CTY TNHH PHẦN MỀM QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG VIỆT NAM
A: Lầu 3, 47/2/57 Bùi Đình Túy, P.24, Q.Bình Thạnh, Tp Hồ Chí Minh
T: 1900 29 29 90 E: sales@onlinecrm.vn
W: https://www.onlinecrm.vn – https://www.cloudpro.vn

CRM QUOTATION

(Quản lý tiếp thị, bán hàng, chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp)

Lưu ý:

From	Học Bui (Mr)- OnlineCRM- 0935 543 543 - hoc.bui@onlinecrm.vn	**Updated**	07/11/2019
To	Ms Thảo- CTY ABC- ĐT: Email:	**Valid**	07/12/2019

STT	Hạng mục	Chi phí (VND)	Ghi chú	
1.1	**PHƯƠNG ÁN THUÊ: 01 năm x 20 users**	**28,080,000**	**(Lưu ý: chưa bao gồm chi phí tùy chỉnh / tùy chọn ở bên dưới)**	
1	**THUÊ phần mềm** CLOUDPRO CRM gói C1-Star x 20 users x 1 năm	**28,080,000**	**Danh sách các gói thuê C1-Star:** - Từ 1-5 Users: **8,640,000** VND - Từ 6-10 Users: **15,120,000** VND - Từ 11-20 Users: **28,080,000** VND - Từ 21-30 Users: **38,880,000** VND - Từ 31-50 users: **54,000,000** VND - Từ 51-100 Users: **75,600,000** VND ->100 Liên hệ **Lưu ý:** Thuê tối thiểu 01 năm, thanh toán 2 năm trở lên giảm **10%**	
2	**Hỗ trợ sử dụng**	**FREE**	- Hỗ trợ training Online **MIỄN PHÍ 01 buổi / 2h** - Hỗ trợ giải đáp thắc mắc, hướng dẫn sử dụng trong suốt thời gian **THUÊ** **- Kênh hỗ trợ: Skype/ Teamviewer/ Hotline/ Email**	
3	**Đào tạo trực tiếp (Tùy chọn)**	**2,000,000**	- **02 buổi /2h tại HCM & HN**, không giới hạn người dùng (tùy theo sức chứa hội trường). - Training phát sinh theo yêu cầu (từ buổi thứ 03 trở đi): **2,000,000 VND**/ buổi **Lưu ý:** - Các địa điểm khác: **5,000,000 VND/ buổi**	Từ 11 users trở lên là 02 buổi. Sales tự điều chỉnh số buổi theo số lượng users
4	**Hỗ trợ Import dữ liệu cũ**	**FREE**	- OnlineCRM sẽ cung cấp mẫu template nhập liệu (file Excel), sau khi khách hàng điền dữ liệu vào các file. OnlineCRM sẽ hỗ trợ import dữ liệu danh mục **(công ty, người liên hệ, đầu mối, sản phẩm, dịch vụ)** hàng loạt vào hệ thống theo các quy trình và cấu trúc dữ liệu của phần mềm. **Lưu ý:** - không import dữ liệu (đơn hàng, hóa đơn, hợp đồng, cơ hội bán hàng,...) - Các trường hợp cần xử lý dữ liệu trước khi Import OnlineCRM sẽ cập nhật và báo giá sau.	
5	**Khởi tạo danh sách người dùng + phân quyền**	**FREE**	- OnlineCRM cung cấp template người dùng và hỗ trợ import người dùng - Phân quyền theo cơ chế mặc định của phần mềm (phân quyền theo thao tác (thêm, sửa, xóa, import, export); phân quyền truy cập data; phân quyền trường dữ liệu) **Lưu ý:** Đối với các yêu cầu phân quyền đặc thù cần phải **TÙY CHỈNH** phần mềm thì OnlineCRM sẽ báo giá sau	
6	**Cài đặt Source + Database tại server khách hàng**	**2,000,000 / lần hỗ trợ**	Lưu ý: 1) Áp dụng với trường hợp khách hàng thuê nhưng cài đặt tại server khách hàng 2) Hạ tầng server để cài CRM khách hàng TỰ trang bị. 3) Trong trường hợp cài đặt tính năng nâng cấp của phần mềm hoặc cài đặt lại theo yêu cầu KH thì vẫn tính phí là 2tr / lần (khách hàng tùy chọn có muốn nâng cấp hay không, nếu có thì cần yêu cầu chạ	
III.	**BÁO BIỂU (Tùy chọn)**			
1	**Báo cáo cơ bản** **- Báo cáo kèm biểu đồ (tùy mẫu)** **- Kết xuất báo cáo PDF / Excel (tùy mẫu)**	**FREE (Include in the LICENCE)**	**1. Báo cáo công việc:** - Lịch làm việc tháng này - Lịch làm việc tháng trước - Phân tích cuộc gọi theo nhân viên - Phân tích các task theo tính trạng theo nhân viên **2. Báo cáo đầu mối:** - Phân tích đầu mối theo nguồn - Phân tích đầu mối theo trạng thái - Phân tích đầu mối theo ngành - Phân tích đầu mối theo chiến dịch **3. Báo cáo bán hàng:** - Các cơ hội thàn hàng thành công - Doanh số theo nhân viên - Phân tích phễu bán hàng - Phân tích doanh số bán hàng theo giai đoạn - Phân tích cơ hội theo giai đoạn - Phân tích doanh số dự kiến theo chiến dịch **4. Báo cáo sản phẩm:** - Báo cáo các sản phẩm hiện có của công ty - Phân tích sản phẩm theo khách hàng **5. Báo cáo yêu cầu hỗ trợ:** - Các yêu cầu hỗ trợ đang mở - Yêu cầu hỗ trợ theo sản phẩm - Phân tích yêu cầu hỗ tợ theo mức độ ưu tiên - Phân tích yêu cầu hỗ trợ theo tính trạng xử lý	
2	Báo cáo Tùy chỉnh theo yêu cầu	**4,000,000 VNĐ/ Template**	Báo cáo tùy chỉnh không có sẵn trong hệ thống	
IV.	**TÍCH HỢP**			
IV.1	**TÍCH HỢP CƠ BẢN**			
1	Tích hợp Website	**FREE**	/website khi khách hàng điền thông tin liên hệ vào contact form trên website, dữ liệu khách hàng sẽ được đồng bộ tự động về hệ thống CRM (Module Leads) (OnlineCRM sẽ cung cấp các API tích hợp và code mẫu (php) hướng dẫn để gọi API tích hợp với hệ thống website)	Lưu ý: các website / LandingPage giống nhau thì ko phát sinh thêm chi phí tích hợp
2	Tích hợp SMS Brandname Lưu ý: - Chỉ **MIỄN PHÍ** với các nhà cung cấp đã tích hợp thành công với OnlineCRM: CMC Telecom, eSMS, ViettGuy, South Telecom. - Đối với các nhà cung cấp khác thì phí tích hợp là: 5,000,000 VNĐ	**FREE**	Chức năng cơ bản(manual): 1. Gửi tin nhắn cảm ơn thanh toán 2. Gửi tin nhắn chúc mừng sinh nhật 3. Gửi tin nhắn Quảng cáo 4. .... Chức năng gửi SMS tự động theo quy trình: 1. Gửi SMS khi có Ticket mới. 2. Gửi SMS khi có Hợp đồng mới. 3. Gửi SMS khi có Khách hàng mới 4. ... **Lưu ý:** - Chi phí đăng ký Brandname: 2,000,000 / lần / duy nhất - Chi phí duy trì và gửi sms hàng tháng: theo đơn giá nhà mạng	Hiện tại OnlineCRM đang làm việc với: CMC telecom, eSMS, ViettGuy, South Telecom
IV.2	**TÍCH HỢP NÂNG CAO (Tùy chọn)**			
1	Tích hợp Facebook Ads Lead Form	**2,000,000**	Tự động đổ thông tin Facebook Ads Form (ví dụ: Form Đăng ký nhận voucher trên fanpage) về hệ thống CRM **Lưu ý: Đây là chi phí cài đặt và hướng dẫn sử dụng Plug-in của bên thứ 3. Chi phí mua Plug-in khách hàng tự trang bị theo link sau:** *1) Leadbridge* *Tham khảo giá: https://leadsbridge.com/pricing/#y* *Video giới thiệu:* *https://www.youtube.com/watch?v=cnG2XKtTdos* *hoặc:* *2) Zapier* *https://zapier.com/app/explore* *https://zapier.com/engine/auth/start/SugarCRMAPI/*	
2	Giải pháp chăm sóc và tiếp thị (re-marketing) tự động qua Facebook Messenger - HANA.AI	**FREE**	Phí tích hợp HANA.AI vào phần mềm CRM. Nội dung tích hợp: 1) Đồng bộ khách hàng comment trên Fanpage về CRM (Lưu ý: không đồng bộ kh like, share về CRM) 2) Đồng bộ khách hàng chat (inbox) qua Messenger ==> đồng bộ về CRM 3) KH inbox yêu cầu thăm quan dự án (email, họ tên, điện thoại) qua Messenger ==> đồng bộ về CRM (thông tin yêu cầu có thể tiếp khách với đồng chat thông thường)	
		1,000,000 / tháng	Phí thuê công cụ HANA.AI / tháng. Tham khảo tính năng công cụ tại đa chỉ http://hana.ai Lưu ý: Thanh toán 12 tháng lần.	
3	Tích hợp IP Call Center ***Lưu ý:*** ***-Các nhà cung cấp đã tích hợp thành công với OnlineCRM: CMC Telecom, South Telecom, MIPBX, Cloudfone, Voip24h, Tongdai.vn***	**5,000,000**	**Nội dung chức năng tích hợp:** *1) Nhận diện người gọi tới:* nếu là khách hàng cũ thì hiển thị thông tin khách hàng; nếu là khách hàng mới thì show màn hình để nhập thông tin. *2) Ghi nhận được vụ việc / tạo task vụ (nếu cần)* *3) Update nội dung cuộc gọi* *4) Nghe file ghi âm* *5) Click to call:* gọi trực tiếp khi nhấn vào số dt của kh trên CRM **Lưu ý:** - Chức năng **Based Skill Routing** (điều hướng cuộc gọi vào) khi KH gọi vào thì sẽ đổ chuông cho đúng ngay Sales đang phụ trách (chỉ áp dụng với South Telecom, CMC Telecom và MIPBX) vd: + Cuộc gọi đến của khách hàng nào thì đổ chuông cho nhân viên sales phụ trách khách hàng đó + Trong trường hợp công ty có nhiều số hotline và khách hàng gọi đến số hotline ở Hà Nội thì chỉ đổ chuông cho nhân viên ở HN (riêng MIPBX thì không hỗ trợ chức năng này) - Với Cloudfone thì không có màn hình màn hình hiển thị trạng thái cuộc gọi ra (đang đổ chuông, đã bắt máy, đã kết thúc). - Với Cloudfone và Voip24h: không có file ghi âm và thời lượng cuộc gọi trong nhật ký cuộc gọi ở CRM mà phải xem ở màn hình báo cáo riêng	**5,000,000**	Sales lưu ý tình trạng các đơn vị và nội dung tích hợp tương ứng: **1. CMC Telecom => Done** - Thêm tính năng: Based Skill Routing, nghĩa là khi KH gọi vào thì sẽ đổ chuông cho đúng ngay Sales đang phụ trách (dược assign KH này). Trong đó đơn vị này có truyền thêm số hotline sang nên có thể giới hạn được việc chỉ đổ chuông cho nv trong cùng chi nhánh, cho dù KH có được assign nhầm cho user bên chi nhánh khác. **2. South Telecom => Done** - Thêm tính năng: Based Skill Routing, nghĩa là khi KH gọi vào thì sẽ đổ chuông cho đúng ngay Sales đang phụ trách (dược assign KH này). Trong đó đơn vị này có truyền thêm số hotline sang nên có thể giới hạn được việc chỉ đổ chuông cho nv trong cùng chi nhánh, cho dù KH có được assign nhầm cho user bên chi nhánh khác. **3. Cloudfone => Done** Nội dung tích hợp: - Không có popup chiều gọi ra, không có thông tin file ghi âm trong log CRM. Xem thống qua báo cáo (đã build) *(ko có popup trạng thái cuộc gọi trong chiều gọi ra (vì ko có tín hiệu trả về), Log cuộc gọi: ko có file ghi âm, thời gian, ... => muốn xem chi tiết tích xử thì vào Report (đã build))* **4. Voip24h.com.vn => Đang làm** **5. Mi PBX => Done (Hitek)** - Thêm tính năng: Based Skill Routing, nghĩa là khi KH gọi vào thì sẽ đổ chuông cho đúng ngay Sales đang phụ trách (dược assign KH này). - Các MiTek không truyền số hotline thì sẽ ko có cơ sở để giới hạn (đã	SU2-3
4	Tích hợp Accounting / ERP System	**(Cập nhật sau)**	Đồng bộ thông tin giữa 2 hệ thống kế toán / ERP vs CRM để phục vụ phân tích dữ liệu khách hàng	Thường đồng bộ với ERP rất phức tạp, cần kỹ thuật EST trước khi báo giá cho khách hàng

5	Tích hợp POS System/ Phần mềm bán hàng tại cửa hàng	**(Cập nhật sau)**	Đồng bộ thông tin mua hàng giữa 2 hệ thống POS và CRM để phân tích hành vi mua hàng của khách hàng, nâng hạng thẻ	**Note:** máy Pos là các máy bán hàng tại các cửa hàng. Các lĩnh vực phân phối bán lẻ thường có nhu cầu tích hợp máy POS này. Còn các ngành khác thì không đúng đắn.
6	Tích hợp công cụ Email Automation Marketing (Mautic)	**FREE**	**MIỄN PHÍ** phí tích hợp với **Cloudpro CRM**. Nội dung tích hợp: 1) Đồng bộ data (lead, contact) từ CRM lên Mautic để Mautic tiến hành gửi email marketing.	
		500,000/tháng	Phí thuê công cụ Mautic (Thanh toán theo năm) Tính năng chính: 1) Tạo, gửi chiến dịch Email Marketing & theo dõi kết quả gửi như bao nhiêu gửi bao nhiêu mở email, bao nhiêu click vào link trong email... (tương tự Mailchimp) 2) Gửi email marketing TỰ ĐỘNG theo kịch bản: ví dụ có thể thiết lập 1 chiến dịch gửi email gửi tự động cho toàn bộ danh sách lead (kh tiềm năng) là mỗi tháng nhận 1 email từ cty. Nếu ai đó nhận email và mở email thì gửi tiếp 1 email với nội dung khác (ví dụ: cảm ơn bạn đã đăng ký tham quan dự án) **==> Chức năng có thể áp dụng để tạo ra các kịch bản nội dung gửi cho từng nhóm khách hàng khác nhau. Tạo trải nghiệm người dùng tốt hơn và ấn tượng hơn**	
7	Tích hợp Mailchimp	**2,000,000**	- Hỗ trợ cài đặt và hướng dẫn sử dụng Tool email/Marketing Mailchimp **Lưu ý:** - Khách hàng tự trang bị Tool Mailchimp, chi phí Plugin tích hợp. Tham khảo: + Mailchimp: https://mailchimp.com/pricing/ + Plugin: * https://www.sugaroutfitters.com/addons/SugarChimp * https://www.smackcoders.com/vtigercrm-mailchimp-integration.html Xem file tính năng Plugin tích hợp đính kèm: https://drive.google.com/file/d/1Xb2XVSyEjdpAmTMGlkUZ-QBIPKndHT3m/view?usp=sharing	
8	Tích hợp Gmail	(Cập nhật sau)	Đồng bộ email từ Gmail sang CRM	hách hàng có nhu cầuTham khảo plug in: https://www.collabspot.com/gsuite/
9	Tích hợp Facebook (trường hợp ko sử dụng công cụ HANA.AI)	**25,000,000**	- Tích hợp Facebook API, lấy thông tin khách hàng khi khách hàng like, share, comment trên Fanpage của công ty - Thông tin kh lấy sẽ lưu về module Target (kh Thô) trên CRM. Từ dữ liệu này nhân viên sẽ telesales, chăm sóc để chuyển đổi thành khách hàng tiềm năng (nếu có)	
10	Tích hợp Zalo API	**25,000,000**	Nhắn tin chăm sóc khách hàng qua tài khoản Zalo Official Account (OA) của công ty: - Nhắn tin cảm ơn chúc mừng sinh nhật - Nhắn tin cảm ơn thanh toán - Nhắn tin thông báo tiến độ dự án - Nhắn tin thông báo nội dung khác (thông báo nghỉ lễ, tết) tới khách hàng **Lưu ý:** 1) Điều kiện để khách hàng nhận tin được từ OA: khách hàng phải đồng ý quan tâm tài khoản OA của công ty thì mới nhận tin cho khách hàng được.) 2) Số lượng tin nhắn quảng cáo gửi đi từ OA sẽ có giới hạn / khách hàng / ngày và có thể thay đổi theo chính sách quy định của Zalo Việt Nam.	
11	Tích hợp Live Chat	**(Cập nhật sau)**	**Live chat:** chăm sóc khách hàng tiện lợi qua Website. Đẩy nội dung chat tự động về CRM để quản lý **Lưu ý:** Các công cụ Live Chat cần phải có API để tích hợp với CRM	vd: https://www.clickdesk.com/pricing
V.	**HẠ TẦNG LIÊN QUAN**			
1	Thuê Server VPS (Tùy chọn)	**Tham khảo nhà cung cấp**	Cấu hình tương ứng: https://drive.google.com/open?id=1ooGmLiIFJFdATPjEkyWDE84v8JysqPii	Virtual private server. Tính theo số lượng người dùng.
2	Email Server (để cấu hình gửi email hàng loạt)	**(K/h tự trang bị)**	- Hướng dẫn khách hàng đăng ký trên MailGun / Amazone / Mailjet (chi phí khách hàng tự trang bị) **Tham khảo:** - https://aws.amazon.com/ses/pricing/ - MailGun cung cấp gói FREE hỗ trợ 10,000 email/ tháng: https://www.mailgun.com/pricing	1. Mailgun: + 10.000 email/free tháng + 20.000 - 100.000 email/tháng - 79$ + 100.000 - 500.000 email/tháng - 325 $ + 500.000 - 1.000.000 email/tháng - 515$ 2. Amazon - 0,1$ - 1.000 emal - 0,12 $ cho 1 GB file đính kèm
VI.	**MOBILE APP (Optional)**			
1	App for Sales	**(Cập nhật sau)**	1. Quản lý Đầu mối (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, xem chi tiết, tìm kiếm theo tên; thêm hoạt động chăm sóc cho đầu mối (tạo và xem danh sách cuộc gọi/cuộc hẹn/tác vụ/note) 2. Quản lý Người liên hệ (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, xem chi tiết, tìm kiếm theo tên; thêm hoạt động chăm sóc cho người liên hệ (tạo và xem danh sách cuộc gọi/cuộc hẹn/tác vụ/note) 3. Quản lý Công ty (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, xem chi tiết, tìm kiếm theo tên; thêm hoạt động chăm sóc cho Công ty (tạo và xem danh sách cuộc gọi/cuộc hẹn/tác vụ/note); thêm người liên hệ, thêm cơ hội bán hàng cho Công ty. 4. Quản lý Cơ hội bán hàng (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, xem chi tiết, tìm kiếm theo tên; thêm hoạt động chăm sóc cho Cơ hội bán hàng (tạo và xem danh sách cuộc gọi/cuộc hẹn/tác vụ/note) 5. Quản lý Cuộc gọi (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, hoàn thành cuộc gọi). 6. Quản lý Cuộc hẹn (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, hoàn thành cuộc hẹn) 7. Quản lý Check-in cuộc hẹn: tạo và quản lý thông tin cuộc hẹn: thời gian, địa điểm, hình ảnh trước và sau (hình ảnh sales và customer), hiển thị thông tin check-in. 8. Quản lý Tác vụ (thêm, sửa, xóa, xem danh sách, hoàn thành tác vụ) 9. Quản lý Ghi chú (thêm, sửa, xóa, xem danh sách) 10. Thông báo bán tin 11. Quản lý Ticket (thêm , xem danh sách). 12. Login bằng Google/Facebook 13. Đa ngôn ngữ Anh/Việt	App được xây dựng trên nền tảng Android/ IOS. Với các tính năng có sẵn. Trường hợp bổ sung tính năng phải EST và báo giá lại - Thuê: khoảng 50k/user/tháng=> tính ra các khoảng user: +1-5: 3,000,000/ năm +6-10: 6,000,000 +11-20: 12,000,000 +21-50: 30,000,000 +51-100: 60,000,000 - Mua: cập nhật sau
VII.	**KHÁC**			
1	Bảo hành	**FREE (Include in the LICENCE)**	**- Bảo hành 12 tháng sau khi nghiệm thu:** + Khắc phục sự cố do lỗi của phần mềm + Hỗ trợ người dùng sử dụng phần mềm qua các kênh (skype/email) + Phối hợp với khách hàng để cài đặt lại trong trường hợp server bị sự cố. **- Không bảo hành nếu:** + Khách hàng tự ý chỉnh sửa, nâng cấp phần mềm CRM hoặc tiến hành các thay đổi gây lỗi hệ thống. + Server bị tấn công từ bên ngoài. + Do sự cố khách quan khác (bão lũ, thiên tai, chiến tranh, ...)	
2	Yêu cầu thay đổi trong quá trình triển khai dự án	**2,450,000 /manday**	- Đối với những yêu cầu phát sinh khác so với thỏa thuận ban đầu: chi phí phát sinh sẽ được tính bằng số ngày công thực hiện (manday). Số ngày công thực hiện sẽ được hai bên thống nhất sau khi tiếp nhận yêu cầu và phân tích chi tiết.	
3	MUA thêm 01 user (Tùy chọn)	**8,640,000**	- Chi phí tính trên từng đầu user mua thêm - Thời hạn mua VĨNH VIỄN	
4	THUÊ thêm 01 user (Tùy chọn)	**2,160,000**	- Chi phí tính trên từng đầu user thuê thêm - Thời gian thuê 12 tháng	
5	Chi phí bảo trì hằng năm (sau 12 tháng bảo hành, tùy chọn) **Lưu ý:** Bảo trì với trường hợp MUA trọn gói phần mềm	**10%/ năm**	**Công việc bảo trì bao gồm:** - Khắc phục sự cố phần mềm khi có yêu cầu. - Phối hợp với khách hàng cài đặt lại phần mềm khi server gặp sự cố. - Cập nhật mã nguồn chương trình khi có lỗi kỹ thuật phát sinh (nếu có) trong quá trình sử dụng. - Cung cấp và cập nhật các bản vá lỗi mới nhất của phần mềm trong thời hạn bảo trì. - Hỗ trợ trực tiếp (sự vụ nghiêm trọng) hoặc gián tiếp qua email, tổng đài, Skype, Teamviewer... (đối sự vụ ít nghiêm trọng) - Thời gian xử lý sự cố: từ 2h đến 48h tùy mức độ nghiêm trọng của sự cố.	- Hỗ trợ onsite: trong trường hợp cần hỗ trợ onsite (hỗ trợ trực tiếp tại phía khách hàng) thì phí hỗ trợ là: + 2,000,000 / lần / tối đa 4h / HCM + 5,000,000 / lần / tối đa 4h / HN + Khu vực khác HN và HCM: báo giá sau
	THUÊ **(Chưa bao gồm TÙY CHỈNH)**	**28,080,000**	(Đã bao gồm VAT)	
	Bằng chữ: Hai mươi triệu không trăm tám mươi nghìn đồng chẵn /.			
	Thời gian triển khai	**- Từ 07 ngày** - Không kể T7, CN và ngày lễ - Triển khai theo phương án cuốn chiếu: Triển khai và bàn giao hệ thống từng phần. Khách hàng không cần phải chờ hoàn tất phần mềm thì mới sử dụng		Trường hợp có Tùy chỉnh thì số ngày thực hiện sẽ thay đổi theo tính năng tùy chỉnh
	PHƯƠNG ÁN THUÊ/ MUA (KHÔNG TÙY CHỈNH): Thanh toán 100% sau khi ký hợp đồng. Thông tin chuyển khoản: > Chủ tài khoản: CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG VIỆT NAM > Số tài khoản công ty: 0531 000 266 758, tại Ngân hàng Vietcombank - CN Bình Thạnh Hoặc: > Chủ tài khoản: CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG VIỆT NAM > Số tài khoản: 13010001415765 tại Ngân hàng: BIDV- CN Sở giao dịch 2			Lưu ý: - Thuê có Tùy chỉnh thì Thuê thanh toán 100%; còn Phần tùy chỉnh thì theo tỷ lệ như trên - Trường hợp giá trị HĐ nhỏ: dưới 50tr thanh toán 7:3 hoặc 100% (bất khả kháng 6:4) - Trường hợp trên 50tr thì: 5:3:2 k.h không đồng ý thì có thể deal theo Option_2: 4:3:3 (Nhưng phải xin ý kiến quản lý)