**MÔ TẢ**

NGHIỆP VỤ MỞ NHÀ PHÂN PHỐI

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tên Use Case | Kí hợp đồng | Mã số: UCNV-MNPP-1 |
| Tham chiếu [1]: Kí hợp đồng |
| Mô tả | UC bắt đầu có nhà phân phối ký hợp đồng. | |
| Dòng cơ bản | 1. Nhân viên và đối tác liên lạc đưa ra thời gian, địa điểm thảo luận tìm cơ hội hợp tác. 2. Sau khi đối tác đồng ý, nhân viên lập hợp đồng làm nhà phân phối của công ty. 3. Nhà phân phối cung cấp thông tin. 4. Nhân viên ghi nhận thông tin nhà phân phối. 5. Hai bên ký hợp đồng. | |
| Dòng thay thế | Trường hợp bước 2, đối tác hoặc công ty không đồng ý hợp tác thì không ký hợp đồng. | |

**HIỆN THỰC HÓA USE CASE NGHIỆP VỤ**

NGHIỆP VỤ MỞ NHÀ PHÂN PHỐI

|  |  |
| --- | --- |
| Use case | Kí hợp đồng |
| Mã số | [HTHUCNV-MNPP-1] |
| Tham chiếu | [UCNV-MNPP-1] |
| Mô tả | mo-nha-pp.jpg |

**ĐẶC TẢ YÊU CẦU**

|  |  |
| --- | --- |
| Mã số: R4 | |
| Tham chiếu | [UCNV-MNPP-1], [HTHUCNV-MNPP-1] |
| Mô tả | Tìm nhà phân phối để mở rộng thị trường. Nhân viên sẽ đến tận nơi để tìm hiểu đối tác và bàn bạc hợp tác, sau khi thành công sẽ kí hợp đồng để trở thành nhà phân phối của công ty . |