|  |  |
| --- | --- |
| **CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN NANOMILK**  *Số /BBH* | **CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**  **--------\*--------** |

**BIÊN BẢN HỌP**

Hôm nay, vào lúc 09 giờ 00 ngày 10 tháng 11 năm 2020

Tại văn phòng Công ty: Số 23 – Lô A12, Geleximco, Lê Trọng Tấn, Hà Nội.

Diễn ra cuộc họp với quan điểm:

* Làm việc trên Hợp đồng hợp tác (Hợp đồng bổ nhiệm, Hợp đồng Đại lý, Hợp đồng NPP miền Nam)
* Làm rõ các vấn đề chưa rõ ràng
* Giải quyết mọi vấn đề Anh Tuấn, Chị Tuyết chưa nắm rõ.

1. **Thành phần tham dự**
2. Chủ trì: Ông Nguyễn Tiến Lâm Chức vụ: Chủ tịch
3. Thư ký: Thái Thúy Hằng, Vũ Hoài Thanh Chức vụ: Kế toán
4. Các thành phần khác:

Nguyễn Anh Tuấn – Trương Thị Tuyết : Đại diện Nanomilk Miền Nam.

1. Nội dung cuộc họp:
2. Những ý kiến của các đại diện Miền Nam.
   1. Hợp đồng nhà phân phối.

Câu hỏi 1: Điều 7: Sau 3 tháng thử nghiệm, đã mua 1,7 tỷ tiền sữa, đã thanh toán 800 triệu (tiền mặt, chuyển khoản, thanh toán bù trừ),đã xây dựng được 5 đại lý và kênh phân phối đặc thù. Như vậy, với thiện chí và sự nỗ lực làm việc của 2 bên đã đạt được đầy đủ tư cách nhà phân phối miền nam và cần áp dụng đầy đủ các thỏa thuận trước đó.

**Câu hỏi 2**: Điều 3.1.1: Chính sách thưởng hoa hồng 3% doanh số đã thực hiện chưa? Và nhà phân phối miền nam đã có khoản này để thưởng cho đại lý chưa? (ngày 05, tháng sau mua hàng)

**Câu hỏi 3**: Điều 3.1.2: Hoa hồng 3% doanh số phát sinh tại Miền Nam (Huế trở vào) do đơn vị khác khai thác đã thực hiện chưa? Cơ chế kiểm soát doanh thu như thế nào?

**Câu hỏi 4**: Điều 3.1.5: 15 phần quà khai trương nhà phân phối đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 5**: Điều 3.1.6: Hỗ trợ đào tạo sản phẩm, tư vấn offline, online, làm hình ảnh, marketing, Sale, tổ chức sự kiện cho đại lý? Đã làm gì? Chưa làm gì?

**Câu hỏi 6**: Điều 4: Hỗ trợ vận chuyển (100%) từ Sài Gòn đến các đại lý (Đơn hàng >100 triệu) đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 7**: Điều 5: Thanh toán các khoản thưởng 3% (Ngày 05 hàng tháng) đã thực hiện chưa?

**Câu hỏi 8**: Điều 3.1.10: Việc đại lý được quyền bán các sản phẩm sữa khác (30%) cần quy định rõ.

**Câu hỏi 9**: Điều 3.1.3: Việc nhà phân phối miền Nam phát triển đại lý ở địa bàn Miền Bắc thì như thế nào? Có được làm không? Chính sách thế nào?

**Câu hỏi 10**: Điều 3.1.2: Chiết khấu 50% cho nhà phân phối miền Nam nhưng nếu Sài Gòn làm tất cả chính sách thị trường thì chiết khấu như thế nào?

**Câu hỏi 11**: Điều 3.1.8: Được nợ, gối đầu 30% đơn hàng, bắt đầu thực hiện chưa?

**Câu hỏi 12**: Điều 3.2: Tatico.co.LTD đã cần hóa đơn chưa? Cần bao nhêu? Cách thức như thế nào?

* 1. Hợp đồng bổ nhiệm:

**Câu hỏi 1**: Điều 3: Mức hỗ trợ 15 triệu/ tháng bao giờ thực hiện.

**Câu hỏi 2**:Việc hỗ trợ các chương trình tri ân khách hàng.