

HỒ SƠ XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI & KẾT NỐI THỊ TRƯỜNG HALAL
(Sales & Market Access Form)

Mã biểu mẫu	HVN-MF-TRADE-01
Đối tượng áp dụng	Nhóm A — đã có CN Halal · Nhóm B — đang chứng nhận (PENDING) · Nhóm C — chưa đăng ký, muốn xúc tiến (PROSPECT)
Tài liệu liên quan	MF09.01 — Hồ sơ Đăng ký Chứng nhận (Tầng 1)
Phân loại	Hồ sơ bán hàng & xúc tiến — không phải tài liệu chứng nhận
Tiêu chuẩn tham chiếu	ISO/IEC 17065:2012 · OIC/SMIC 1 · MS 1500 · GSO 2055-1

Mục đích: thu thập dữ liệu thương mại phục vụ Buyer Matching, Halal Trading Platform và xúc tiến — KHÔNG phải hồ sơ chứng nhận thứ hai và không tạo nghĩa vụ chứng nhận. Áp dụng cho: Nhóm A (đã có CN), Nhóm B (đang chứng nhận — nhận "PENDING"), và Nhóm C (chưa đăng ký, muốn xúc tiến — nhận "PROSPECT — NON-CERTIFIED"). Nhóm A/B đã khai dữ liệu tại MF09.01 nên không hỏi lại; Nhóm C chưa có MF09 nên điền thêm Phần A-bis.

PHẦN A — LIÊN KẾT HỒ SƠ (định danh)

Khóa liên kết: Nhóm A = MST + Số chứng nhận Halal; Nhóm B = MST + Mã hồ sơ HVN; Nhóm C (chưa có MF09) = MST + Mã tạm do HVN cấp, và điền thêm Phần A-bis.

Tên doanh nghiệp	
Mã số thuế (MST)	
Quốc gia sản xuất (Country of Origin)	☐ Việt Nam (Made in Vietnam) ☐ Khác:
Tình trạng chứng nhận	☐ Nhóm A — Đã có CN còn hiệu lực ☐ Nhóm B — Đang chứng nhận (PENDING) ☐ Nhóm C — Chưa đăng ký (PROSPECT)
Số chứng nhận Halal (Nhóm A)	
Tổ chức cấp / Ngày hết hạn (Nhóm A)	
Mã hồ sơ HVN (Nhóm B) / Mã tạm HVN cấp (Nhóm C)	
Xác nhận thông tin DN tại MF09 (Nhóm A/B)	☐ Còn đúng ☐ Có thay đổi (ghi rõ):

PHẦN A-bis — THÔNG TIN DOANH NGHIỆP CƠ BẢN (chỉ Nhóm C — chưa có hồ sơ MF09)

Chỉ Nhóm C điền phần này. Nhóm A/B đã có dữ liệu tại MF09.01 — BỎ QUA. Hồ sơ Nhóm C mang nhãn "PROSPECT — NON-CERTIFIED", chỉ phục vụ pipeline nội bộ; KHÔNG công bố như nhà cung cấp Halal cho đến khi có chứng nhận hợp lệ.



Địa chỉ trụ sở chính	
Địa chỉ nhà máy / cơ sở sản xuất	
Lĩnh vực hoạt động chính	
Năm thành lập	
Quy mô lao động	
Người đại diện pháp luật / Chức vụ	

PHẦN B — ĐẦU MỐI KINH DOANH XUẤT KHẨU

B.1 Người phụ trách chính

Họ và tên / Chức vụ	
Điện thoại (mã quốc gia) / Zalo	
WhatsApp	
Email kinh doanh	

B.2 Người liên hệ dự phòng

Họ và tên / Chức vụ	
Điện thoại / WhatsApp / Email	

B.3 Ngôn ngữ giao tiếp

☐ Tiếng Anh
 ☐ Tiếng Ả Rập
 ☐ Tiếng Mã Lai
 ☐ Tiếng Trung
 ☐ Khác: _____

B.4 Kênh trực tuyến (B2B)

Website	
LinkedIn	
Alibaba / sàn B2B (nếu có)	

B.5 Người quyết định thương mại cuối cùng (không bắt buộc)

Họ và tên / Chức vụ (CEO / Chủ tịch / GD Kinh doanh)	
Email	

PHẦN C — TÌNH TRẠNG XUẤT KHẨU & THỊ TRƯỜNG MỤC TIÊU

C.1 Tình trạng xuất khẩu

- ☐ Đang xuất khẩu — Năm bắt đầu: _____ Thị trường hiện tại: _____
☐ Chưa xuất khẩu nhưng muốn xuất khẩu
☐ Đang tìm đối tác xuất khẩu
☐ Chỉ phục vụ thị trường nội địa



C.2 Thị trường mục tiêu

- ☐ Malaysia ☐ Indonesia ☐ Brunei / Singapore ☐ Thái Lan
☐ GCC / Trung Đông (UAE, Saudi, Qatar, Kuwait, Oman, Bahrain)
☐ EU ☐ USA ☐ Trung Quốc ☐ Châu Phi ☐ Khác: _____

Thị trường ƯU TIÊN số 1 (chọn 01): _____

C.3 Quy mô xuất khẩu hiện tại (nếu đã xuất khẩu)

- ☐ < 100.000 USD/năm ☐ 100.000–500.000 USD ☐ 500.000–1 triệu USD ☐ > 1 triệu USD

C.4 Hình thức sẵn sàng tiếp xúc buyer

- ☐ Đón buyer tới nhà máy ☐ Họp online ☐ Tham gia hội chợ ☐ Đi trade mission

PHẦN D — SẢN PHẨM ĐỀ XUẤT HVN XÚC TIẾN (Top 1–5)

Liệt kê sản phẩm chủ lực muốn HVN ưu tiên giới thiệu. Năng lực cung ứng từng SP khai tại Phần F theo đúng STT này.

TT	Tên sản phẩm (EN)	Mã HS	Quy cách	Nhãn hiệu
1				
2				
3				
4				
5				

PHẦN E — BUYER MỤC TIÊU (loại người mua mong muốn)

Buyer GCC khác buyer Malaysia; siêu thị khác nhà phân phối. Chọn loại buyer phù hợp để đội XTTM kết nối đúng ngay từ đầu. Nếu khác nhau theo từng SP, ghi rõ STT bên cạnh.

- ☐ Startup Buyer ☐ Wholesaler (bán buôn) ☐ Distributor (nhà phân phối) ☐ Importer (nhà nhập khẩu)
☐ Supermarket / Retail Chain (siêu thị, chuỗi bán lẻ) ☐ HORECA (nhà hàng – khách sạn)
☐ Government Procurement (mua sắm chính phủ) ☐ OEM ☐ Private Label
☐ Khác: _____

PHẦN F — NĂNG LỰC CUNG ỨNG (theo STT Phần D)

MOQ, Lead time, Công suất và giá FOB là thông tin buyer quốc tế hỏi đầu tiên.

TT	Công suất tối đa/tháng (tấn/kg/thùng/hộp...)	MOQ	Lead time (ngày)	Giá FOB (USD)	OEM (C/K)
1					
2					
3					
4					



MOQ cho đơn hàng OEM (nếu nhận OEM): _____

Chứng nhận nổi bật đang có

☐ Halal ☐ HACCP ☐ ISO 22000 ☐ FSSC 22000 ☐ BRCGS ☐ Khác: _____

Chi tiết số chứng nhận / hiệu lực do HVN chuẩn hóa tại Tầng 3 (Supplier Profile), không yêu cầu khai tại đây.

PHẦN G — TÀI LIỆU MARKETING ĐÍNH KÈM

- ☐ Company Profile (tiếng Anh, PDF)
- ☐ Catalogue sản phẩm (tiếng Anh)
- ☐ Bảng giá FOB
- ☐ Ảnh sản phẩm HD nền trắng ($\geq 3\text{MB}/\text{ảnh}$, tối thiểu 03 SP)
- ☐ Video giới thiệu doanh nghiệp / nhà máy
- ☐ Logo doanh nghiệp (file vector: .AI / .EPS / .SVG)

PHẦN H — DỊCH VỤ MONG MUỐN TỪ HVN

Dữ liệu mục này giúp HVN tổng hợp nhu cầu và thiết kế chương trình xúc tiến chính xác cho từng nhóm thị trường.

- ☐ Buyer Matching (kết nối người mua)
- ☐ Distributor Search (tìm nhà phân phối)
- ☐ B2B Meeting
- ☐ Trade Mission (đoàn xúc tiến)
- ☐ Exhibition (hội chợ) — Thị trường ưu tiên: _____
- ☐ Market Entry (tư vấn thâm nhập thị trường)
- ☐ Halal Trading Platform (đưa lên nền tảng)
- ☐ OEM Partner Search
- ☐ Investment Partner Search (tìm nhà đầu tư)

PHẦN I — ĐỒNG Ý PHẠM VI CÔNG BỐ DỮ LIỆU & CAM KẾT

GUARDRAIL — Nhóm C (PROSPECT, chưa chứng nhận): thông tin chỉ dùng cho pipeline nội bộ HVN; KHÔNG công bố trên catalogue / Trading Platform / Buyer Matching với tư cách nhà cung cấp Halal cho đến khi có chứng nhận hợp lệ.

I.1 Thông tin ĐƯỢC PHÉP công bố trên nền tảng / catalogue HVN

- ☐ Tên doanh nghiệp ☐ Logo ☐ Website ☐ Company Profile
- ☐ Danh mục sản phẩm ☐ Hình ảnh sản phẩm ☐ Video doanh nghiệp
- ☐ Chứng nhận Halal ☐ Năng lực sản xuất ☐ Thông tin đầu mối kinh doanh

I.2 Thông tin KHÔNG được phép công bố

Mặc định HVN KHÔNG công bố các thông tin dưới đây trừ khi DN tích chọn cho phép.



- ☐ Giá FOB / CIF ☐ Sản lượng ☐ Thông tin khách hàng hiện tại
☐ Thông tin hợp đồng ☐ Thông tin nhà cung cấp ☐ Khác: _____

I.3 Cam kết của doanh nghiệp

1. Toàn bộ thông tin khai báo là đúng sự thật; doanh nghiệp chịu trách nhiệm về tính chính xác.
2. Chứng nhận Halal (nếu có) nêu tại Phần A là hợp lệ và thuộc sở hữu của doanh nghiệp; DN Nhóm B cam kết cập nhật ngay khi được cấp chứng nhận.
3. Doanh nghiệp đồng ý để HVN sử dụng thông tin trong đúng phạm vi đã chọn tại Phần I.1.
4. Hồ sơ này phục vụ mục đích xúc tiến thương mại và không tạo ra nghĩa vụ chứng nhận./.

Họ và tên Đại diện	
Chức vụ	
Ngày ký	
Chữ ký & Dấu doanh nghiệp	

