

# **Chính sách giá và chiết khấu đối với nhà phân phối**

## **( hình thức giới thiệu sản phẩm **Drop shipping**)**

### **1. Cách thức hoạt động**

- Hình thức giới thiệu sản phẩm (drop shipping) khi hoạt động thì các nhà phân phối không cần nhập hàng về cơ sở của mình, không cần cam kết khối lượng hàng hóa cố định nào. Nhà phân phối chỉ cần tìm được khách hàng, chốt đơn hàng và đẩy qua cho bên sản xuất sản phẩm. Việc liên hệ với khách hàng, vận chuyển, thanh toán sẽ được nhà sản xuất sản phẩm tự làm. Nhà phân phối sẽ hưởng hoa hồng trên đơn hàng chốt được. Tỷ lệ hoa hồng sẽ được thống nhất giữa hai bên.
- Việc thu hút khách hàng, marketing sẽ do nhà phân phối tự làm.
- Nhà phân phối có thể đề cập nhập một số lượng hàng để làm mẫu. (không cần thanh toán chi phí ngay cho bên sản xuất).
- Giá bán và các chính sách được bên sản xuất niêm yết và quy định, nhà phân phối cần tuân thủ theo.

### **2. Cách tính lợi nhuận cho đại lý**

#### **2.1 Trà hảo hạng:**

- Từ 1-10kg: Hưởng hoa hồng là 15% đơn hàng
- Từ 11-30 kg: Hưởng hoa hồng là 17% đơn hàng
- Từ 31kg trở lên: Hưởng hoa hồng là: 20% đơn hàng

#### **2.2 Trà đặc sản:**

- Từ 1-10kg: Hưởng hoa hồng là 12% đơn hàng
- Từ 11-30kg: Hưởng hoa hồng là 15% đơn hàng
- Từ 31 kg trở lên: Hưởng hoa hồng là 20% đơn hàng

#### **2.3 Trà phổ thông:**

- Từ 1-10kg: Hưởng hoa hồng là 10% đơn hàng
- Từ 11-30kg: Hưởng hoa hồng là 15% đơn hàng
- Từ 31kg trở lên: Hưởng hoa hồng là 20% đơn hàng

### **Ví dụ 1:**

Đại lý giới thiệu được 20kg loại trà hảo hạng, lợi nhuận của đại lý được tính như sau:

- Lợi nhuận:  $20 * 325.000 * 0.17 = 1.105.000$  (vnd)

Đại lý giới thiệu được 20kg loại trà đặc sản, lợi nhuận của đại lý được tính như sau:

- Lợi nhuận:  $20 * 260.000 * 0.15 = 780.000$  (vnd)

Đại lý giới thiệu được 20kg loại trà phổ thông, lợi nhuận của đại lý được tính như sau:

- Lợi nhuận:  $20 * 195.000 * 0.15 = 585.000$  (vnd)