



## CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BIG SEA VN

Địa chỉ: Số 55A – TDP Quyết Thắng, Phường Đinh Kế, TP Bắc Giang, Tỉnh Bắc Giang

Điện thoại: 0912266660 (Mr. Tùng)

0982779222 (Mrs Thảo)

Email: [bigseavn98@gmail.com](mailto:bigseavn98@gmail.com)

Website: <https://bombom-kids.com>

## CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

### I. QUYỀN LỢI CỦA CÁC ĐẠI LÝ

- **Hỗ trợ marketing và quảng cáo:** Đại lý được hỗ trợ danh mục catalogue, poster, tờ rơi, brochure, banner... của nhãn hàng (nếu có). Đối tác kinh doanh được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi của công ty. Đối tác kinh doanh luôn được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin sản phẩm, chính sách của công ty, các tài liệu để thúc đẩy bán hàng.
- **Hỗ trợ kỹ thuật và đào tạo:** Đại lý có thể được cung cấp các chương trình đào tạo về sản phẩm, kỹ năng bán hàng, và hỗ trợ kỹ thuật như hướng dẫn sử dụng sản phẩm, giải đáp thắc mắc kỹ thuật cho khách hàng.
- **Chính sách bán hàng và hậu mãi:** Đại lý được biết và áp dụng các chính sách bán hàng, chính sách hậu mãi như bảo hành, đổi trả sản phẩm, dịch vụ hỗ trợ sau bán hàng.
- **Ưu đãi đặc biệt và khoản hoa hồng:** Các chương trình khuyến mãi đặc biệt, hoa hồng, hay các chính sách thưởng doanh số cao cũng có thể được cung cấp để khuyến khích và động viên đại lý phát triển.
- **Hỗ trợ pháp lý và hợp đồng:** Cung cấp các hỗ trợ về các vấn đề pháp lý liên quan đến việc kinh doanh như hợp đồng phân phối, bảo vệ thương hiệu và quyền lợi của đại lý.
- **Hỗ trợ quà tặng:** Đại lý được hỗ trợ quà tặng theo chính sách quà tặng của thương hiệu, số lượng phụ thuộc vào số lượng hàng nhập:
  - Chính sách quà tặng của thương hiệu
    - Combo 2: Tặng xe chòi
    - Combo 4: Tặng nhà bóng
    - Combo 5: Tặng xe tê giác
    - Combo 6: Tặng xe điện có nhạc
    - Combo 8: Tặng xe đẩy

### II. ĐIỀU KIỆN ĐỂ TRỞ THÀNH ĐẠI LÝ

- **Đăng ký và hợp pháp hóa hoạt động:** Đại lý cần phải đăng ký kinh doanh và có giấy phép hợp pháp để thực hiện các hoạt động kinh doanh phân phối sản phẩm, bao gồm cả sản phẩm bím.
- **Khả năng tài chính và duy trì hoạt động:** Đại lý phải có khả năng tài chính để duy trì hoạt động kinh doanh, đặt hàng đều đặn và quản lý lượng hàng hóa một cách hiệu quả.

- **Năng lực kinh doanh sản phẩm bìm:** Đại lý cần có năng lực và kinh nghiệm trong việc kinh doanh sản phẩm tiêu dùng, đặc biệt là trong lĩnh vực sản phẩm bìm. Điều này bao gồm hiểu biết về các loại bìm, kích thước, chất liệu và các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng và sự thoải mái của sản phẩm.

### III. HỢP ĐỒNG VÀ CHÍNH SÁCH GIÁ

#### 1. Hợp đồng

Tất cả việc bán hàng quy định trong chính sách này được thực hiện trên cơ sở hợp đồng.

Hợp đồng bán hàng được thể hiện bằng văn bản hoặc tài liệu giao dịch (fax, đơn đặt hàng) hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.

Hợp đồng bằng văn bản hoặc tài liệu giao dịch: Phải được thiết lập trong các trường hợp:

- Bán hàng có số lượng lớn hoặc theo yêu cầu của đối tác kinh doanh.
- Bán hàng theo phương thức bán sỉ và bán hàng cho đối tác kinh doanh.

Hợp đồng bán hàng phải có những nội dung chủ yếu sau đây:

- Các bên và người đại diện của các bên giao kết hợp đồng (phải có năng lực pháp lý và phải đúng thẩm quyền).
- Tên hàng
- Số lượng
- Quy cách, phẩm chất
- Giá cả; nguyên tắc, thủ tục để thực hiện việc thay đổi giá khi có biến động giá cả thị trường trong quá trình thực hiện hợp đồng
- Thanh toán:
  - Phương thức thanh toán: Tiền mặt, chuyển khoản.
  - Hồ sơ đối chiếu về thanh toán, chứng từ thanh toán.
  - Thời hạn thanh toán, chế định trách nhiệm trong việc chậm thực hiện nghĩa vụ thanh toán, ngừng thanh toán, ...
- Địa điểm, thời hạn và phương thức giao nhận hàng.
- Thời điểm chuyển quyền sở hữu và rủi ro về hàng hóa.
- Quyền và nghĩa vụ của các bên.
- Các biện pháp bảo đảm thực hiện Hợp đồng.
- Các trường hợp bất khả kháng, cách giải quyết.
- Các trường hợp vi phạm hợp đồng, các chế tài áp dụng khi vi phạm hợp đồng.
- Các trường hợp chấm dứt hợp đồng, đơn phương chấm dứt hợp đồng, hậu quả của việc chấm dứt hợp đồng.
- Giải quyết tranh chấp.
- Việc sửa đổi, bổ sung, hủy bỏ hợp đồng
- Thời gian hiệu lực của Hợp đồng và thanh lý Hợp đồng.
- Ngoài các nội dung chủ yếu nêu trên, các bên có thể thỏa thuận các nội dung khác trong hợp đồng

#### 2. Chính sách giá

## 2.1. Giá bán

- Giá bán sỉ được Giám đốc phê duyệt trên cơ sở giá nhập và nhu cầu của thị trường.
- Giá bán sỉ phù hợp với giá thị trường và thấp hơn giá bán lẻ (giá bán sỉ đã bao gồm các chi phí).
- Giá bán sỉ Đối tác kinh doanh, NPP, Đại lý nhập vào là **185.000 VNĐ/1 bịch** áp dụng cho tất cả các size Bim. (Giá trên đã bao gồm VAT)
- **Giá bán lẻ khuyến nghị: 230.000 đ/ 1 bịch cho tất cả các size**
  - + Combo 2: 480.000 đ/ 2/bịch - Tặng xe chòi
  - + Combo 4: 920.000 đ/ 4 bịch - Tặng nhà bóng
  - + Combo 5: 1.150.000 đ/ 5 bịch - Tặng xe tê giác
  - + Combo 6: 1.380.000 đ/ 6 bịch - Tặng xe điện có nhạc
  - + Combo 8: 1.840.000 đ/ 8 bịch - Tặng nhà bóng

## 2.2. Chiết khấu

Chiết khấu theo tổng giá trị hóa đơn (\*Lưu ý: Quy cách 1 kiện từ 5 – 7 bịch Bim tùy theo loại size) – Áp dụng giá nhập của Đối tác kinh doanh và NPP là **185.000 VNĐ/1 bịch**. (Giá trên đã bao gồm VAT)

| TỔNG SỐ LƯỢNG SẢN PHẨM (KIỆN) | TỶ LỆ CHIẾT KHẤU (%) |
|-------------------------------|----------------------|
| 10 - 30                       | 3                    |
| 31 - 50                       | 6                    |
| 51 - 100                      | 8                    |
| >100                          | 10                   |

## 2.3. Chính sách nhập thử

Đại lý có thể nhập thử số lượng nhỏ 10 - 20 bịch với giá **185.000 đ/bịch**

Lưu ý: Đối với chính sách nhập thử, Đại lý sẽ không được hưởng chính sách miễn phí giao hàng tận nơi của Bigseavn

## IV. CHÍNH SÁCH GIAO NHẬN HÀNG

### 1. Hình thức thanh toán

Tất cả việc bán hàng quy định trong chính sách này được thực hiện thanh toán thông qua các phương thức sau:

- **Phương thức trả ngay:** Tiền mặt và Chuyển khoản ngân hàng. Tuy nhiên bắt buộc thanh toán chuyển khoản khi giá trị đơn hàng từ 20 triệu trở lên theo quy định của pháp luật và thanh toán trước 1- 2 ngày hoặc ngay tại thời điểm giao nhận hàng hóa tại Kho tiếp nhận của Đối tác kinh doanh.
- **Phương thức gởi đầu:** Nhà phân phối sẽ thanh toán 30% số tiền của đơn đặt hàng trước khoảng 2 (hai) ngày tính từ khi Nhà phân phối chốt chính xác ngày nhận xong hàng từ

Công ty giao. Và chứng từ Nhà phân phối cung cấp uỷ nhiệm chi có dấu xác nhận việc chuyển tiền của Ngân hàng, hoặc tiền mặt trả cho Công ty.

- Nhà phân phối sẽ được công nợ 70% của các đơn đặt hàng tại thời điểm đặt hàng. Số tiền công nợ này Nhà phân phối thanh toán trả đủ cho Công ty trong khoảng thời gian (hai mươi đến hai mươi lăm) ngày tính từ thời điểm phát sinh công nợ.
- Quy định cụ thể thời gian thanh toán công nợ: Cứ trước 2 ngày giao hàng của đơn hàng tiếp theo Nhà phân phối thanh toán công nợ cho Công ty một lần hết 70% còn lại của đơn hàng trước và Nhà phân phối đảm bảo thanh toán đủ trước khi giao đơn hàng tiếp theo và thanh toán 30% của đơn hàng tiếp theo - gởi đầu đơn hàng. Quy định công nợ và thanh toán mà Nhà phân phối phải thanh toán trả cho Công ty lặp lại như vậy. Riêng cuối năm dương lịch tất cả công nợ Nhà phân phối phải thanh toán trả Công ty trước ngày 31/12 dương lịch của năm công nợ.

## 2. Quy định đặt hàng

Điền thông tin Đăng ký làm đại lý trên Website: <https://bigseavn.com/> hoặc hotline để được hỗ trợ chi tiết

## 3. Giao hàng

Công ty thực hiện giao hàng tại kho cho đối tác kinh doanh theo yêu cầu.

- Phương thức giao hàng:
  - Giao hàng bằng xe của công ty hoặc thông qua công ty trung gian vận chuyển.
  - Giao hàng tận nơi theo yêu cầu của đối tác kinh doanh.
- Yêu cầu khi giao nhận hàng:
  - Giao hàng trong 1 – 2 ngày.
  - Liên hệ qua điện thoại để xác nhận với đối tác kinh doanh trước khi giao.
  - Cần có phiếu giao hàng, ký nhận bởi đối tác kinh doanh để chứng minh sự chuyển giao hàng hóa thực tế giữa 2 bên.
  - **Phí giao hàng được Bigseavn chi trả khi Đại lý nhập tối thiểu 10 kiện (tức là 50 bịch)**

## V. CHÍNH SÁCH ĐỔI TRẢ HÀNG

### 1. Các trường hợp được đổi/trả hàng

#### Sản phẩm giao không đúng theo đơn đặt hàng

Trường hợp trong lúc giao hàng.

- Bộ phận giao hàng nhanh chóng xác nhận để nhận lại sản phẩm giao sai (dựa trên đơn đặt hàng và hợp đồng đã ký kết).
- Đồng thời phải xác nhận với phòng bán hàng.
- Trong trường hợp đó, bộ phận giao hàng sẽ về kho và lấy đúng sản phẩm để thực hiện giao hàng lại một cách nhanh nhất.

Trường hợp hàng đã giao nhận.

- Phòng bán hàng phải xác định lại thời gian sản phẩm bên phía đối tác kinh doanh là bao lâu (có trong thời gian được phép đổi trả).

- Phòng bán hàng tiến hành đối chiếu với các giấy tờ có liên quan (đơn giao nhận, đơn đặt hàng, sổ xuất kho,...).
- Thông báo cho bộ phận giao hàng xuống bên đối tác kinh doanh để thực hiện nhận và đổi trả sản phẩm.

## **2. Điều kiện được đổi trả hàng:**

- Về thời gian xác nhận đổi trả phải trong vòng 3-5 ngày kể từ khi nhận được hàng và phải liên hệ theo số điện thoại công ty để được xác nhận đổi trả hàng. Công ty sẽ xác nhận đổi trả hàng với khách trong vòng 4 ngày làm việc kể từ khi nhận được hàng.
- Về chi phí vận chuyển đổi trả công ty sẽ chịu trách nhiệm khi lỗi thuộc về phía công ty.

### Về sản phẩm:

- Sản phẩm gửi lại phải còn nguyên hộp, nguyên đai, nguyên kiện.
- Nếu sản phẩm bị lỗi hoặc có vấn đề khác cần đối tác kinh doanh cung cấp các bằng chứng để được xác nhận đổi trả hàng