



Số:

Hà Nội, ngày ... tháng ... năm 2022

THỎA THUẬN HỢP TÁC KINH DOANH

Chương Trình Đối Tác Giới Thiệu

- Căn cứ Luật Thương mại nước CHXHCN Việt Nam năm 2005 và các văn bản sửa đổi, bổ sung, hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ vào nhu cầu của các bên;

Chúng tôi gồm:

Bên cung cấp dịch vụ (Bên A): CÔNG TY CỔ PHẦN BASE ENTERPRISE

Người đại diện:	Ông Phạm Kim Hùng	Chức vụ: Giám đốc
Địa chỉ trụ sở:	Tầng 3 Tòa A (No.2) GoldSeason, 47 Nguyễn Tuân, Phường Thanh Xuân Trung, Quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội, Việt Nam	
SĐKKD/MST:	0107526719	
Email:	Partner@base.vn	
Số tài khoản:	04870400062257	
	Mở tại: Ngân hàng quốc tế Việt Nam VIB - CN Trung Hòa	

Bên liên kết (Bên B):

Người đại diện:	Chức vụ:
Địa chỉ trụ sở:	
Địa chỉ giao dịch:	
Số ĐKKD/MST:	
Số điện thoại:	
Email:	
Số tài khoản:	Mở tại:

Hai bên đồng ý ký kết thỏa thuận hợp tác kinh doanh với các nội dung chi tiết sau đây:

ĐIỀU 1. MỤC ĐÍCH THỎA THUẬN

Bên A và bên B đồng ý hợp tác với nhau trong chương trình đối tác kinh doanh nhằm mở rộng mạng lưới khách hàng của bên A trong phạm vi “Chương trình Đối tác giới thiệu”.

Chính sách cụ thể của Chương trình Đối tác giới thiệu sẽ được nêu rõ trong phụ lục 1 của thoả thuận này.

ĐIỀU 2. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN A

2.1. Quyền của Bên A

- 2.1.1. Bên A có quyền giám sát để đảm bảo bên B thực hiện đúng quy chuẩn và hiệu quả hoạt động quảng cáo, tư vấn sản phẩm của bên A cũng như tuân thủ quy định của pháp luật hiện hành và quy định của bên A; được quyền yêu cầu điều chỉnh hoặc xem xét chấm dứt hợp tác khi phát hiện sai phạm theo điều khoản này.
- 2.1.2. Bên A có quyền yêu cầu Bên B cung cấp tất cả các thông tin về số lượng khách hàng, thông tin khách hàng từ hoạt động quảng cáo sản phẩm của bên A mà bên B triển khai. Thông tin khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm của bên A mà bên A nhận được trong quá trình làm việc với bên B là tài sản của bên A và bên A được phép khai thác thông tin các khách hàng đó.
- 2.1.3. Bên A có quyền điều chỉnh chính sách hợp tác để phù hợp với điều kiện thực tế và kế hoạch kinh doanh của bên A bất cứ lúc nào. Khi có sự thay đổi về chính sách hợp tác, bên A sẽ thông báo cho bên B bằng văn bản và yêu cầu ký lại phụ lục thoả thuận. Hiệu lực của chính sách sẽ được quy định tại Phụ lục. Bên B có quyền lựa chọn tiếp tục hợp tác hoặc dừng hợp tác.
- 2.1.4. Tất cả các khách hàng giao dịch thông qua website của Bên A, bất kể họ được điều hướng thông qua link hoặc widget trên website hoặc blog của Bên B hay không thì đều được xem là khách hàng của Bên A và không phải là khách hàng của Bên B. Bên A có quyền liên hệ những khách hàng này và gửi những lời mời quảng cáo trong tương lai đến họ.
- 2.1.5. Trong trường hợp bên A phát hiện bên B có bất kỳ hoạt động gian lận nào, hoặc có các hành vi vi phạm thoả thuận hợp tác hoặc có thể làm tổn hại đến lợi ích của bên A hoặc khách hàng, bên A có quyền thực hiện các hành động kịp thời và phù hợp để ngăn chặn rủi ro hoặc khắc phục hậu quả bao gồm nhưng không giới hạn việc chấm dứt thoả thuận hoặc tạm ngừng hợp tác và không cần có sự đồng ý của Bên B.
- 2.1.6. Trường hợp Bên A nhận thấy có bất cứ dấu hiệu rủi ro nào từ việc hợp tác với Bên B, Bên A có quyền đơn phương tạm dừng hợp tác. Bên A có trách nhiệm hoàn tất các nghĩa vụ thanh toán cho Bên B kể cả đối với các khách hàng hợp lệ bên B mang lại đang trong quá trình xử lý tại thời điểm tạm dừng hợp tác.
- 2.1.7. Bên A có quyền chấm dứt hợp tác theo điều 4 của thoả thuận này.
- 2.1.8. Được miễn trừ hoàn toàn mọi trách nhiệm pháp lý, kinh tế liên quan trong quá trình bên B hoạt động và cung cấp dịch vụ nằm ngoài phạm vi hợp tác theo Thoả thuận này và/hoặc bên B có sự tác động bởi cơ quan quản lý nhà nước và/hoặc lỗi gây ra do bên B.

2.2. Nghĩa vụ của bên A

- 2.2.1. Cung cấp các thông tin và công cụ cần thiết để bên B tiến hành việc quảng bá và tư vấn sản phẩm, dịch vụ của bên A.

- 2.2.2. Hỗ trợ và tư vấn cho bên B trong quá trình hợp tác để tối ưu hóa hiệu quả công việc.
- 2.2.3. Bên A có trách nhiệm đối soát và thanh toán hoa hồng cho bên B theo phụ lục I của thoả thuận này.
- 2.2.4. Minh bạch và trung thực với bên B trong việc chia sẻ thông tin trong quá trình làm việc với khách hàng.
- 2.2.5. Bên A có trách nhiệm nỗ lực bảo vệ uy tín, hình ảnh, thương hiệu của bên B trong khả năng của mình và tuyệt đối không có hành vi gây hại, bôi nhọ, hoặc ảnh hưởng tiêu cực đến Bên B dưới mọi hình thức.

ĐIỀU 3. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

3.1. Quyền của bên B

- 3.1.1 Được quảng cáo sản phẩm của bên A trong phạm vi tiêu chuẩn mà bên A đưa ra và thực hiện việc tư vấn sản phẩm và dịch vụ của bên A cho các khách hàng và đối tác của bên B trong giới hạn quy định theo phụ lục I của thoả thuận này.
- 3.1.2 Hưởng hoa hồng trên doanh thu bán sản phẩm dịch vụ theo phụ lục 1 của thoả thuận này.
- 3.1.3 Được quyền yêu cầu bên A hướng dẫn kiến thức chuyên môn nghiệp vụ và cung cấp thông tin tài liệu cần thiết cho bên B để thúc đẩy việc quảng cáo cũng như tối ưu hóa công việc.
- 3.1.4 Được quyền yêu cầu các hỗ trợ từ bên A trong quá trình tư vấn sản phẩm dịch vụ cho khách hàng và đối tác
- 3.1.5 Được quyền chấm dứt hợp tác theo điều 4 của thoả thuận này

3.2. Nghĩa vụ của bên B

- 3.2.1. Chịu trách nhiệm trong việc quảng cáo, đảm bảo các ấn phẩm quảng cáo đúng theo tiêu chuẩn mà bên B đưa ra và không trái với quy định của nhà nước về quảng cáo.
- 3.2.2. Chuyển tiếp các thông tin một cách đầy đủ, chính xác về khách hàng/ đối tác quan tâm đến sản phẩm đến sản phẩm, dịch vụ của bên A cho nhân viên phụ trách đối tác của bên A để cùng tư vấn và chăm sóc.
- 3.2.3. Cung cấp một cách chính xác cho khách hàng thông tin, tài liệu về sản phẩm, dịch vụ của bên A và các thông tin, tài liệu liên quan khác về bên A. Tuyệt đối không cung cấp các thông tin, tài liệu không được phép tiết lộ, các thông tin, tài liệu sai sự thật, làm tổn hại đến mối quan hệ của bên A với khách hàng hoặc tổn hại uy tín, thương hiệu của bên A.
- 3.2.4. Hỗ trợ nhân viên của bên A trong quá trình làm việc với các khách hàng/đối tác quan tâm đến sản phẩm/dịch vụ của bên A do bên B giới thiệu.
- 3.2.5. Không được phép đại diện Bên A ký hợp đồng cung cấp sản phẩm, dịch vụ của bên A cho khách hàng/đối tác của bên B. Nếu bên B vi phạm điều khoản này, bên A có quyền không cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng/đối tác đó và/hoặc làm việc trực tiếp với khách hàng/đối tác đó để đảm bảo quyền lợi của khách hàng/đối tác. Trong trường hợp này, Bên B sẽ không được hưởng hoa hồng từ doanh thu hợp đồng đó và bên A có quyền xem xét chấm dứt hợp tác với bên B.
- 3.2.6. Không tự nhận hoặc sử dụng các từ ngữ, hành vi gây nhầm lẫn rằng Bên B là chủ sở hữu, cổ đông, đồng sáng lập, nhân viên, đại diện pháp lý, đại lý, đại lý nhượng quyền, pháp

nhân trực thuộc của bên A. Bên B chỉ được sử dụng từ “Đối tác” khi đề cập đến mối quan hệ giữa bên A và bên B.

- 3.2.7. Bên B không được lợi dụng danh nghĩa, nhãn hiệu hoặc bất kỳ đặc điểm nhận dạng nào khác của bên A vì bất kỳ mục đích nào ngoài mục đích quảng cáo thông tin giới thiệu sản phẩm của bên A đến khách hàng. Bên B không được tạo và/hoặc duy trì trang mạng, chương trình ứng dụng mà có thể dẫn đến nguy cơ nhầm lẫn với hình ảnh hiện diện của Bên A trên các trang mạng, chương trình ứng dụng, điện thoại di động. Bên B không được sao chép ảnh đồ họa, văn bản hoặc nội dung khác từ trang mạng, chương trình ứng dụng của bên A.
- 3.2.8. Trong một thời điểm, Bên B không được đồng thời cung cấp thông tin sản phẩm, dịch vụ của Bên A và 01 (một) hoặc nhiều đối tác kinh doanh khác có sản phẩm dịch vụ cùng loại với Bên A cho 01 (một) Khách hàng. Trong trường hợp này, Bên B được coi là vi phạm thỏa thuận và Bên A có quyền đơn phương chấm dứt thỏa thuận và không có nghĩa vụ thanh toán khoản hoa hồng cho Bên B.
- 3.2.9. Bên B sẽ không có bất kỳ quyền nào liên quan đến thương hiệu, bản quyền hay quyền sở hữu nào khác từ những tư liệu mà Bên A cung cấp.
- 3.2.10. Bên B có trách nhiệm nỗ lực bảo vệ uy tín, hình ảnh, thương hiệu của bên A trong khả năng của mình và tuyệt đối không có hành vi gây hại, bôi nhọ hoặc ảnh hưởng tiêu cực đến Bên A dưới mọi hình thức.
- 3.2.11. Bên B không được quyền chuyển nhượng bất cứ quyền và nghĩa vụ nào theo thỏa thuận này cho bất kỳ bên thứ ba nào khác mà không có được sự cho phép của Bên A.
- 3.2.12. Bên B sẽ chịu mọi trách nhiệm và bồi thường mọi thiệt hại cho các bên liên quan nếu thiệt hại xảy ra do lỗi của bên B trực tiếp hoặc gián tiếp gây ra.

ĐIỀU 4. CHẤM DỨT THỎA THUẬN

- 4.1. Hai bên có thể chấm dứt hợp tác trong các trường hợp sau:
 - 4.1.1. Theo ý chí chủ quan của mỗi bên: Sau 10 ngày kể từ ngày Bên có nhu cầu chấm dứt hợp tác gửi thông báo bằng văn bản hoặc email cho Bên còn lại, thỏa thuận được coi là chính thức hết hiệu lực.
 - 4.1.2. Một bên vi phạm các điều khoản khác trong thỏa thuận: Thỏa thuận sẽ chấm dứt ngay khi một bên gửi thông báo bằng văn bản, email chứng minh sự sai phạm của bên còn lại.
 - 4.1.3. Bên B có hành vi vi phạm pháp luật hoặc hành vi sai phạm nghiêm trọng đối với bên A hoặc Khách hàng bao gồm nhưng không giới hạn:
 - *Hành vi lừa dối hay ép buộc truy cập hay tự động lấy thông tin Khách hàng khi Khách hàng truy cập trang mà không được sự đồng ý hoặc không ý thức được.*
 - *Hành vi giả mạo Bên A hay cung cấp các thông tin sai lệch tiếp cận Khách hàng nhằm các mục đích ngoài thỏa thuận này.*
 - *Hành vi vi phạm các quy định/yêu cầu của Bên A;*
 - *Hành vi gây tổn hại đến Bên A hoặc Khách hàng;*
 - *Quảng cáo có nội dung độc hại, vi phạm đạo đức và vi phạm pháp luật.*
 - *Sử dụng hoặc đăng ký bất kỳ nhãn hiệu hoặc tên thương mại nào tương tự gây nhầm lẫn với nhãn hiệu, tên thương mại của Bên A.*

Trong trường hợp này, Bên A có quyền chấm dứt thỏa thuận ngay lập tức mà không cần thông báo cho bên B.

- 4.1.4. Trường hợp Bên B cùng lúc cung cấp dịch vụ cho Bên A và đối thủ cạnh tranh của Bên A, Bên A có quyền lựa chọn chấm dứt thỏa thuận hoặc tiếp tục hợp tác tùy từng trường hợp cụ thể.
- 4.2. Sau khi thỏa thuận chính thức chấm dứt, hai bên phải tiếp tục thực hiện các nghĩa vụ sau:
 - 4.2.1. Thực hiện các nghĩa vụ với khách hàng/đối tác đã trở thành khách hàng của bên A.
 - 4.2.2. Bên A tiếp tục trực tiếp làm việc với các khách hàng mà bên A đã có thông tin hoặc đã làm việc trước đó mà không cần có sự đồng ý của bên B.
 - 4.2.3. Bên B dừng sử dụng các tài liệu, hình ảnh, nội dung mà bên A cung cấp phục vụ mục đích của thỏa thuận này. Bên B phải hoàn trả lại các tài sản hữu hình mà bên A đã cung cấp cho bên B (nếu có), tiêu hủy và không tiết lộ mọi thông tin, tài liệu mà hai Bên đã trao đổi trong suốt quá trình làm việc.
 - 4.2.4. Hai bên giữ bí mật các thông tin không được phép tiết lộ hoặc thông tin có thể ảnh hưởng đến uy tín, hình ảnh, hoạt động kinh doanh trong tương lai của bên còn lại theo điều 7 Thỏa thuận này.
 - 4.2.5. Bên A hoàn thành nghĩa vụ thanh toán với bên B (nếu có) theo phụ lục 1 của thỏa thuận này (trừ khi thỏa thuận chấm dứt theo trường hợp quy định tại 4.1.2 mà người vi phạm là bên B hoặc trường hợp quy định tại 4.1.3)

ĐIỀU 5. THỜI HẠN HIỆU LỰC

Thỏa thuận có hiệu lực 1 (một) năm kể từ ngày ký và tự động gia hạn 1 (một) năm tiếp theo, trừ trường hợp hai bên chấm dứt thỏa thuận theo điều 4 của thỏa thuận này.

ĐIỀU 6. SỰ KIỆN BẤT KHẢ KHÁNG

- 6.1. Sự kiện bất khả kháng là sự kiện xảy ra mang tính khách quan và nằm ngoài tầm kiểm soát của các bên như: động đất, bão, lũ, lụt, lốc, sóng thần, lở đất; hỏa hoạn; chiến tranh hoặc có nguy cơ xảy ra chiến tranh và các thảm họa tự nhiên khác chưa lường hết được, sự thay đổi chính sách hoặc ngăn cấm của cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam.
- 6.2. Khi sự kiện bất khả kháng xảy ra, thì nghĩa vụ của các Bên tạm thời không thực hiện và sẽ ngay lập tức phục hồi lại các nghĩa vụ của mình theo thỏa thuận khi chấm dứt sự kiện bất khả kháng hoặc khi sự kiện bất khả kháng đó bị loại bỏ.

ĐIỀU 7. BẢO MẬT THÔNG TIN

- 7.1. Thông tin được hiểu là tất cả những thông tin về đối tác thứ ba cũng như thông tin người dùng của Bên A, bao gồm nhưng không giới hạn nội dung bản Thỏa thuận này, những thông tin về công nghệ, lịch sử thanh toán, công thức, mã nguồn, danh sách khách hàng, tên tuổi, địa chỉ và tất cả thông tin liên quan khác, bao gồm cả thiết kế, doanh số, chi phí, tài chính, kế hoạch kinh doanh và dữ liệu marketing cũng như các thông tin bảo mật khác.
- 7.2. Mỗi bên đều phải đồng ý rằng sẽ sử dụng thông tin của bên còn lại một cách bảo mật nhất có thể.

ĐIỀU 8. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP

- 8.1. Tất cả các tranh chấp hoặc các bất đồng phát sinh giữa 02 bên sẽ được giải quyết trên tinh thần hợp tác để cùng nhau giải quyết.
- 8.2. Trong trường hợp 02 bên thương lượng không thể đạt được kết quả thì sẽ đưa ra giải quyết theo trình tự tố tụng tại Tòa án có thẩm quyền. Phán quyết của tòa án sẽ là quyết định cuối cùng, các bên phải tuân thủ.

ĐIỀU 9. ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

- 9.1. Thỏa thuận này được lập và điều chỉnh theo pháp luật Việt Nam.
- 9.2. Thỏa thuận này gồm 09 (chín) điều khoản và 01 (một) phụ lục, được lập thành 02 bản bằng tiếng Việt. Bên A giữ 01 (một) bản, bên B giữ 01 (một) bản. Các bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A
GIÁM ĐỐC

ĐẠI DIỆN BÊN B

PHẠM KIM HÙNG

PHỤ LỤC 01
CHÍNH SÁCH HOA HỒNG, THUỞNG VÀ THANH TOÁN
Chương Trình Đối Tác Giới Thiệu
Đính kèm thỏa thuận số

ĐIỀU 1. CÁC ĐỊNH NGHĨA

- “Đối tác”: Là đối tác tham gia vào chương trình Đối tác giới thiệu (Bên B trong thỏa thuận này)
- “Doanh thu ký mới”: Doanh thu từ khách hàng chưa sử dụng sản phẩm của Bên A
- “Cross-selling”: Việc bán sản phẩm mới cho khách hàng đã là khách hàng của Bên A
- “Doanh thu cross-selling”: Doanh thu đến từ việc cross-selling
- “Up-selling”: Việc khách hàng đã sử dụng sản phẩm của Bên A tiến hành nâng cấp số lượng tài khoản sử dụng (VD: Khách hàng sử dụng sản phẩm Base Workflow quyết định nâng cấp từ gói 30 người lên gói 60 người)
- “Doanh thu up-selling”: Doanh thu đến từ việc up-selling

ĐIỀU 2. CHÍNH SÁCH HOA HỒNG

Công thức tính hoa hồng: **Hoa hồng (1) = 15% * Doanh thu (2)**

- (1) Hoa hồng: khoản tiền Bên B nhận được khi giới thiệu thành công khách hàng cho Bên A
- (2) Doanh thu tính hoa hồng: Tổng giá trị hợp đồng ký giữa Bên A với khách hàng mà Bên B giới thiệu thành công (đã trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu cho khách hàng như: khuyến mại, giảm giá) thỏa mãn điều kiện ghi nhận doanh thu. Điều kiện ghi nhận doanh thu được nêu chi tiết ở Điều 3 của chính sách này.
- (3) Khách hàng ký hợp đồng với điều khoản thanh toán chia làm nhiều đợt: Bên B nhận được hoa hồng trên doanh thu tương ứng số tiền khách hàng thanh toán theo từng đợt

ĐIỀU 3. ĐIỀU KIỆN GHI NHẬN DOANH THU

Bên B sẽ được hưởng các loại Doanh thu (nêu rõ trong khoản 3.2 của Điều này) khi Bên B đã đăng ký cơ hội bán hàng (theo điều kiện nêu rõ trong khoản 3.1 của Điều này) và khách hàng do Bên B giới thiệu hoàn tất việc ký kết hợp đồng và thanh toán.

3.1. Đăng ký cơ hội bán hàng

Để được xác thực và bảo vệ khách hàng tiềm năng, ngay khi biết khách hàng có thể phát sinh nhu cầu sử dụng sản phẩm của Bên A (sau đây được gọi là **cơ hội bán hàng**), Bên B được khuyến khích đăng ký thông tin khách hàng tiềm năng để Bên A xác nhận theo quy trình sau.

- (1) Quy trình xác nhận cơ hội bán hàng:
 - Bước 1: Bên B đăng ký thông tin khách hàng tiềm năng với chuyên viên hỗ trợ đối tác của Bên A hoặc Bên A tiếp nhận thông tin khách hàng đăng ký từ đường dẫn giới thiệu

khách hàng của Bên B. Thông tin đăng ký bắt buộc bao gồm: Tên đầu mối khách hàng, email hoặc số điện thoại của đầu mối.

- Bước 2: Bên A kiểm tra thông tin. Trong trường hợp Bên A xác nhận cơ hội bán hàng là hợp lệ, thông tin sẽ được chuyển cho chuyên viên tư vấn của Bên A để liên hệ và chăm sóc khách hàng. Trong trường hợp Bên A xác nhận cơ hội bán hàng là không hợp lệ, Bên A gửi lại thông tin lịch sử đang làm việc với Khách hàng làm căn cứ.

(2) Cơ hội bán hàng không hợp lệ

Cơ hội bán hàng được xác nhận là không hợp lệ trong các trường hợp sau:

- Cơ hội bán hàng đã được đăng ký bởi một Đối tác khác của Bên A và được Bên A xác nhận là hợp lệ
- Khách hàng đã là khách hàng của Bên A và sản phẩm đang sử dụng trùng với cơ hội bán hàng mà Bên B đã đăng ký.
- Khách hàng đã kết thúc hợp đồng nằm trong các nhóm:
 - Trong vòng 3 tháng, kể từ ngày kết thúc hợp đồng, khách hàng đang thảo luận với Bên A về việc ký kết hợp đồng gia hạn hoặc hợp đồng mới; hoặc khách hàng có nhu cầu tiếp tục sử dụng dịch vụ nhưng chậm thanh toán hợp đồng.
 - Trong vòng 3 tháng, kể từ ngày kết thúc hợp đồng, Bên A đang thực hiện kế hoạch đánh giá hệ thống cùng Khách hàng nhằm chọn lựa lại gói giải pháp phù hợp hơn hoặc đưa ra phương án sử dụng hiệu quả cùng Khách hàng trước khi tái ký.
- Khách hàng đang có tương tác tích cực với Bên A để tìm hiểu giải pháp (khách hàng chủ động đăng ký tìm hiểu giải pháp trên các kênh tiếp nhận thông tin của Bên A; Bên A đã có cuộc hẹn với quản lý cấp trung hoặc cấp giám đốc phía khách hàng; đã thống nhất được giải pháp với Khách hàng; đang trong thời gian thương thảo chi phí và hợp đồng; đang trong giai đoạn Proof of Concept.)
- Khách hàng chính là Đối tác có nhu cầu sử dụng Base cho nội bộ (Ví dụ: Bên B là Doanh nghiệp X (đối với trường hợp ký kết thỏa thuận hợp tác tổ chức) hoặc là nhân sự của Doanh nghiệp X (đối với trường hợp ký kết thỏa thuận hợp tác cá nhân) và muốn sử dụng Base cho doanh nghiệp X,...)
- Khách hàng là Đối tác đang có tương tác tích cực với Bên A để tiến tới ký kết thỏa thuận hợp tác hoặc đã ký kết thỏa thuận hợp tác.

(3) Xử lý xung đột

Trong trường hợp khách hàng đang có tương tác tích cực với Bên A để tìm hiểu giải pháp, tuy nhiên Bên B có thể cung cấp được đầu mối khách hàng có quyền quyết định cao hơn, hai bên sẽ cùng thảo luận để quyết định có xác nhận cơ hội bán hàng cho Bên B hay không trên tinh thần hợp tác và cùng thắng lợi.

3.2. Các loại doanh thu được ghi nhận cho Bên B

Để khuyến khích Bên B trong việc giới thiệu và đồng hành cùng khách hàng chuyển đổi số, Bên A có cơ chế ghi nhận doanh thu cho Bên B khi các cơ hội bán hàng hợp lệ (bao gồm khách hàng giới thiệu mới và cross-selling, được đăng ký và xác nhận hợp lệ bởi Bên A theo khoản 3.1 nêu trên) chuyển đổi thành công (khách hàng hoàn tất ký kết và thanh toán). Mốc thời gian này sau đây được gọi là “Mốc cơ hội thành công”. Cụ thể, Bên B sẽ được ghi nhận các loại doanh thu sau:

- Doanh thu từ cơ hội chuyển đổi thành công
- Doanh thu cross-selling và Doanh thu up-selling trong vòng 6 tháng kể từ “Mốc cơ hội thành công” (Bên B không cần đăng ký cơ hội bán hàng và mặc định được ghi nhận doanh thu)
- Doanh thu cross-selling sau 6 tháng kể từ “Mốc cơ hội thành công” với điều kiện Bên B đã đăng ký cơ hội và được Bên A xác nhận là hợp lệ (lưu ý: sau giai đoạn 6 tháng kể từ “Mốc cơ hội thành công”, Doanh thu up-selling không được tính cho Bên B nữa dù có đăng ký cơ hội hay không)

Chú ý: Bên B sẽ không được ghi nhận doanh thu trong trường hợp: Cơ hội bán hàng do Bên B giới thiệu được xác nhận là hợp lệ và chuyên viên tư vấn của Bên A đã theo đuổi cơ hội bán hàng, tuy nhiên khách hàng không đi tới ký kết hợp đồng và thanh toán nên chuyên viên tư vấn của Bên A đã đánh dấu cơ hội là thất bại. Nếu sau đó khách hàng được giới thiệu tới Bên A thông qua một đối tác khác hoặc khách hàng tiếp cận một kênh tiếp nhận thông tin khác của Bên A và tiến tới ký kết hợp đồng, doanh thu từ khách hàng đó sẽ không được ghi nhận cho Bên B (trừ trường hợp Bên B đăng ký lại cơ hội bán hàng này và được xác nhận là hợp lệ theo khoản 3.1)

ĐIỀU 4. CHÍNH SÁCH THANH TOÁN

- 4.1. Khi có doanh thu được ghi nhận, hai bên sẽ tiến hành đối soát. Thời gian đối soát là trong vòng 10 ngày đầu của tháng kế tiếp. Việc đối soát được thực hiện trên tất cả số doanh thu được ghi nhận của tháng trước đó.
- 4.2. Ngay sau khi biên bản đối soát được phê duyệt, Bên A sẽ tiến hành thanh toán cho Bên B từ ngày 10 đến ngày 15 của tháng thực hiện đối soát.
- 4.3. Phương thức thanh toán: Việc thanh toán được thực hiện bằng phương thức chuyển khoản tới số tài khoản do Bên B cung cấp. (Bên A chịu các phí chuyển khoản phát sinh với điều kiện chi nhánh ngân hàng mở tài khoản của Bên B đặt tại Việt Nam).
- 4.4. Căn cứ vào giá trị thanh toán các khoản hoa hồng, Bên B xuất hóa đơn tài chính hợp lệ cho Bên A theo mỗi kỳ thanh toán nêu trên.

ĐIỀU 5. CÁC TRƯỜNG HỢP VI PHẠM CHÍNH SÁCH HỢP TÁC

Để đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh cũng như quyền lợi của các khách hàng/đối tác, các hành vi sau sẽ không được chấp nhận trong quá trình hợp tác giữa Bên A và các Bên B:

- Trích tiền từ lợi ích hợp tác hoặc tặng quà bằng tiền cho Khách hàng để thuyết phục Khách hàng mua sản phẩm;
- Trao đổi, đăng tin, cung cấp, truyền thông các thông tin gây ảnh hưởng tiêu cực tới hình ảnh của Bên A và các Đối tác khác của Bên A;
- Thông đồng với nhân viên của Bên A để chuyển thông tin cơ hội bán hàng từ chuyên viên tư vấn Bên A sang Bên B để tư lợi
- Giả danh nhân viên của Bên A để tư vấn bán hàng cho Khách hàng
- Vi phạm bản quyền, quyền sở hữu trí tuệ của Bên A dưới các hình thức khác nhau như: Cố ý để thông tin về chủ sở hữu website, thông tin liên hệ, logo Bên A trên website/fanpage gây nhầm lẫn với website/fanpage của Bên A...

Nếu phát hiện hành vi vi phạm nêu trên, hợp đồng hợp tác giữa Bên A và Bên B sẽ ngay lập tức hết hiệu lực. Toàn bộ quyền lợi đối tác, bao gồm những quyền lợi Bên B được hưởng trước thời điểm vi phạm nhưng Bên A chưa tiến hành chi trả cũng sẽ bị huỷ bỏ.