



CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC KOHI VIỆT NAM
KOHI EDUCATION CO., LTD
Đ/c: Tầng 14, Tòa VTC Online, 18 Tam Trinh, HBT, HN
Email: nhatngukohi@gmail.com
Hotline: 0976.843.123

QUY ĐỊNH DÀNH CHO ĐẠI LÝ KHÁCH HÀNG

Dưới đây là những điều khoản được áp dụng cho **Đại lý khách hàng** của Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam. Xin hãy đọc kỹ toàn bộ thỏa thuận trước khi tham gia.

Khi bạn đăng ký tham gia làm đại lý của Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam, chúng tôi hiểu rằng bạn đã đọc và đồng ý toàn bộ điều khoản được đưa ra trong bản thỏa thuận này.

Điều 1: Các điều khoản chung

Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam và Đại lý thiết lập quan hệ trên cơ sở hai bên cùng có lợi. Công ty sẵn sàng chia sẻ lợi nhuận, cơ hội, lợi ích kinh doanh và đồng hành lâu dài, bền vững cùng các bạn Đại lý.

- Quan tâm, hỗ trợ lẫn nhau cũng như có những hỗ trợ hợp tác nhằm nâng cao tính mật thiết, giá trị nhận được giữa Công ty, Đại lý và Người dùng.
- Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam bảo vệ tối đa cho Đại lý trước những biến động của thị trường.
- Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam cùng Đại lý mở rộng thị trường và mang giá trị đến với người học tiếng Nhật.
- **Đối tượng kinh doanh:** Nội dung khóa học tiếng Nhật tại app “*Học tiếng Nhật cùng Kohi*” được thể hiện thông qua hình thức là các thẻ học chứa mã kích hoạt bản quyền hoặc mã kích hoạt (license key) được gửi qua email khách hàng, sau đây gọi chung là “thẻ học”.
- **Quy trình ghi nhận đơn hàng cho Đại lý:**
 - + Đại lý giới thiệu, tư vấn sản phẩm tới khách hàng và gửi *thông tin các khách hàng* (bắt buộc: họ tên, số điện thoại) có nhu cầu đăng kí mua hoặc tìm hiểu thêm về sản phẩm tới Kohi.
 - + Kohi liên hệ tới khách hàng mà Đại lý giới thiệu để tư vấn thêm, chốt đơn và gửi thẻ học (kèm quà tặng nếu có, theo từng chương trình) cho khách hàng.
 - + Với mỗi thông tin khách hàng được chuyển đổi thành đơn hàng thành công (*Kohi nhận được thanh toán của khách hàng về giá trị khóa học*), Đại lý sẽ nhận mức hoa hồng theo loại khóa học khách hàng đăng kí mua (chi tiết tại điều 2.1).
- **Đối soát doanh thu & hoa hồng cho Đại lý:**
 - + Kohi tiến hành *đối soát chất lượng* danh sách thông tin khách hàng Đại lý đem về 2 lần/tháng vào các ngày 14 & 29 hàng tháng.

Điều kiện để hai bên duy trì hợp tác với nhau là danh sách thông tin khách hàng Đại lý đem về có *tỉ lệ chuyển đổi thành đơn hàng thành công tối thiểu là 10%*.

- + Hai bên tiến hành đối soát doanh thu tổng của tháng từ ngày 01 đến ngày 05 hàng tháng đối với Doanh Thu của tháng trước dựa trên tổng giá trị thẻ bán được và tổng hoa hồng Đại lý nhận được. Kohi sẽ gửi sao kê số lượng thẻ đã bán cùng doanh thu bán được cho Đại lý qua email.

Điều 2: Quyền lợi và nghĩa vụ của Đại lý

2.1 Quyền lợi của Đại lý

- Được hưởng **hoa hồng** dựa trên giá trị loại thẻ học khách hàng đăng kí mua.
Cơ chế tính như sau:

Gói học khách hàng đăng kí mua	Hoa hồng đại lý nhận được
Gói lẻ: Khóa học N5 hoặc N4 hoặc N3	100.000đ/1 đơn hàng
Gói combo 2: - Combo khóa N5-N4 - Hoặc combo khóa N4-N3	200.000đ/ 1 đơn hàng
Gói combo 3: Combo khóa N5-N4-N3	250.000đ/1 đơn hàng

- Đại lý đăng kí mở *mã đại lý*, trong tài khoản ban đầu (tài khoản ảo quy ước tổng hoa hồng của Đại lý) mặc định có sẵn *500.000đ* và khi hoa hồng tích lũy *từ 1 triệu đồng trở lên*, Đại lý sẽ được rút tiền (tiền mặt hoặc chuyển khoản).
- Đại lý không cần ứng trước bất kể chi phí gì.
- Đại lý được đào tạo về sản phẩm.
- Đại lý được hỗ trợ tài liệu marketing về sản phẩm.
- Đội ngũ chăm sóc khách hàng sẵn sàng hỗ trợ (các vấn đề về cài đặt, sử dụng app, nội dung) khách hàng của CTV từ 8h-17h từ Thứ 2 đến Thứ 7 hàng tuần.

2.2. Nghĩa vụ của Đại lý

- Đại lý xây dựng mạng lưới bán hàng cung cấp sản phẩm với các hoạt động lành mạnh, thể hiện tính chuyên nghiệp.
- Đại lý không sử dụng các tài sản thương hiệu của Kohi bao gồm *tên, logo* để đặt tên fanpage, website, tài khoản facebook của mình (đại lý không được lập fanpage, website... theo tên & logo giống như các nền tảng Kohi đang sở hữu).
- Không sử dụng các *từ khoá thương hiệu* Kohi và các từ khoá liên quan đến sản phẩm (bất kể viết đúng hay viết sai chính tả) ở bất kỳ hình thức đối sánh (so khớp) nào trên các kênh quảng cáo search như Google, Bing, CocCoc,...
- Đại lý không được đưa thông tin sai lệch về công ty và sản phẩm.
- Không kinh doanh thẻ học Kohi không rõ nguồn gốc xuất xứ.
- Đại lý hoạt động cạnh tranh lành mạnh.

Điều 3: Quyền lợi và nghĩa vụ của Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam

3.1. Quyền lợi của Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam

- Yêu cầu đối tác tuân thủ các nghĩa vụ được quy định cho Đại lý.
- Chấm dứt hợp tác nếu Đại lý không đạt điều kiện về chất lượng danh sách thông tin khách hàng đem về và không tuân thủ nghĩa vụ quy định ở mục 2 Nghĩa vụ của Đại lý.

3.2. Nghĩa vụ của Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam

- Bảo mật, không tiết lộ ra ngoài thông tin cá nhân của Đại lý. Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam không được phép bán hay trao đổi những thông tin này với bất kỳ một bên thứ ba nào khác. Tuy nhiên, trong trường hợp cơ quan chức năng yêu cầu, công ty buộc phải cung cấp những thông tin này theo quy định pháp luật.
- Hỗ trợ kỹ thuật và hỗ trợ tài liệu Marketing.
- Xử lý sự cố và giải quyết khiếu nại của khách hàng liên quan tới lỗi phát sinh trực tiếp từ gói học qua sự tư vấn, giới thiệu của Đại lý.
- Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam phải đảm bảo thẻ học công ty cung cấp cho khách hàng của Đại lý không bị tranh chấp bởi bên thứ ba; không vi phạm các quy định về quyền tác giả, quyền sở hữu trí tuệ và các quy định pháp luật khác. Trong trường hợp có tranh chấp liên quan đến các nội dung trên, Công ty TNHH Giáo dục Kohi Việt Nam phải hoàn toàn chịu trách nhiệm đối với thẻ học đã bán.

CÔNG TY TNHH GIÁO DỤC KOHI VIỆT NAM

Giám đốc

(Đã ký và đóng dấu xác nhận)