

Chính sách giá và chiết khấu đối với nhà phân phối

1. Cách thức hoạt động

- Nhà phân phối tiến hành nhập hàng từ nhà sản xuất sản phẩm về cơ sở của mình. Việc vận chuyển có thể được thương lượng giữa hai bên.
- Giá trị đơn hàng đại lý nhập vào có thể được trả sau (tối thiểu 50%), nhưng muộn nhất là 14 ngày sau khi nhập hàng.
- Nhà phân phối tự bố trí gian hàng sản phẩm của mình sao cho hợp lý, bắt mắt.
- Giá nhập vào và giá bán ra sẽ được nhà sản xuất tính toán và thống nhất sao cho có lợi nhuận cao nhất cho nhà phân phối.
- Các poster quảng cáo nhà sản xuất sẽ cung cấp miễn phí cho nhà phân phối.
- Túi đựng mang thương hiệu của nhà sản xuất cũng sẽ được cung cấp miễn phí.
- Nhà phân phối tự chịu trách nhiệm cho khâu marketing của mình, vận chuyển giao hàng cho khách nếu khách đặt hàng online

2. Giá bán

2.1 Loại trà hảo hạng:

- Giá bán lẻ: 325k / 1kg
- Giá đại lý nhập vào: 250k / 1kg

2.2 Loại trà đặc sản:

- Giá bán lẻ: 260k / 1kg
- Giá đại lý nhập vào: 200k / 1kg

2.3 Loại trà phổ thông:

- Giá bán lẻ: 195k / 1kg
- Giá đại lý nhập vào: 150k / 1kg

(tính trên lợi nhuận của đại lý nhận được là 30%)

3. Chiết khấu (theo giá trị đơn hàng)

Hàng tháng, vào ngày 1 nhà sản xuất sẽ cùng đại lý tổng kết lại sản lượng bán hàng của tháng trước, từ đó trích phần trăm hoa hồng (chiết khấu) cho các đại lý dựa trên sản lượng các đại lý bán được:

3.1 Từ 1-10 kg:

- Đối với loại hảo hạng: 3%
- Đối với loại đặc sản: 2%
- Đối với loại phổ thông: 1,5%

3.2 Từ 11-30 kg:

- Đối với loại hảo hạng: 4%
- Đối với loại đặc sản: 3%
- Đối với loại phổ thông: 2%

3.3 Trên 31 kg:

- Đối với loại hảo hạng: 6 %
- Đối với loại đặc sản: 4%
- Đối với loại phổ thông: 3%

4. Điều khoản

- Đại lý phải tuân thủ theo chính sách giá đã niêm yết, không được bán phá(tăng hoặc giảm).
- Đại lý không được cung cấp các thông tin báo giá cũng như chính sách kinh doanh cho các bên khác.
- Đại lý có thể chuyển thanh toán giá trị đơn hàng (tối thiểu 50%) muộn nhất là 14 ngày từ ngày nhận được hàng.
- Ngày mùng 1 hàng tháng sẽ tổng kết và thanh toán chiết khấu cho tháng trước.
- Đại lý nếu có chương trình hoặc chính sách khác cần được duyệt.
-

Ví dụ 1: Đại lý A nhập vào 20kg trà loại hảo hạng, chi phí và lợi nhuận của đại lý được tính như sau:

- Chi phí: $20 * 250.000 = 5.000.000$ (vnđ)
- Doanh thu của đại lý: $20 * 325.000 = 6.500.000$ (vnđ)
- Chiết khấu: $20 * 250.000 * 0.04 = 200.000$ (vnđ)
- ⇒ Lợi nhuận của đại lý: $6.500.000 - 5.000.000 + 200.000 = 1.700.000$ (vnđ)

Vid dụ 2: Đại lý nhập vào 20kg trà đặc sản, chi phí và lợi nhuận của đại lý được tính như sau:

- Chi phí: $20 * 200.000 = 4.000.000$ (vnđ)
- Doanh thu của đại lý: $20 * 260.000 = 5.200.000$ (vnđ)
- Chiết khấu: $20 * 200.000 * 0.03 = 120.000$ (vnđ)
- ⇒ Lợi nhuận của đại lý: $5.200.000 - 4.000.000 + 120.000 = 1.400.000$ (vnđ)

Ví dụ 3: Đại lý nhập vào 20kg loại trà phổ thông, chi phí và lợi nhuận của đại lý được tính như sau:

- Chi phí: $20 * 150.000 = 3.000.000$ (vnd)
 - Doanh thu: $20 * 195.000 = 3.900.000$ (vnd)
 - Chiết khấu: $20 * 150.000 * 0.02 = 60.000$ (vnd)
- ⇒ Lợi nhuận: $3.900.000 - 3.000.000 + 60.000 = 960.000$ (vnd)