

CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG Q1/2011

(Sản phẩm cho doanh nghiệp – Dành cho Reseller Partner)

Số: CS0111/SPDN/NTSS
Hiệu lực: **từ 15/01/2011**

Kính gửi: **QUÝ ĐẠI LÍ**

Trước hết, Công Ty TNHH Bảo Mật Nam Trường Sơn, được sự ủy quyền của Công Ty CP CNTT và Truyền Thông Nam Trường Sơn (NTS ICT Corp.) - là đại diện chính thức và duy nhất phân phối sản phẩm diệt virus Kaspersky dành cho doanh nghiệp tại Việt Nam, chúng tôi chân thành cảm ơn sự quan tâm của Quý Đại lý đối với sản phẩm của chúng tôi.

Xin trân trọng gửi đến Quý Đại lý chính sách bán hàng Q1/2011 như sau:

I. NGUYÊN TẮC THỰC HIỆN:

- Đảm bảo công bằng và hỗ trợ tốt nhất cho tất cả Đối Tác.
- Đảm bảo quyền lợi tốt nhất cho các bên tham gia (Khách hàng, nhà tư vấn, bán hàng, hỗ trợ kỹ thuật,...)

II. ĐIỀU KIỆN & QUYỀN LỢI CỦA ĐẠI LÍ (KOSS Reseller):

* Registered Reseller:

- Có nguồn lực và mong muốn làm Đại lý (có 1 nhân viên sales + 1 nhân viên kỹ thuật)
- Đăng ký, cập nhật chi tiết thường xuyên các dự án (>100users hoặc LP>=3.000USD) cho NTSS (form do NTSS qui định)
- Cài đặt, hỗ trợ kỹ thuật KOSS cho khách hàng.
- Không được tham gia các chương trình khuyến mãi đặc biệt của NTSS
- Được hỗ trợ kỹ thuật từ xa và tham gia đào tạo kỹ thuật định kì của NTSS
- Không bị áp doanh số

* Authorized Reseller:

- Được nâng cấp từ **Registered Reseller** (có 1 nhân viên sales + 1 nhân viên kỹ thuật phải đạt chứng chỉ khóa đào tạo của NTS.)
- Đăng ký, cập nhật chi tiết thường xuyên các dự án (>100users hoặc LP>=3.000USD) cho NTSS (form do NTSS qui định)
- Cài đặt, hỗ trợ kỹ thuật cho khách hàng.

- Được tham gia các chương trình khuyến mãi đặc biệt của NTSS
- Được hỗ trợ kỹ thuật từ xa và tham gia đào tạo kỹ thuật định kì của NTSS
- Phải đạt > 80% target của quý (4.000USD/Quý và 8 POs/Quý)

*** Premier Reseller: (Đại lý ưu tiên bán sản phẩm KOSS)**

- Được nâng cấp từ **Authorized Reseller** (có 2 nhân viên sales + 2 nhân viên kỹ thuật phải đạt 80% nội dung kiểm tra khóa đào tạo của NTS)
- Đăng ký, cập nhật chi tiết thường xuyên các dự án (>100users hoặc LP>=3.000USD) cho NTSS (form do NTSS qui định)
- Cài đặt, hỗ trợ kỹ thuật KOSS cho khách hàng.
- Được tham gia các chương trình khuyến mãi đặc biệt của NTSS
- Được hỗ trợ kỹ thuật từ xa và tham gia đào tạo kỹ thuật định kì của NTSS
- Phải đạt > 80% target của quý (9.000USD/Q và 20 PO/Q)

III. CHIẾT KHẤU BÁN HÀNG DÀNH CHO ĐẠI LÝ (Reseller KOSS):

*** Đối với đơn hàng Base License :**

Trị giá PO theo List Price	Registered Reseller	Authorized Reseller	Premier Reseller
PO <3.000 USD	20%	25%	30%
PO >=3.000 USD	Phải đăng kí và NTSS sẽ xác nhận mức chiết khấu cụ thể cho từng dự án Premier Reseller sẽ được ưu tiên mức chiết khấu cao		

*** Đối với đơn hàng Renew License :**

	Registered Reseller	Authorized Reseller	Premier Reseller
Đại lý bán Base License	25%	25%	25%
Đại lý không bán Base License	15%	15%	15%
* Thêm 03% với PO renew 2Y và 05% với PO renew 3Y			

IV. CHÍNH SÁCH THƯỞNG DÀNH CHO ĐẠI LÝ:

*** Cơ sở xét thưởng và hình thức thưởng:**

- Tính trên tổng doanh số đặt hàng với NTSS
- Xét thưởng theo quý

- Tiền thưởng được khấu trừ vào PO tiếp theo hoặc đại lý phải xuất hóa đơn nhận khoản tiền hoa hồng này.

*** Mức thưởng:**

Doanh số đặt hàng Quý (Q)	Registered Reseller	Authorized Reseller	Premier Reseller
Q>=5.000USD	-	6%	0%
Q>=10.000USD	-	10%	8%
Q>=20.000USD	-	10%	12%
Q>=30.000USD	-	10%	16%

V. GIAO HÀNG - XUẤT HÓA ĐƠN - THANH TOÁN:

- * Giao hàng: Thời gian giao hàng từ 3 - 10 ngày kể từ ngày thanh toán đợt 1
- * Xuất hóa đơn: Xuất và bàn giao hóa đơn từ ngày 15 - 20 tháng sau.
- * Thanh toán:
 - Đợt 1: Đặt cọc 50% ngay khi ký xác nhận đơn hàng.
 - Đợt 2: Thanh toán 50% còn lại trong vòng 7 ngày kể từ ngày bàn giao hóa đơn hoặc trong vòng 7 ngày kể từ ngày nhận được bản sao (fax, e-mail) hóa đơn và trước khi nhận hóa đơn bản gốc đối với những đại lý có công nợ xấu và đại lý mới.
 - Tỷ giá thanh toán: tỷ giá trung bình giữa tỷ giá bán ra của VCB và tỷ giá thị trường tự do tại thời điểm ký hợp đồng hoặc xác nhận đơn hàng.

VI. BẢNG GIÁ SẢN PHẨM KOSS:

- Bảng giá quý 1 năm 2011 (PL2011Q1): Được đính kèm tại trang cuối.
- NTSS sẽ thông báo bảng giá trước mỗi quý từ 7 đến 15 ngày.

VII. NGUYÊN TẮC CHỐNG PHÁ GIÁ VÀ BẢO VỆ DỰ ÁN:*** Nguyên tắc chống phá giá:**

- Trong các tình huống cần phải cạnh tranh, Đại lý chỉ được giảm giá (dưới mọi hình thức) cho end-user, khoản giảm giá $\leq 10\%$ giá chính thức mà NTSS đã công bố ở điều IV
- Nếu giảm ngoài khung quy định trên, Đại lý phải được sự chấp thuận bằng văn bản của NTSS.
- Nếu có bằng chứng việc Đại lý vi phạm nguyên tắc chào giá, NTSS sẽ xử lý như sau:

- Vi phạm lần thứ 1: Cảnh báo Đại lý vi phạm bằng văn bản và Đại lý chỉ được hưởng mức chiết khấu cố định 10 % cho đơn hàng vi phạm.
- Vi phạm lần thứ 2: Đại lý chỉ được hưởng mức chiết khấu cố định 10 % cho đơn hàng vi phạm và không chấp nhận đề nghị đăng ký dự án của Đại lý trong 2 tháng.

Trường hợp xảy ra xung đột giữa các Đại lý, NTSS có quyền yêu cầu Đại lý cung cấp bản sao hợp đồng mua bán đã được end-user xác nhận. (Để xác thực việc Đại lý bán đúng giá quy định)

*** Nguyên tắc bảo vệ dự án (Chỉ áp dụng cho những PO \geq 3.000USD hoặc >100 nodes):**

- Khi đăng ký đề xuất bảo vệ dự án, Đại lý cần cung cấp đầy đủ tất cả các thông tin được yêu cầu trên form mẫu do NTSS cung cấp.
- Hàng tuần Đại lý cập nhật thông tin, tiến độ thực hiện mới của dự án (Qua e-mail cho NV NTSS quản lý).
- Đại lý cần lưu ý các yêu cầu sau đây:
 - Nếu trong **14 NGÀY** Đại lý không có báo cáo về các dự án đã đăng ký: NTSS sẽ hủy bỏ việc đăng ký của Đại lý đó.
 - Thời hạn để bảo lưu của việc đăng ký dự án là 30 ngày kể từ thời điểm Đại lý đã đăng ký. Hết thời hạn bảo lưu, nếu Đại lý vẫn chưa có PO: NTS sẽ xem xét tiếp tục hỗ trợ Đại lý hay hủy bỏ chế độ hỗ trợ.
 - Khi Đại lý đăng ký dự án vượt vùng địa lý (trên GPKD) và xảy ra xung đột: Ưu tiên hỗ trợ Đại lý đúng tuyến (để đảm bảo khách hàng được Đại lý chăm sóc và hỗ trợ kịp thời).
 - Vùng kinh doanh (Căn cứ theo giấy phép kinh doanh) như sau:

Đối Tác miền Bắc: Từ Hà Tĩnh trở ra


Đối Tác miền Trung: Từ Quảng Bình đến Phú Yên

Đối Tác miền Nam: Từ Khánh Hòa trở vào

VIII. CẬP NHẬT CHÍNH SÁCH MỚI:

- Chính sách này được xem là phụ lục 01 của hợp đồng nguyên tắc. Nếu có điều khoản nào trong chính sách và hợp đồng nguyên tắc không thống nhất, thì chính sách bán hàng mới nhất sẽ là đối tượng để tham chiếu.

Chân thành cảm ơn sự hợp tác của Quý Đại lí,

Trân trọng,

Ngô Trần Vũ
Giám Đốc Điều Hành
NTS Security