

QUY ĐỊNH VÀ CHÍNH SÁCH DÀNH CHO CỘNG TÁC VIÊN (CTV)

I. QUY ĐỊNH CHUNG

- Thành viên tham gia bán hàng có tuổi từ 20 trở lên, mang quốc tịch Việt Nam, đủ năng lực hành vi dân sự.
- Sử dụng hình ảnh, nội dung công ty cung cấp đúng mục đích kinh doanh.
- CTV chỉ được bán các sản phẩm thuộc lĩnh vực [lĩnh vực công ty tham gia kinh doanh]
- Không có thái độ khiếm nhã với khách hàng, gây ảnh hưởng tới hình ảnh, thương hiệu của công ty.
- CTV phải đưa toàn bộ thông tin khách hàng cho công ty quản lý.
- CTV bắt buộc phải bán hàng theo giá công ty đưa ra.

II. CÁCH THỨC TÍNH HOA HỒNG DỰA TRÊN DOANH THU BÁN HÀNG

1. Cách tính hoa hồng

- **Hoa hồng bán hàng (theo % quy định)** = Tổng giá trị đơn hàng - Giảm giá/khuyến mãi - Chiết khấu thương mại (Giá trị đơn hàng thực tế mà khách hàng phải thanh toán cho đơn hàng) - Chi phí vận chuyển (nếu có) và không bao gồm chi phí thuế Giá trị gia tăng VAT và các khoản phí khác mà khách hàng phải thanh toán.
- Lưu ý: Giá bán sản phẩm là giá chưa bao gồm phí vận chuyển; phí vận chuyển hoặc các phí khác không được cộng gộp để tính hoa hồng cho CTV.

2. Tỷ lệ chiết khấu

- Tỷ lệ hoa hồng là 5% khi: CTV giới thiệu khách mua hàng của Công ty và cần NV kinh doanh hỗ trợ tư vấn, ký kết hợp đồng (CTV chỉ cần gửi số điện thoại khách quan tâm, NV kinh doanh sẽ tự liên hệ).
- Tỷ lệ hoa hồng là 10% khi: CTV giới thiệu khách mua hàng của Công ty và trực tiếp tư vấn, chốt đơn. Khách mua hàng được áp dụng chính sách mua theo số lượng.

- Tỷ lệ hoa hồng là 12% khi: CTV giới thiệu khách mua hàng của Công ty trở thành Đại lý hay Nhà phân phối sản phẩm. Chiết khấu hoa hồng là 12% của đơn hàng đầu tiên của Đại lý.