# *TP.HCM, ngày 06 tháng 06 năm 2011*

## **THÔNG BÁO CHƯƠNG TRÌNH “THƯỞNG THÁNG 6”**

## **DÀNH CHO ĐẠI LÝ**

**Kính gửi:** ***Quý Đại Lý Kinh Doanh Điện Thoại Di Động (ĐTDĐ) NOKIA*** ***Trên Toàn Quốc***

Văn phòng Nokia Việt Nam và các Nhà Phân Phối (FPT, PSD, Lucky) xin chân thành cảm ơn sự hợp tác của Quý Đại Lý trong việc giới thiệu sản phẩm ĐTDĐ Nokia chính hãng đến người tiêu dùng trong suốt thời gian vừa qua.

Để hỗ trợ quí Đại Lý phát triển doanh thu bán hàng và nâng cao lợi nhuận khi kinh doanh các sản phẩm ĐTDĐ Nokia chính hãng, chúng tôi xin thông báo đến quý đại lý chương trình “Thưởng Tháng 6” tính từ tuần 23 đến tuần 26 như sau:

1. **Đối tượng tham dự:** các Đại Lý khi mua ĐTDĐ Nokia chính hãng trực tiếp từ các Nhà Phân Phối của Nokia là FPT, PSD, Lucky.
2. **Thời gian**: Từ ngày **06/06/2011** đến ngày **03/07/2011**.
3. **Phạm vi**: Toàn quốc.
4. **Nội dung chương trình:**

* Quí Đại Lý mua hàng đạt 100% chỉ tiêu doanh thu trong thời gian chương trình và số lượng máy cam kết theo từng tuần trong tháng 6/2011 sẽ được nhận những phần thưởng đặc biệt theo như cơ cấu thưởng trong thông báo này. Chỉ tiêu cụ thể cho từng đại lý sẽ được Nhà Phân Phối thông báo chi tiết trong thông báo về chỉ tiêu kèm theo thông báo này.
* Chỉ tiêu doanh thu trong thời gian chương trình và chỉ tiêu số lượng máy cam kết theo từng tuần sẽ được thống nhất giữa Nhà Phân Phối và Quí Đại Lý. Tuy nhiên, chỉ tiêu số lượng máy mua cho mỗi tuần sẽ không thấp hơn 15% số lượng máy mua trong thời gian chương trình được Nokia thống nhất với Nhà Phân Phối.
* Chỉ tiêu doanh thu cho nhóm hàng đặc biệt là một phần của chỉ tiêu doanh thu tháng, chiếm 15% trên tổng doanh thu của tháng. Quí Đại Lý cần đạt chỉ tiêu doanh thu cho nhóm hàng đặc biệt để đạt chỉ tiêu doanh thu tháng.
* Doanh thu tháng và số lượng máy cam kết theo từng tuần là hai chỉ tiêu tách biệt với những phần thưởng riêng biệt.
* Phần thưởng dành cho Đại Lý đạt chỉ tiêu có thể là xe ôtô, xe máy tay ga, phiếu du lịch hoặc các sản phẩm khác tùy theo mức chỉ tiêu của từng Đại Lý. Phần thưởng không có giá trị qui đổi thành tiền và không tăng thêm nếu Đại Lý vượt chỉ tiêu.
* Điều kiện bắt buộc để tham gia chương trình là Đại Lý phải cam kết không bán phá giá và bán lấn vùng mà Nokia và các Nhà Phân Phối đã qui định. Nếu Đại Lý vi phạm sẽ ngay lập tức không được tiếp tục tham gia chương trình và không được nhận bất kỳ phần thưởng nào cho dù đạt chỉ tiêu.

*(ghi chú: giá qui định là giá không được thấp hơn 1.5% so với giá chưa trừ chiết khấu mà Nhà Phân Phối bán cho Đại Lý. Vùng qui định là vùng không trực thuộc Nhà Phân Phối đang phục vụ Đại Lý phụ trách)*.

1. **Sản phẩm áp dụng**:

* Dành cho chỉ tiêu tổng doanh thu: tất cả sản phẩm ĐTDĐ Nokia chính hãng được phân phối bởi các nhà phân phối chính thức của Nokia là FPT, PSD, Lucky.
* Dành cho chỉ tiêu doanh thu của nhóm hàng đặc biệt: sẽ được Nhà Phân Phối thông báo chi tiết trong thông báo về chỉ tiêu kèm theo thông báo này.

1. **Cơ cấu và cách tính thưởng:**

* Cơ cấu thưởng:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cơ Cấu Thưởng** | **Chỉ Tiêu Tháng 6** | | | | |
| ***Đạt Chỉ Tiêu*** | ***Tuần 1***  ***(6-12/06)*** | ***Tuần 2***  ***(13-19/06)*** | ***Tuần 3***  ***(20-26/06)*** | ***Tuần 4***  ***(27/06-03/07)*** | ***Tổng Tháng 6*** |
| Chỉ tiêu Số lượng máy(tuần) | A (\*\*\*) | B | C | D |  |
| Chỉ tiêu Doanh Thu (tháng) |  |  |  |  | E |
| Thưởng Doanh thu (tuần) | 1.0% (\*) | 1.0% (\*) | 1.0% (\*) | 1.0% (\*) |  |
| Thưởng Doanh Thu (tháng) |  |  |  |  | 2% (\*\*) |

***Ghi Chú:***

* *(\*): Mức thưởng được tính trên số lượng máy đạt kế hoạch theo tuần, cách tính thưởng: doanh thu của tuần đạt số lượng máy cam kết x tỷ lệ thưởng 1%.*

*(\*\*): Mức thưởng được tính trên chỉ tiêu doanh thu của tháng.*

*(\*\*\*): Chỉ tiêu của tuần 1 sẽ là số lượng máy thực mua của tuần 1.*

* Ví dụ về các trường hợp tính thưởng:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cách Tính Thưởng** | **Chỉ Tiêu Tháng 6** | | | | |
| ***Đạt Chỉ Tiêu*** | ***Tuần 1***  ***(6-12/06)*** | ***Tuần 2***  ***(13-19/06)*** | ***Tuần 3***  ***(20-26/06)*** | ***Tuần 4***  ***(27/06-03/07)*** | ***Tổng Tháng 6*** |
| Chỉ tiêu Số lượng máy (tuần) | Đạt | Đạt | Đạt | Đạt |  |
| Chỉ tiêu Doanh Thu (tháng) |  |  |  |  | Đạt |
| Thưởng Doanh số (tuần) | = 1.0% x A (d.thu) | = 1.0% x B (d.thu) | = 1.0% x C (d.thu) | = 1.0% x D (d.thu) |  |
| Thưởng Doanh Thu (tháng) |  |  |  |  | = 2.0% X E |
|  |  |  |  |  |  |
| **Cách Tính Thưởng** | **Chỉ Tiêu Tháng 6** | | | | |
| ***Đạt Chỉ Tiêu*** | ***Tuần 1***  ***(6-12/06)*** | ***Tuần 2***  ***(13-19/06)*** | ***Tuần 3***  ***(20-26/06)*** | ***Tuần 4***  ***(27/06-03/07)*** | ***Tổng Tháng 6*** |
| Chỉ tiêu Số lượng máy(tuần) | Đạt | Không đạt | Đạt | Không đạt |  |
| Chỉ tiêu Doanh Thu (tháng) |  |  |  |  | Không đạt |
| Thưởng Doanh số (tuần) | = 1.0% x A (d.thu) | 0.00% | = 1.0% x C (d.thu) | 0.0% |  |
| Thưởng Doanh Thu (tháng) |  |  |  |  | 0.0% |

1. **Phương thức trả thưởng**:

* Phần thưởng sẽ được trao đến Đại Lý trong thời hạn 01 tháng kể từ ngày Nhà Phân Phối và Đại Lý hoàn tất việc đối chiếu doanh số mua hàng giữa hai bên.
* Trong trường hợp đặc biệt, phần thưởng sẽ có thể được qui đổi sang hình thức khác (hiện vật khác, hiện kim, cấn trừ vào đơn hàng tiếp theo…) với giá trị tương đương, tùy thuộc vào quyết định cuối cùng của Nokia & các Nhà Phân Phối.
* Phần thưởng chỉ bao gồm giá trị thương mại và chi phí vận chuyển đến địa điểm kinh doanh của Đại Lý, không bao gồm các chi phí phát sinh khác nếu có (vd: các loại thuế, giấy phép sử dụng, phí bảo trì…).

Rất mong nhận được sự tham gia nhiệt tình của Đại Lý. Kính chúc quý vị kinh doanh phát đạt.

Trân trọng kính chào

**VPĐD Nokia và Các Nhà Phân Phối**