

Quy trình nhận dự án của YouHouse:

B1: Đọc kĩ toàn bộ nội dung trong hợp đồng mẫu, nếu có thắc mắc, 2 bên sẽ tương tác trao đổi qua zalo/ gọi điện trực tiếp/ Google Meeting, khách xem trước năng lực chạy quảng cáo tìm form cho các dự án bất động sản của cty YouHouse tại link

<https://www.youtube.com/channel/UCOQcfTdLS8if5tDwRbrxfnA/videos>

B2: Nếu khách hàng đồng ý, vui lòng khai báo thông tin dự án qua link:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScyYcalNjr51J0Gy84dD-Z8dPPLaxm_VLq1bjxJOKFTlAZFCw/viewform

B3: phòng marketing YouHouse sẽ xem thông tin khai báo dự án, khảo sát tính khả thi, nếu YouHouse cảm thấy dự án có khả năng triển khai thành công, YouHouse sẽ lên hợp đồng nháp trên file word, share qua Gmail của khách

B4: khách đọc kĩ hợp đồng nháp, nếu có thắc mắc/ yêu cầu thêm thì sẽ trao đổi qua zalo/ gọi điện trực tiếp/ Google Meeting cho đến khi 2 bên cùng đồng ý

B5: khách đồng ý tất cả điều khoản hợp đồng nháp, YouHouse sẽ copy toàn bộ nội dung hợp đồng gửi mail cho khách, nếu 1 hợp đồng của khách có sự tham gia của nhiều thành viên khác, thì YouHouse sẽ cc hợp đồng chính thức cho tất cả thành viên trong group đó

B6: khách check mail hợp đồng chính thức, reply mail đồng ý tất cả điều khoản trong hợp đồng và chuyển tiền đợt 1

Lưu ý khi chuyển tiền: Sau khi chuyển tiền xong, khách chụp ảnh màn hình chuyển tiền/ sao kê/ ủy nhiệm chi và reply vào mail hợp đồng đã đọc

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

-----o0o-----

HỢP ĐỒNG DỊCH VỤ QUẢNG CÁO

Số: 01012024/YH-

- Căn cứ vào Bộ Luật dân sự số 91/2015/QH13 ngày 24/11/2015;
- Căn cứ vào Luật Thương mại số 36/2005/QH 11 do Quốc hội nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành ngày 14 tháng 6 năm 2005.
- Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của hai bên

Hôm nay, ngày tháng năm 2023, chúng tôi gồm có:

Bên A: CÔNG TY TNHH BẤT ĐỘNG SẢN YOUHOUSE

Đại diện: ông Phạm Văn Tú

Chức vụ: Giám Đốc

Địa chỉ: 97 Lê Quốc Trinh, P. Phú Thọ Hòa, Q. Tân Phú, Tp.HCM

Mã số thuế: 0315049288

Bên B: tên tổ chức/cá nhân

Họ và tên:
Mã số CCCD
Ngày tháng năm sinh
Đại diện:
Chức vụ:
Địa chỉ:
Mã số thuế:

Hai bên cùng thỏa thuận, tự nguyện, đã đọc và đi đến thống nhất ký Hợp đồng quảng cáo với những điều khoản sau:

Điều 1. ĐỊNH NGHĨA:

- CPL (cost per lead): chi phí cho 1 lead = tổng ngân sách quảng cáo mà Bên A tiêu được chia cho tổng số lead hiện tại mà Bên A gửi cho Bên B, CPL sẽ phụ thuộc vào từng thời điểm mà Bên A chạy quảng cáo, được hỗ trợ bởi: thương hiệu của chủ đầu tư, thương hiệu của dự án, lượng khách hàng trên thị trường quan tâm thật về dự án, khả năng hấp thụ của thị trường, giá sản phẩm bất động sản (mà bên B đưa cho bên A chạy quảng cáo) và chính sách thanh toán phù hợp với thị trường, sự hỗ trợ PR dự án của chủ đầu tư, mức độ cạnh tranh quảng cáo của các nhà quảng cáo khác
- Sale page (landing page): là 1 trang dùng để mô tả tất cả thông tin sản phẩm của dự án được đề cập trong điều khoản 2.1
- Ngân sách quảng cáo tiêu được: là số tiền mà Bên A thanh toán trực tiếp cho các đối tác quảng cáo: Facebook, Google, Zalo, . . . và 1 số đối tác khác. Số tiền này bao gồm thuế phí mà nền tảng quảng cáo phụ thu
- Bên A được toàn quyền quyết định Ngân sách quảng cáo để tìm lead cho bên B, đồng thời thỏa điều kiện 2.8
- Tháng tiêu tiền của mỗi gói quảng cáo: được tính từ ngày đầu tiên quảng cáo tiêu tiền và liên tục trong 30 ngày
- Gói quảng cáo: bao gồm tối đa 30 ngày tiêu tiền liên tục để bên A đạt được KPI trong điều khoản 2.8, mỗi gói quảng cáo bao gồm tiền phí quản lý tối thiểu là 8.000.000 đ và tiền ngân sách tối thiểu là 20.000.000 đ
- Phí setup dự án là 5.000.000 đ, bao gồm nhưng không giới hạn: tạo tài khoản, tạo chiến dịch quảng cáo, thiết kế sale page, thiết kế và sản xuất nội dung, nghiên cứu dự án, các công cụ, phần mềm phục vụ cho dự án, và 1 số công việc có liên quan. Lưu ý: từ tháng thứ 2: không thu phí setup dự án
- Data = lead = form: là thông tin thỏa mãn các yếu tố sau:
 - Bao gồm họ tên, số điện thoại, email (có thể có hoặc không), lời nhắn
 - Là thông tin mà Bên A tìm kiếm thông qua quảng cáo
 - Là những khách hàng có quan tâm về dự án
 - Là thông tin khách hàng tự nguyện điền vào form sau khi đọc nội dung quảng cáo

Điều 2: Bên B đề nghị và bên A đồng ý cung cấp dịch vụ chạy quảng cáo cho Bên B với các yêu cầu như sau:

2.1. Thông tin tổng quan dự án:

- Tên dự án:

- Chủ đầu tư:
- Địa chỉ dự án:
- Khu vực chạy quảng cáo:
- Link drive dự án:

2.2. Sale page:

- Bên A làm sale page để phục vụ cho nhu cầu chạy quảng cáo.
- Sau khi làm xong sale page, bên A sẽ gửi link cho bên B xem (thông qua email giao dịch).
- Đồng thời thỏa yêu cầu như bảng phía dưới:

Hạng mục	Bên A can thiệp	Bên B can thiệp
URL sale page	100%	không được phép
Nội dung sale page	100%	được phép góp ý (dạng text)
Nguồn tư liệu tổng hợp viết sale page	100%	được phép góp ý
Source code/ host sale page	100%	không được phép

Lưu ý:

- nội dung sale page sẽ được Bên A chủ động và linh động update để hướng tới mục tiêu hoàn thành KPIs trong điều khoản 2.8 nhanh nhất có thể
- nếu Bên B có nhu cầu sửa/tạo thêm sale page cho dự án hiện tại, thì tùy vào số lượng nội dung, độ khó của nội dung, hình thái của nội dung, Bên A sẽ báo giá sau

2.3. Tài khoản quảng cáo, thẻ visa: Bên A quản lý 100%

2.4. Tiến độ thu tiền: thu 1 lần 33.000.000 đ (tương ứng gói quảng cáo số 1). Lưu ý:

- Sau khi kết thúc gói hiện tại:
 - nếu một trong 2 bên không muốn hợp tác, việc hợp tác 2 bên sẽ bị dừng, Bên A sẽ hoàn trả tiền ngân sách còn dư cho Bên B (nếu có)
 - nếu 02 bên không yêu cầu thay đổi, thì hợp đồng này được tự động gia hạn cho tháng tiếp theo, áp dụng tất cả các điều khoản trong hợp đồng, và Bên A sẽ chủ động thu full phí quản lý vào ngày đầu tiên của gói quảng cáo mới
 - tại ngày thứ 03 tiêu tiền liên tục của gói quảng cáo hiện tại, nếu Bên B không đưa ra ý kiến/phản hồi/yêu cầu thêm, xem như Bên B đồng ý gia hạn gói quảng cáo hiện tại.
- Bên B không được phép can thiệp/xem/tham gia vào quy trình, cách làm, khối lượng công việc quảng cáo, ngân sách quảng cáo, trong quá trình Bên A triển khai.
- Bên A không có trách nhiệm giải thích/chia sẻ cách làm/quy trình triển khai dự án cho Bên B.
- Khi ngân sách còn dưới 5.000.000 đ Bên A sẽ gửi mail thông báo cho Bên B để nạp tiền ngân sách. Số tiền này có thể thay đổi tùy theo giá CPL từng ngày.
- Nếu ngân sách quảng cáo còn lại nhỏ hơn 1.500.000 đ, Bên A sẽ tắt tất cả quảng cáo của dự án, đồng thời gửi mail đến Bên B, tính từ thời điểm này:
 - + Nếu trong vòng 48 tiếng, Bên B nạp ngân sách kịp, Bên A sẽ bật lại quảng cáo, tuy nhiên tài khoản quảng cáo có thể học lại từ đầu, dẫn tới chi phí để tìm được 1 lead đắt lên, hoặc tình

trạng xấu nhất, form bị dừng liên tiếp trong nhiều ngày, Bên B sẽ phải chịu hoàn toàn trách nhiệm

- + Nếu quá 48 tiếng, Bên B không nạp ngân sách kịp, xem như hợp đồng này tự động bị hủy bỏ. Và Bên A vẫn thu full phí quản lí, Bên B sẽ nhận lại khoản ngân sách còn dư chưa tiêu quảng cáo (nếu có)
- Trong tháng tiêu tiền của gói quảng cáo tương ứng, nếu ngân sách quảng cáo Bên A tiêu được nhỏ hơn 32.000.000 đ, thì Bên B chỉ cần thanh toán phí quản lí là 8.000.000 đ, và phí setup dự án tháng đầu tiên (nếu có)
- Trong tháng tiêu tiền của gói quảng cáo tương ứng, nếu ngân sách quảng cáo tiêu trên 32.000.000 đ, thì Bên B sẽ bù thêm tiền phí quản lí theo công thức Tổng ngân sách tiêu được x 25% - 8.000.000 đ, và phí setup dự án tháng đầu tiên (nếu có)
- Tại thời điểm Bên A tiêu tiền liên tục được 07 ngày đầu tiên của gói quảng cáo hiện tại, nếu cả 02 Bên không đưa ra ý kiến/vấn đề/ thắc mắc/yêu cầu thêm (được cả 02 bên cùng đồng ý và xác nhận), xem như gói quảng cáo trước đó Bên A đã đạt đủ KPIs và đồng thời quyền lợi và trách nhiệm của 2 bên kết thúc cho gói quảng cáo trước đó, chỉ duy nhất việc truy thu KPIs vẫn diễn ra bình thường theo điều khoản 2.8

2.5 Bên B sẽ share link folder Google drive chứa thông tin dự án qua mail

mediapham.com@gmail.com cho bên A, nhưng phải chứa tối thiểu những thông tin sau:

- Dự án đã có full pháp lý: 1. Quy hoạch 1/500, 2. Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, 3. Chấp thuận chủ trương đầu tư, 4. giấy phép xây dựng hay chưa ?
- Nếu sản phẩm là căn hộ: cung cấp thông số căn rẻ nhất: giá ? view gì ? diện tích ? mấy phòng ngủ ? mấy phòng vệ sinh ? bàn giao hoàn thiện or cơ bản ? trả trước bao nhiêu ? (tính sẵn ra con số), mỗi tháng trả góp bao nhiêu ? (ghi thẳng ra con số), có ân hạn nợ gốc hoặc ân hạn lãi không ? trong time bao lâu ? ngân hàng gì hỗ trợ cho vay, khách có được nhận sổ hồng hay không ? có sở hữu lâu dài không ? khi nào bàn giao nhà ? ngân hàng cho vay lãi xuất bao nhiêu phần trăm, cố định trong mấy năm ?
- Nếu sản phẩm là nhà phố/ biệt thự: cung cấp thông số căn rẻ nhất, giá full ? loại shophouse hay không phải shophouse ? view gì ? diện tích mấy nhân mấy? xây sẵn 1 trệt mấy lầu ? mấy phòng ngủ, mấy phòng vệ sinh? bàn giao hoàn thiện hay giao thô ? thổ cư 100% đúng không ? mặt tiền phía trước lộ giới mấy m ? phía sau lưng nhà là giáp nhà khác hay cũng là mặt tiền ? trả trước bao nhiêu ? (tính sẵn ra con số), mỗi tháng trả góp bao nhiêu ? (ghi thẳng ra con số), có ân hạn nợ gốc hoặc ân hạn lãi không ? trong time bao lâu ? ngân hàng gì hỗ trợ cho vay ? khi nào bàn giao nhà ? ngân hàng cho vay lãi xuất bao nhiêu phần trăm, cố định trong mấy năm ? mấy phòng ngủ ? mấy phòng WC
- Nếu sản phẩm là đất nền: cung cấp thông số nền rẻ nhất: giá ? diện tích mấy nhân mấy ? thổ cư 100% đúng không ? mặt tiền đường trước nhà lộ giới bao nhiêu m ? thanh toán 95-97% rồi thì sau bao lâu sẽ nhận sổ ? time chủ nhà xây dựng tự do hay theo tiến độ của chủ đầu tư ? trả trước bao nhiêu ? (tính sẵn ra con số), mỗi tháng trả góp bao nhiêu ? (ghi thẳng ra con số), có ân hạn nợ gốc hoặc ân hạn lãi không ? trong time bao lâu ? ngân hàng gì hỗ trợ cho vay ? khi nào nhận sổ ? ngân hàng cho vay lãi xuất bao nhiêu phần trăm, cố định trong mấy năm ?

2.6. Report chi phí hằng ngày:

- Bên A sẽ report chi phí trên file Google sheet, và share cho bên B qua mail
- Bên B chủ động xem báo cáo chi phí trên thiết bị desktop/ laptop để dễ nhìn nhất có thể

2.7 Cách nhận data:

- Nếu khách hàng điền lead, thông tin của khách hàng điền lead đó sẽ tự động được chuyển đến bên B thông qua email: a@gmail.com,
- Bên B cung cấp cho bên A địa chỉ mail nhận báo cáo chi phí hằng ngày: a@gmail.com .
- Khách hàng chat với bên B qua số zalo: **0912345678**,
- Khách hàng gọi trực tiếp bên B qua hotline: **0912345678**, lưu ý: số hotline này nên dùng số chưa từng dùng quảng cáo, để tách biệt hiệu quả

2.8: KPIs: trong mỗi gói triển khai, nếu Bên A đạt hoặc:

- ❖ Tối thiểu hoặc bằng 25 form, Bên A thu toàn bộ phí quản lí
- ❖ Số lead < 25, mà CPL nhỏ hơn 800.000 đ, Bên A đạt được bao nhiêu lead sẽ nhân với đơn giá lead là 320.000 đ.
- ❖ Tối thiểu 01 lead phát sinh ra booking giữ chỗ, hoặc tối thiểu 1 lead phát sinh thanh toán đợt 1, Bên B chủ động tại điều khoản này, Bên A thu toàn bộ phí quản lí
- ❖ Tối thiểu 2 khách lên dự án, Bên B chủ động tại điều khoản này, Bên A thu toàn bộ phí quản lí

Lưu ý:

- Tại thời điểm Bên A tiêu hết ngân sách của gói quảng cáo hiện tại và đạt được tối thiểu 1 trong 4 KPIs trên, quyền lợi và trách nhiệm của 2 bên kết thúc tại thời điểm đó cho gói quảng cáo tương ứng
- Nếu hết 30 ngày của tháng tiêu tiền tương ứng, bên A chưa hoàn thành 1 trong 4 KPIs trên, thì bên A sẽ hoàn trả 100% phí quản lí cho bên B
- Bên A có thời gian tối đa 30 ngày tiêu tiền liên tục của gói tương ứng để đạt mục tiêu KPI, và 02 bên chỉ được phép tổng kết KPIs sau 30 ngày tiêu tiền liên tục của Bên A cho gói quảng cáo tương ứng
- Bên A có quyền lấy KPI của tháng đạt vượt KPIs để truy thu phí quản lí của gói quảng cáo bị thiếu KPIs, ví dụ: gói quảng cáo 1: Bên A đạt 20 lead, phí quản lí Bên A nhận được là 6.400.000 đ, nhưng gói quảng cáo 2: Bên A đạt 30 lead, thì phí quản lí Bên A nhận được là 8.000.000 đ và truy thu 1.600.000 đ của gói quảng cáo 1, tổng phí quản lí gói 2 Bên A nhận được là 9.600.000 đ
- Tại thời điểm Bên A đơn phương muốn chấm dứt hợp đồng với bên B thì bên A sẽ hoàn lại ngân sách còn dư và phí quản lí tính theo số lượng form bên A đã cung cấp nhân cho đơn giá 320.000 đ.
- Từ lúc Bên A xác nhận đã nhận tiền đợt 1 (của gói quảng cáo đầu tiên) của Bên B cho đến khi quảng cáo tiêu tiền liên tục trong 15 ngày đầu tiên, trong khoảng thời gian này nếu Bên B đơn phương yêu cầu dừng dự án, Bên B sẽ phải thanh toán 13.000.000 đ cho Bên A, và được trả lại khoản ngân sách quảng cáo chưa thanh toán cho các đối tác của Bên A.

Bên A sẽ đưa mẫu form để Bên B report tình trạng data theo yêu cầu phía dưới:

- nếu data đó Bên B nhận thì không cần phải note thêm
- nếu data đó Bên B không nhận thì phải có lịch sử tối thiểu 5 lần tương tác, với mỗi lần note theo cấu trúc: giờ-phút-ngày-tháng-cách tương tác, ví dụ: tương tác lần 1: 8h36p 22 tháng 1- gọi điện tư vấn, kết quả fail, tương tác lần 2: 14h25-ngày 22 tháng 1: nhắn zalo hoặc nhắn sms để gửi thông tin/chăm sóc/thông báo: kết quả fail, tương tác lần 3: 15h36-ngày 22 tháng 1: gọi điện tư vấn khách có quan tâm.

- File report này Bên A chỉ làm việc sau khi Bên B đã report tương tác tối thiểu 3 lần và report theo cấu trúc trên.
- Nếu lần tương tác đầu tiên chậm hơn 12 tiếng (so với thời điểm nhận lead qua mail), xem như Bên B đã nhận lead.
- Tại thời điểm Bên A check lại nếu có bằng chứng chứng minh lead có quan tâm, thì data đó sẽ được tính là 3 lead Bên B nhận
- Mỗi lần Bên B nhận lead (thông qua email), bên B sẽ reply mail: tôi đã đọc mail, để lần gửi lead tiếp theo giúp tăng khả năng vào hộp inbox của bên B.
- Cách bên B report data phải tuân thủ Điều 1. Định nghĩa.
- Với những data gọi lần 1 (đầu tiên) mà khách bảo nhầm số (lí do phần lớn bị người khác điền phá/điền ảo), thì chỉ cần note tương tác: form phá, và không cần phải tương tác thêm các lần sau.

Lưu ý:

- Bên B được phép tương tác nhiều hơn 5 lần đã xác nhận chắc chắn rằng data đó là không nhận
- File report data này, sẽ là cơ sở để cả 02 bên cùng tổng kết số lượng lead, và đánh giá KPIs vào ngày tiêu tiền liên tục thứ 30 của gói quảng cáo tương ứng

Điều 3. Thời gian setup dự án: tối đa 09 ngày, đồng thời thỏa 4 yêu cầu phía dưới:

- Không bao gồm chiều thứ 7, full chủ nhật và các ngày lễ/ tết (được công bố bởi chính phủ Việt Nam)
- Tính từ sau ngày Bên A nhận full 100% tiền đợt 1 từ Bên B
- Đã cung cấp đầy đủ thông tin theo điều khoản 2.5 (được xác nhận thông qua mail bởi Bên A)
- Bên B xác nhận mail: tôi đã đọc và đồng ý với tất cả các điều khoản trong hợp đồng này.

Điều 4: Bên A được phép đơn phương dừng hợp tác trong các trường hợp sau:

Trường hợp	Bên A thu phí quản lý
Bên B thanh toán cho bên A chậm hoặc thiếu so với tiến độ	thu toàn bộ phí quản lý và chi phí setup dự án
Đường truyền internet quốc tế bị gián đoạn	dựa theo KPIs tại thời điểm hiện tại (được đề cập tại điều khoản 2.4.3) , đồng thời thảo luận với bên B, dựa trên tinh thần tôn trọng đôi bên
Dịch bệnh diễn ra (được công bố tối thiểu cấp độ tỉnh/thành phố) dẫn tới bên A khó hoặc không thể đảm bảo KPIs)	
Đơn vị thứ 3 cung cấp hosting/server, domain bị lỗi trầm trọng	

Điều 5. Thông tin số tài khoản:

Ngân hàng	Vietcombank chi nhánh HCM
Họ tên	Phạm Văn Tú
Số tài khoản	0071000796895
Số tiền	33.000.000 đ
Nội dung chuyển khoản	Tên khách hàng

QR chuyển khoản:



Lưu ý:

- Tổng số tiền cần chuyển đợt 1 là: **33.000.000 đ**
- Chụp hình sao kê lại, gửi mail cho bên A
- Bên A chỉ nhận tiền thông qua hình thức chuyển khoản
- Sau khi chuyển tiền xong, Bên B chụp hình sao kê lại, sau đó reply đính kèm hình sao kê vào mail này. Sau khi tài khoản bên A báo có, Bên A sẽ reply trong vòng 24h
- Kể từ ngày bên A gửi mail này, sau 05 ngày sau, nếu bên B chưa hoàn tất đồng thời chuyển tiền và xác nhận tôi đã đọc đồng ý tất cả điều khoản trong hợp đồng này, thì hợp đồng này sẽ tự động bị hủy
- Hợp đồng này có hiệu lực tính từ thời điểm bên B đồng thời xác nhận: ***“tôi đã đọc và đồng ý tất cả điều khoản trong mail”*** này và chuyển tiền thành công