khi CTV chủ động đề nghị ngừng tham gia chương trình CTV.
- Khi HS STONE quyết định dừng toàn bộ chương trình CTV.

Khi chấm dứt quyền CTV: HS STONE có trách nhiệm thanh toán toàn bộ dư nợ còn lại chưa được thanh toán cho CTV. Mọi quyền lợi khác của CTV sẽ được HS STONE thu hồi.

CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG HS VIỆT NAM



HSSTONE
INCREASING VALUE