

CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN ĐẠI LÝ

(Áp dụng từ 05/11/2018)

I. GIỚI THIỆU

1. Sapo là gì?

- Sapo POS là phần mềm quản lý bán hàng, đối tượng khách hàng sử dụng phần mềm quản lý bán hàng là các cửa hàng kinh doanh, công ty ... bán buôn và bán lẻ trên thị trường
- Đặc điểm nổi bật của Sapo POS
- + Bán hàng in hóa đơn nhanh chóng, chuyên nghiệp
- + Quản lý sản phẩm, quản lý kho, doanh thu & lãi lỗ chính xác
- + Hỗ trợ tạo đơn hàng online kết nối trực tiếp với các đối tác vận chuyển

2. Gói sản phẩm Sapo cung cấp cho đại lý

Bộ sản phẩm bao gồm:

- Sách giới thiệu về phần mềm quản lý bán hàng Sapo POS
- Sách hướng dẫn sử dụng Sapo POS
- Thẻ kích hoạt dịch vụ



Phần mềm quản lý bán hàng Sapo POS



II. CÁC HÌNH THỨC ĐẠI LÝ

1. Đại lý bán hàng

1.1 Đối tượng phù hợp

- Các công ty/ doanh nghiệp có nguồn lực nhân sự và có nhu cầu tăng thêm doanh thu từ việc mở rộng sản phẩm dịch vụ kinh doanh
 - Các công ty chuyên cung cấp thiết bị phần cứng bán hàng có nhu cầu bán kèm phần mềm quản lý bán hàng
 - Các hệ thống siêu thị, cửa hàng có nhu cầu bán phần mềm quản lý bán hàng
 - Các công ty, doanh nghiệp có chung tập khách hàng và có nhu cầu bán thêm phần mềm quản lý bán hàng cho khách hàng của mình
- như: Các công ty thi công nội thất cho cửa hàng,

1.2 Quyền lợi của đại lý

- Hưởng chiết khấu % theo doanh thu bán được
- Được hỗ trợ đào tạo đội ngũ bán hàng
- Cung cấp các tài liệu phục vụ đào tạo & bán hàng
- Áp dụng các chương trình khuyến mại dành cho khách hàng từ công ty
- Nhận thêm % hoa hồng khi có doanh thu tốt

1.3. Trách nhiệm của đại lý

- Tư vấn và bán gói dịch vụ phần mềm Sapo POS
- Phối hợp với Sapo trong những trường hợp cần thiết nhằm hỗ trợ khách hàng trong suốt thời gian sử dụng dịch vụ Sapo

1.4. Trách nhiệm của Sapo

- Tiếp nhận khách hàng mua gói dịch vụ, tiến hành triển khai và hướng dẫn khách hàng sử dụng phần mềm Sapo

- Chăm sóc khách hàng sau khi mua dịch vụ
- Hỗ trợ đại lý ký hợp đồng với khách hàng nếu khách hàng cho nhu cầu

1.5. Chính sách chiết khấu

- **Chiết khấu cơ bản**

Các đại lý được hưởng mức chiết khấu cơ bản áp dụng ngay khi nhập hàng là **25%** theo giá bán lẻ

- **Chiết khấu gia tăng theo doanh số định mức**

Ngoài chiết khấu cơ bản, đại lý sẽ được nhận thêm chiết khấu gia tăng theo định mức số mã được kích hoạt thực tế trong tháng. Phần giá trị chiết khấu gia tăng sẽ được Sapo chốt và thông báo tới đại lý chậm nhất vào ngày mùng 5 và thanh toán chậm nhất vào ngày mùng 10 của tháng kế tiếp.

Chính sách chiết khấu gia tăng cho đại lý bán hàng				
Số mã được kích hoạt/tháng	X < 10 mã	10 mã <= X < 20 mã	20 mã <= X < 30 mã	30 mã <= X
Chiết khấu gia tăng %	0	10%	15%	20%
Tổng chiết khấu (CK cơ bản + CK gia tăng)	25%	35%	40%	45%

*** X là số mã được kích hoạt trong tháng

Chương trình thưởng thêm theo doanh số Quý				
Doanh thu Quý	180 tr <= X < 210 tr	210 tr <= X < 320 tr	320 tr <= X < 400 tr	400 tr <= X
% Hoa hồng thưởng thêm	2%	3%	4%	5%

*** X là doanh thu phát sinh trong quý

Doanh thu phát sinh trong quý = Số mã được kích hoạt x giá dịch vụ kích hoạt



1.6 Cách thức đăng ký và hoạt động của đại lý

- Công ty/ doanh nghiệp có nhu cầu trở thành đại lý của Sapo sẽ tiến hành ký kết hợp đồng đại lý bán hàng
- Không có phí đăng ký đại lý
- Đại lý được ký gửi miễn phí 01 sản phẩm/cửa hàng

Lưu ý: Mã đại lý đã nhập nếu không bán được hoặc thôi không làm đại lý sẽ được hoàn trả lại cho Sapo và lấy lại đủ số tiền đã nhập mã

2. Đại lý ủy quyền

2.1 Điều kiện để trở thành đại lý ủy quyền

- Đã là đại lý bán hàng của Sapo
- Đạt kết quả kinh doanh tốt.
- Có đủ năng lực, nhân sự để triển khai dịch vụ cho khách hàng
- Với đại lý ủy quyền, Sapo sẽ tiến hành thẩm định và ký kết hợp đồng đại lý ủy quyền

2.2 Quyền lợi của đại lý ủy quyền

- Hưởng chiết khấu % theo doanh thu bán được
- Hưởng chiết khấu dài hạn trên những khách hàng đã sử dụng dịch vụ
- Áp dụng hình thức xuất mã kích hoạt dịch vụ ghi công nợ và đối soát thanh toán chậm nhất vào ngày mùng 5 mỗi tháng.
- Được hỗ trợ đào tạo đội ngũ bán hàng và đội ngũ support hỗ trợ khách hàng
- Cung cấp các tài liệu phục vụ đào tạo & bán hàng
- Áp dụng các chương trình khuyến mại dành cho khách hàng từ công ty
- Nhận thêm % hoa hồng khi có doanh thu tốt

2.3 Trách nhiệm của đại lý

- Tìm kiếm, tư vấn và bán gói phần mềm quản lý bán hàng Sapo POS
- Chịu trách nhiệm triển khai, hướng dẫn khách hàng vận hành phần mềm
- Hỗ trợ, chăm sóc khách hàng trong suốt thời gian sử dụng phần mềm

2.4. Trách nhiệm của Sapo

- Hỗ trợ đại lý trong những trường hợp cần thiết nhằm đảm bảo quyền lợi cho khách hàng

2.5. Chính sách chiết khấu đại lý ủy quyền

Đối với khách hàng kích hoạt mã lần đầu				
Số mã được kích hoạt/tháng	$X < 10$ mã	$10 \text{ mã} \leq X < 20 \text{ mã}$	$20 \text{ mã} \leq X < 30 \text{ mã}$	$30 \text{ mã} \leq X$
Chiết khấu %	35%	40%	45%	50%

*** X là số mã được kích hoạt trong tháng

Đối với khách hàng kích hoạt mã từ lần thứ 2 trở đi		
Tỷ lệ khách hàng tiếp tục sử dụng dịch vụ/ tháng	$Y < 50\%$	$50\% \leq Y$
Chiết khấu %	15%	20%

*** $Y = \text{Tổng số lượng KH tiếp tục kích hoạt mã dịch vụ khi hết hạn} / \text{Tổng số lượng KH đến hạn kích hoạt thêm mã dịch vụ} \times 100\%$

*** Chiết khấu đại lý được hưởng khi khách hàng kích hoạt mã lần 2 được tính khi: KH kích hoạt trên cùng một tài khoản

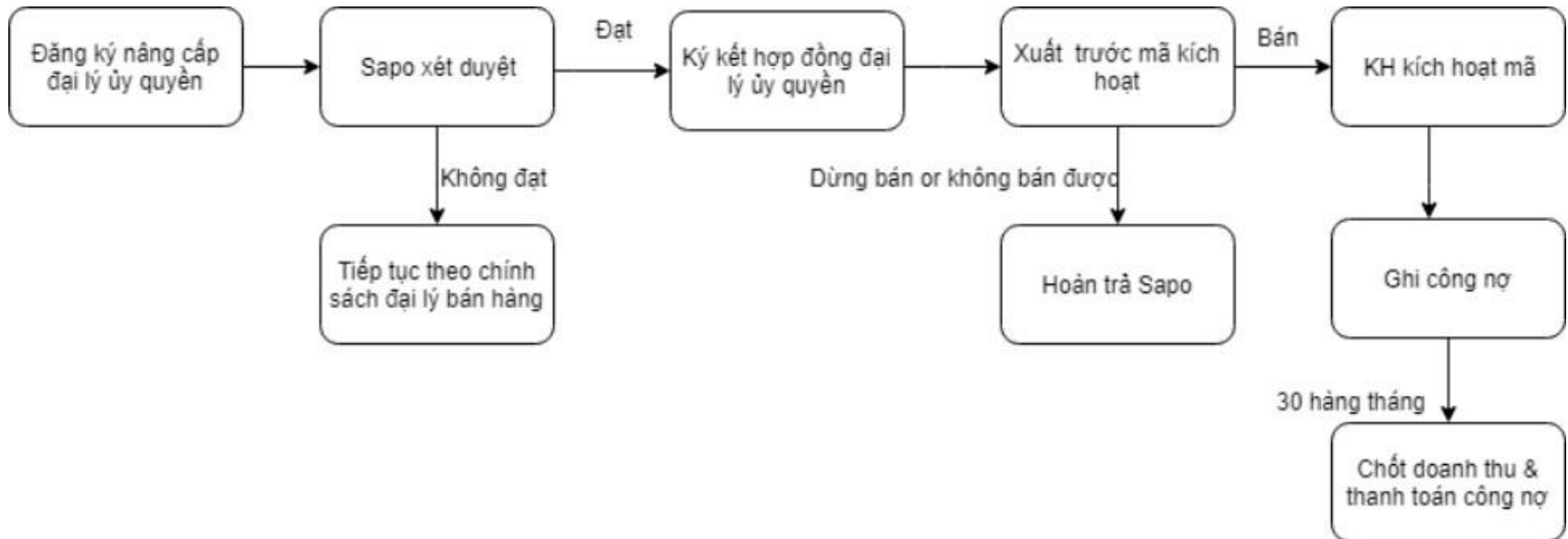
Chương trình thưởng thêm theo doanh số Quý				
Doanh thu Quý	180 tr <= X < 210 tr	210 tr <= X < 320 tr	320 tr <= X < 400 tr	400 tr <= X
% Hoa hồng thưởng thêm	2%	3%	4%	5%

*** X là doanh thu phát sinh trong quý

Doanh thu phát sinh trong quý = Số mã được kích hoạt x giá dịch vụ kích hoạt

2.6 Cách thức đăng ký và hoạt động của đại lý ủy quyền

- Đại lý bán hàng có nhu cầu nâng cấp lên đại lý ủy quyền, đăng ký với Sapo
- Không có phí nâng cấp lên đại lý ủy quyền
- Quy trình như sau:





*** Trong trường hợp đại lý hoàn trả mã kích hoạt phát sinh mã kích hoạt bị thất thoát, đại lý cần thanh toán cho Sapo số tiền tương ứng với giá bán đã chiết khấu cho đại lý

*** Sapo sẽ xuất thêm mã cho đại lý khi số lượng mã còn tồn của đại lý dưới 5 mã.

