

ສາທາລະນະລັດ ປະຊາທິປະໄຕ ປະຊາຊົນລາວ
ສັນຕິພາບ ເອກະລາດ ປະຊາທິປະໄຕ ເອກະພາບ ວັດທະນະຖາວອນ

-----000-----



ບໍລິສັດ ຊີໂອທີ ຈຳກັດ ພຽງຜູ້ດຽວ

CIT SOLE CO.,LTD

ເລກທີ...../ຊອທ.

ວັນທີ...../...../.....

ສັນຍາ

ວ່າດ້ວຍ ການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ຜະລິດຕະພັນ ຂອງ ບໍລິສັດ ຊີໂອທີ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ

- ອີງຕາມ: ກົດໝາຍວ່າດ້ວຍຂໍ້ຜູ້ຜັນໃນສັນຍາ ແລະ ນອກສັນຍາ, ເລກທີ 01/ສພຊ, ລົງວັນທີ 08 ທັນວາ 2008.

- ອີງຕາມ: ການຕົກລົງເຫັນດີລະຫວ່າງ ສອງຝ່າຍ A ແລະ ຝ່າຍ B ຄັ້ງວັນທີ...../...../.....

ວັນທີ...../...../.....ທີ່.....ທັງສອງຝ່າຍປະກອບມີ:

ຝ່າຍ A: ຊື່ບໍລິສັດ: ບໍລິສັດ ຊີໂອທີ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ (CIT SOLE CO.,LTD)

ທີ່ຕັ້ງບ້ານ: ຫ້ອງຂາຍປະຈຸບັນ ບ້ານ ຫ້ວຍຫົງ, ເມືອງຈັນທະບູລີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.

ເບີໂທລະສັບ: 02055556905. 02058189995-6, Facebook: citsole

ເລກທີທະບຽນວິສາຫະກິດ: 0675/ຫຈທ

Email: info@citgroup.la Web: www.citgroup.la

ຝ່າຍ B: ຊື່ບໍລິສັດ/ຮ້ານ/ອົງກອນ:

ທີ່ຢູ່ບ້ານ.....ເມືອງ.....ແຂວງ.....

ເບີໂທລະສັບ.....ແຟັກ.....

ເລກທີທະບຽນວິສາຫະກິດ.....

Email:.....website:.....

ທັງສອງຝ່າຍ ໄດ້ຕົກລົງເຫັນດີກັນ ເຮັດສັນຍາສະບັບນີ້ ພາຍໃຕ້ເງື່ອນໄຂຕ່າງໆ ດັ່ງນີ້:

ມາດຕາ 01: ເນື້ອໃນສັນຍາ

ວ່າດ້ວຍການເປັນຕົວແທນຈຳໜ່າຍ ຜະລິດຕະພັນ ຂອງບໍລິສັດ ຊີໂອທີ ຈຳກັດຜູ້ດຽວ ທີ່ກຳລັງໃຫ້ບໍລິການຢູ່
ປະຈຸບັນ ປະກອບມີ: ☐ ຂາຍສິ່ງລະບົບກ້ອງວົງຈອນປິດຍີ່ຫໍ້ Dahua Technology, ☐ ລະບົບໂປຼແກຼມຄຸ້ມຄອງ ແລະ
ບໍລິຫານແບບອອນລາຍ, ☐ ບໍລິການຜັດທະນາແອັບມືຖື, ☐ ຜັດທະນາເວັບໄຊ ☐ ບໍລິການຜັດທະນາໂປຼແກຼມອື່ນໆ ຕາມ
ຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ.

ມາດຕາ 02: ຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງຝ່າຍ A.

- a. ເປັນຜູ້ຈັດຝຶກອົບຮົມ, ແນະນຳ ກ່ຽວກັບ ການນຳໃຊ້ ບັນດາຜະລິດຕະພັນຕ່າງໆ ທີ່ທາງ ບໍລິສັດ ກຳລັງບໍລິການໃຫ້ກັບຝ່າຍ B ໄດ້ຮັບຮູ້, ເຂົ້າໃຈເລິກເຊິ່ງ ແລະ ສາມາດ ນຳໄປຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ແລະ ຜັນຂະຫຍາຍ ບໍລິການໃຫ້ກັບລູກຄ້າຂອງຕົນໄດ້ເປັນຢ່າງດີ..
- b. ເປັນຜູ້ພັດທະນາ ລະບົບຕ່າງໆ ຕາມຄວາມຕ້ອງການ ຂອງລູກຄ້າ ແລະ ຕາມການຕົກລົງເຫັນດີ ໃນບົດວິເຄາະຄວາມຕ້ອງການ, ບົດນຳສະເໜີ ແລະ ລາຄາ ທີ່ໄດ້ຕົກລົງກັບລູກຄ້າ ຕາມແບບແຜນວິທີເຮັດວຽກ ເພື່ອໃຫ້ຖືກຕ້ອງ ແລະ ສອດຄ່ອງ ກັບຄວາມຕ້ອງການຢ່າງເໝາະສົມ.
- c. ເປັນຜູ້ຄຸ້ມຄອງ, ດູແລຮັກສາ, ຮັບປະກັນຄວາມສະຖຽນຂອງລະບົບ, ຮັບປະກັນຄວາມລັບ ແລະ ຂໍ້ມູນຂອງລູກຄ້າ ໃຫ້ຢູ່ໃນສະພາບປົກກະຕິ ແລະ ພ້ອມໃຊ້ງານທຸກເວລາ.
- d. ເປັນຜູ້ແຈ້ງເຕືອນຝ່າຍ B ໃນເວລາ ໃກ້ໝົດສັນຍາການນຳໃຊ້ ເພື່ອໃຫ້ກະກຽມແຈ້ງເຕືອນລູກຄ້າຂອງຕົນ ເພື່ອຊຳລະຄ່າບໍລິການ ທີ່ໄດ້ຕົກລົງກັນໄວ້ໃນແຕ່ລະສັນຍາຢ່ອຍ.
- e. ເປັນຜູ້ຮັບປະກັນຫຼັງການຂາຍ ຂອງສິນຄ້າຕ່າງໆ ທີ່ທາງຝ່າຍ A ໄດ້ສະໜອງໃຫ້ກັບ ຝ່າຍ B ຕາມເງື່ອນໄຂຮັບປະກັນ ແລະ ໄລຍະເວລາຮັບປະກັນ ຂອງແຕ່ລະສິນຄ້າ.

ມາດຕາ 03: ຄວາມຮັບຜິດຊອບຂອງຝ່າຍ B.

- a. ເປັນຜູ້ເຄື່ອນໄຫວຂາຍສິນຄ້າ, ຈັດຝຶກອົບຮົມ, ແນະນຳກ່ຽວກັບວິທີການນຳໃຊ້ ບັນດາຜະລິດຕະພັນຕ່າງໆ ໃຫ້ກັບລູກຄ້າຂອງຕົນ ໄດ້ຮັບຮູ້, ເຂົ້າໃຈ, ສາມາດນຳໄປຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ໄດ້ຢ່າງຄ່ອງຕົວ.
- b. ເປັນຜູ້ບໍລິການຫຼັງການຂາຍ ນຳລູກຄ້າ ຕາມໄລຍະເວລາ ທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນສັນຍາຊື້ຂາຍຢ່ອຍຕ່າງໆ ຕາມໄລຍະເວລາ ທີ່ໄດ້ຕົກລົງກັບ ລູກຄ້າຂອງຕົນ ດ້ວຍຄວາມຮັບຜິດຊອບສູງ.
- c. ຝ່າຍ B ເປັນຜູ້ສະໜອງຂໍ້ມູນຕ່າງໆໃຫ້ ທີ່ຝ່າຍ A ເພື່ອໃຫ້ພັດທະນາ ຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ ທັນກັບເວລາ ທີ່ໄດ້ກຳນົດໄວ້.
- d. ເປັນຜູ້ເກັບເງິນນຳລູກຄ້າ ແລະ ເປັນຜູ້ຊຳລະເງິນຄ່າສິນຄ້າ, ຄ່າພັດທະນາ, ຄ່າອອກແບບ, ຄ່າເຊີເວີ, ຄ່າຊື້ເວັບໄຊ ແລະ ຄ່າບຳລຸງຮັກສາຕ່າງໆ ທີ່ໄດ້ຕົກລົງກັນໃນສັນຍາຊື້ຂາຍຢ່ອຍ ໃຫ້ຝ່າຍ A ຄົບຕາມຈຳນວນລາຄາທີ່ຕົກລົງໄວ້.
- e. ໃນກໍລະນີຝ່າຍ B ບໍ່ສາມາດຮັບປະກັນລູກຄ້າໄດ້ ແມ່ນມີໜ້າທີ່ຮັບເຄື່ອງນຳລູກຄ້າ ແລ້ວຝາກໄປໃຫ້ຝ່າຍ A ກວດເຊັກ ແລະ ແກ້ໄຂໃຫ້ລູກຄ້າ ສ່ວນຄ່າຂົນສົ່ງຕ່າງໆ ແມ່ນໃຫ້ເກັບນຳລູກຄ້າ ຖ້າໃນກໍລະນີສິນຄ້າຝາກມີມູນຄ່າສູງຫຼາຍ.

ມາດຕາ 04: ຜົນປະໂຫຍດທີ່ຈະໄດ້ຮັບ.

- a. ຜົນປະໂຫຍດທີ່ຈະໄດ້ຮັບ ແມ່ນສ່ວນຜິດດ່ຽງຂອງຄ່າສິນຄ້າ, ເງິນເປີດເຊັນຂາຍ ຂອງແຕ່ລະໂປຼແກຼມ, ແຕ່ລະຊຸດໂປຼແກຼມ ທີ່ທາງຝ່າຍ A ຫຼື ຝ່າຍ B ສາມາດປົດການຂາຍ ກັບລູກຄ້າໄດ້.
- b. ຝ່າຍ A ຈະເປັນຜູ້ລົງໂຄສະນາຊ່ວຍ ເພື່ອເຮັດການຕະຫຼາດ ຢູ່ພື້ນທີ່ ຂອງ ຝ່າຍ B ກຳລັງໃຫ້ບໍລິການລູກຄ້າ ເພື່ອໃຫ້ເຂົ້າເຖິງກຸ່ມເປົ້າໝາຍໄດ້ໄວຂຶ້ນ ແລະ ຝ່າຍ A ຈະປັນຜູ້ມອບລູກຄ້າ ທີ່ສົນໃຈໃຫ້ຝ່າຍ B ຕາມຄວາມສາມາດ ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໜ້າທີ່ວຽກງານຕົວຈິງ.

- c. ໃນກໍລະນີ ຕົວແທນແນະນຳພຽງລູກຄ້າ ມາໃຫ້ ທາງຝ່າຍ A ເປັນຜູ້ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ ທຸກວຽກງານ ຮ່ວມກັບລູກຄ້າ ແລະ ຝ່າຍ B ບໍ່ສາມາດເຄື່ອນໄຫວເອງໄດ້ ແມ່ນຈະໄດ້ຮັບ 10% ຂອງມູນຄ່າລົງມາ (ສະເພາະມູນຄ່າຂອງລະບົບ ບໍ່ລວມມູນຄ່າເຄື່ອງ) ແລະ ຕາມການຝຶຈາລະນາຕົວຈິງ ຫຼັງຈາກຜົນໄດ້ຮັບ.
- d. ໃນກໍລະນີ ຕົວແທນ ຫາກເປັນຜູ້ເຄື່ອນໄຫວ ໂດຍກົງກັບລູກຄ້າ, ເປັນຜູ້ບໍລິການຫຼັກການຂາຍ ແລະ ຮັບຜິດຊອບ ທຸກຢ່າງເຊັ່ນ: ສອນວິທີການນຳໃຊ້, ບໍລິການລູກຄ້າ ຕາມສັນຍາທີ່ໄດ້ຕົກລົງ ແມ່ນຈະໄດ້ຮັບ 30% ຂອງມູນຄ່າລົງມາ (ສະເພາະມູນຄ່າຂອງລະບົບ ບໍ່ລວມມູນຄ່າເຄື່ອງ), ຈະໄດ້ຮັບສ່ວນຜິດດ່ຽງຄ່າສິນຄ້າຕາມລາຄາຂາຍລົບໃຫ້ ລາຄາສິ່ງ ເປັນແຕ່ລະໄລຍະ ແລະ ຕາມການຕົກລົງເຫັນດີ ຈາກຝ່າຍ A.
- e. ຜູ້ທີ່ມີຍອດຂາຍສູງ ຈະໄດ້ເຄື່ອນໄຫວທ່ອງທ່ຽວ, ເຂົ້າຮ່ວມ ສຳມະນາ ໃນສະຖານທີ່ຕ່າງໆ ຢູ່ ສປປ ລາວ ແລະ ຕ່າງປະເທດ ນຳບໍລິສັດ ຕາມການຕົກລົງເຫັນດີ ເປັນແຕ່ລະໄລຍະ.

ມາດຕາ 05: ເງື່ອນໄຂລວມ.

- a. ສັນຍາສະບັບນີ້ ມີຜົນສັກສິດນັບຕັ້ງແຕ່ມີລົງລາຍເຊັນ ຈົນໝົດຊ່ວງເວລາສັນຍາ ເປັນໄລຍະເວລາ 12 ເດືອນ.
- b. ທັງສອງຝ່າຍໄດ້ອ່ານ ແລະ ເຂົ້າໃຈພ້ອມກັນຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຕາມສັນຍາຢ່າງລະອຽດ ແລະ ຖືກຕ້ອງ. ຖ້າຫາກຝ່າຍໃດຝ່າຍໜຶ່ງ ຫາກບໍ່ປະຕິບັດ ຕາມເນື້ອໃນສັນຍາ ສະບັບນີ້ ແມ່ນສາມາດ ນຳເອົາຂໍ້ມູນໄປເປັນຫຼັກຖານ ໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດວຽກງານອື່ນໆ ຕາມລະບຽບກົດໝາຍວາງອອກ ເປັນແຕ່ລະໄລຍະ.
- c. ສັນຍາໄດ້ສ້າງຂຶ້ນ 02 ສະບັບ, ສະບັບໜຶ່ງໃຫ້ຝ່າຍ A ຮັກສາ ແລະ ອີກສະບັບໜຶ່ງໃຫ້ຝ່າຍ B ເກັບຮັກສາໄວ້.

ດັ່ງນັ້ນ, ຈຶ່ງໄດ້ເຮັດສັນຍາ 02 ສະບັບນີ້ໄວ້ເພື່ອເປັນຫຼັກຖານໃນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໃນຕໍ່ໜ້າ.

ຕາງໜ້າຝ່າຍ A ເຊັນ

ຕາງໜ້າຝ່າຍ B ເຊັນ

ຊື່ແຈ້ງ.....

ຊື່ແຈ້ງ.....

ພະຍານເຊັນຍິ່ງຍິນ

ຊື່ແຈ້ງ.....

ຊື່ແຈ້ງ.....

ຊື່ແຈ້ງ.....