

MASTERTRAN
Số:...../2022/HĐDL

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc
-----o0o-----

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

- Căn cứ vào Bộ luật dân sự số: 91/2015/QH13, ngày 24/11/2015 Quốc hội Nước CHXHCN Việt Nam;
- Căn cứ Luật Thương mại số: 36/2005/QH11, ngày 14/06/2005 Quốc hội Nước CHXHCN Việt Nam;
- Căn cứ vào nhu cầu và thỏa thuận của hai bên.

Hôm nay, ngày...../...../2022, tại Văn phòng Công ty CP Mastertran chúng tôi gồm:

-
BÊN A : CÔNG TY CỔ PHẦN MASTERTRAN

Địa chỉ : NV4.13 Khu chức năng đô thị Tây Mỗ, P. Tây Mỗ, Q. Nam Từ Liêm, Hà Nội

Điện thoại : 024.37878408 Mã số thuế: 0105381169

Tài khoản :.....

Ngân hàng :.....

Đại diện : Ông..... Chức danh: Giám đốc bán hàng vùng.....

Theo giấy ủy quyền số:

-

BÊN B :.....

Địa chỉ :.....

Điện thoại :.....Mã số thuế:

Địa chỉ email :.....

Đại diện :.....Chức danh:

Bên A và Bên B đồng ý ký Hợp đồng đại lý về việc mua bán sản phẩm với các điều khoản sau:

Điều 1: PHẠM VI, ĐỐI TƯỢNG CỦA HỢP ĐỒNG.

- Bên B đồng ý với Bên A ký hợp đồng làm Đại lý bán lẻ Sản phẩm “*chỉ bán tới các khách hàng là Người tiêu dùng cuối cùng*” theo các điều kiện nêu tại Hợp đồng này, Bên B cam kết chỉ bán tại địa bàn:.....
.. và trên Website/Fanpage thuộc quản lý riêng của Bên B, không bao gồm các gian hàng trên các Trang thương mại điện tử trung gian hoặc địa bàn khác.
- Chi tiết danh mục sản phẩm, giá và chính sách bán hàng **Phụ lục I**.

Điều 2: ĐẶT HÀNG, GIAO HÀNG VÀ THANH TOÁN

- Đặt hàng:** Khi có nhu cầu đặt hàng, Bên B liên hệ với TDV tại địa bàn hoặc tổng đài **0243 7878408** (máy lẻ 08). Trong thời hạn 24 giờ làm việc kể từ thời điểm tiếp nhận yêu cầu của Bên B, Bên A sẽ xác nhận lại Đơn hàng bằng hình thức tin nhắn/email thông qua số điện thoại/email Bên B dùng để liên hệ.
- Giao hàng:** Trước khi giao hàng, Bên A sẽ thông báo đến Bên B thời gian dự kiến giao hàng. Khi nhận hàng Bên B cần kiểm tra: Số lượng, chủng loại, trị giá, quyền lợi (nếu có), bao bì nguyên vẹn, không bị móp méo, ẩm ướt.... Trường hợp nếu phát hiện bất kỳ thiếu sót nào phải xác nhận với bên Giao vận và thông báo ngay cho Bên A để phối hợp xử lý, quá 24 giờ kể từ khi nhận hàng Bên A không chấp nhận các khiếu nại liên quan. Nếu Bên B từ chối nhận đơn hàng mà không chứng minh được nguyên nhân do Bên A vi phạm được xem như hủy ngang đơn hàng và mọi chi phí giao hàng Bên B chịu trách nhiệm.
- Thanh Toán:** Bên B phải thanh toán ngay cho Bên A 100% giá trị đơn hàng hoặc thanh toán chuyển khoản trước cho Bên A.

Điều 3: ĐỔI TRẢ HÀNG HÓA

- Khi có vấn đề liên quan đến đổi trả hàng hay các vấn đề thắc mắc, Bên B liên hệ với TDV địa bàn hoặc Công ty qua số điện thoại **0243 7878408** (máy lẻ 08).
- Bên B được quyền đổi, trả Sản Phẩm Lỗi trong các trường hợp sau:

Bên B phát hiện những lỗi và/hoặc những sai sót của Sản Phẩm (do lỗi của Bên A hoặc nhà sản xuất). Trong trường hợp lỗi do nhà sản xuất, bằng chi phí của mình Bên A sẽ thay thế hoặc thu hồi số sản phẩm lỗi cho Bên B. Trường hợp do bảo quản không đúng khuyến cáo của nhà sản xuất **Doppelherz** hoặc theo **khoản 4.2** của Hợp đồng Bên B phải tự chịu trách nhiệm.

Trong trường hợp Bên B đổi, trả Sản Phẩm Lỗi Bên A sẽ: Nhận lại Sản Phẩm Lỗi theo [giá Bên B đã mua từ Bên A]; và đổi Sản Phẩm Lỗi tại địa điểm kinh doanh của Bên B trong vòng 15 ngày kể từ khi Bên A nhận được sản phẩm trả lại của Bên B.

Bên A đồng ý nhận đổi trả hoặc thu hồi sản phẩm thuộc chương trình bán hàng riêng biệt trong phạm vi thỏa thuận giữa Bên A và Bên B.

- Thời gian đổi hàng trong vòng 30 ngày kể từ ngày Bên B nhập hàng (chi phí đổi Bên B chịu)

Ngoài các trường hợp trên Bên B không được đổi trả.

Điều 4: TRÁCH NHIỆM CỦA CÁC BÊN.

- Quyền và trách nhiệm của Bên A**

Giao hàng đầy đủ, đúng thời hạn, địa điểm và cam kết chất lượng sản phẩm

Trả lời các thắc mắc về sản phẩm, xử lý các khiếu nại về sản phẩm (nếu có).

Khi có chương trình khuyến mại, Bên A sẽ thông báo tới Bên B trước 10 ngày. Đồng thời Bên A không có trách nhiệm bổ sung quyền lợi cho Bên B đối với những đơn hàng phát sinh trước thời điểm thông báo.

• **Quyền và trách nhiệm của Bên B**

- Bên B có trách nhiệm cung cấp giấy đăng ký kinh doanh, mã số thuế, email đăng ký với cục thuế đầy đủ.

Sản phẩm được bảo quản ở nhiệt độ dưới **25 độ C** trong suốt quá trình từ khi nhập đến khi xuất hàng;

Bên B cam kết chỉ bán hàng chính hãng **Doppelherz**, được phân phối trực tiếp từ bên A.

- Bên B có quyền được sử dụng thương hiệu để quảng bá, tư vấn các sản phẩm **Doppelherz** trên phạm vi **Điều 1**. Bên B không được quyền ủy lại cho bên thứ 3 được sử dụng thương hiệu **Doppelherz**.

- Mọi nghĩa vụ phát sinh liên quan đến quy định về thuế do Bên B chịu trách nhiệm.

Điều 5: XỬ LÝ TRƯỜNG HỢP VI PHẠM HỢP ĐỒNG VÀ CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG.

- Bên A có quyền đơn phương chấm dứt Hợp đồng trong trường hợp Bên B vi phạm bất cứ điều khoản nào của Hợp đồng, bao gồm nhưng không giới hạn các trường hợp sau:
- Bên B bán buôn Sản phẩm cho khách hàng khác sử dụng vào mục đích thương mại bán lại hoặc bán ra ngoài địa bàn vi phạm **khoản 1.1 Điều 1** của Hợp đồng.
- Bên B bán sản phẩm tới khách hàng thấp hơn giá bán lẻ tối thiểu mà Bên A quy định tại Phụ Lục I;
- Bên B đơn phương chấm dứt hợp đồng thì phải gửi văn bản cho Bên A trước 30 ngày.
 - Bên B chấm dứt Hợp đồng, mọi quyền lợi của Bên B, kể cả các quyền lợi chưa thanh toán bị hủy bỏ.

Điều 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG.

- Hai bên cam kết nỗ lực thực hiện các điều khoản trong hợp đồng này. Nếu có bất cứ tranh chấp nào phát sinh mà không thể giải quyết thông qua hòa giải, thương lượng giữa các bên trong vòng 30 ngày kể từ khi bắt đầu thảo luận, thì tranh chấp đó có thể được một trong các bên trình lên các Tòa án có thẩm quyền của Việt Nam để giải quyết. Bên thua kiện sẽ chịu toàn bộ các chi phí liên quan.
- Hợp Đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký đến hết ngày/...../2022. **Khi kết thúc hợp đồng nếu hai bên không thông báo thay đổi hiệu lực hợp đồng thì Hợp đồng sẽ tự động được gia hạn.**
- Hợp đồng được lập thành 02 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 01 bản làm căn cứ thực hiện

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

PHỤ LỤC I.

DANH MỤC SẢN PHẨM VÀ CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG

Số TT	Nhóm sản phẩm	Tên sản phẩm	Giá trước VAT (VNĐ/hộp)	Giá niêm yết (VNĐ/hộp)
1	Sản phẩm truyền thông	Vital Pregna: Bổ bà bầu (Hộp 3 vỉ * 10 viên)	300.000	330.000
2		Kinder Optima: Giúp kích thích tiêu hóa, nâng cao hệ miễn dịch. (Hộp 1 chai 100ml)	281.818	310.000
3		A-Z Fizz: Bổ sung 21 vi chất giúp tăng cường sức khỏe (tuýp 13 viên)	70.909	78.000
4		Aktiv Meno: Sản phẩm cho phụ nữ tiền mãn kinh, mãn kinh; bổ sung estrogen tự nhiên, chống loãng xương (Hộp 2 vỉ * 10 viên)	245.455	270.000

5	SẢN PHẨM TƯ VẤN	Kinder Active D3 Drops: Giúp xương chắc khỏe, hỗ trợ chuyển hóa và hấp thu Calci (Hộp 1 chai 30ml)	209.091	230.000
6		Magnesium + Calcium + D3: Giúp bổ xung Calci, Magie và D3 cần thiết cho sự phát triển của cơ và xương cơ thể (Hộp 3 vỉ *10 viên)	300.000	330.000
7		A-Z Depot: Bổ sung Vitamin & khoáng chất giúp tăng cường sức khỏe, tăng cường sức đề kháng (Hộp 30 viên)	313.636	345.000
8		Haemo Vital: Cung cấp sắt và các vitamin cho quá trình tạo máu giúp phòng ngừa và hỗ trợ thiếu máu do thiếu sắt (Hộp 2 vỉ * 15 viên)	322.727	355.000
9		Coenzym Q10: Hỗ trợ điều trị suy tim, các bệnh tim mạch (Hộp 30 viên)	300.000	330.000
10		Eye Vital: Bổ mắt, tăng cường thị lực (Hộp 30 viên)	313.636	345.000
11		Prostacalm: Giúp ngăn ngừa và hạn chế sự phát triển của u xơ; giảm các triệu chứng tiểu tiện do bệnh phì đại tiền liệt tuyến lành tính (Hộp 3 vỉ * 10 viên)	322.727	355.000
12		Joints ULTRA: Giảm các triệu chứng thoái hóa khớp, bảo vệ sụn khớp, bôi trơn khớp(Hộp 30 viên)	436.364	480.000
13		Omgea 3 + Acid Folic + B6 +B12 (Hộp 30 viên)	250.000	275.000
14		Belle Anti Aging: Chống lão hóa (Hộp 30 viên)	300.000	330.000
15		Kinder Immune Syrup: Tăng cường miễn dịch, tăng sức đề kháng. (Hộp 1 chai 150ml)	360.000	396.000
16		Liver Complex: Hỗ trợ thanh nhiệt, tăng giải độc gan và duy trì chức năng gan, giúp bảo vệ gan khỏi tổn thương do sử dụng bia và các hóa chất độc hại cho gan (Hộp 3 vỉ * 10 viên)	322.727	355.000
17		Active Men Plus: Sản phẩm hỗ trợ tăng sinh lý nam giới (Hộp 30 viên)	454.545	500.000
18		Thymepect for kids: Long đờm, diệt khuẩn, giảm ho (Hộp 1 chai 100ml)	200.000	220.000
19		Calciovín Liquid: Hỗ trợ hệ răng, xương hình thành và phát triển vững chắc, khỏe mạnh. (Hộp 1 chai 200ml)	416.364	458.000
20		Kinder Omega-3 Syrup: Hỗ trợ sự phát triển não bộ và khả năng nhận thức, hỗ trợ trí tăng động và giảm chú ý (Hộp 1 chai 250ml)	441.818	486.000
21		Iron drops: Bổ sung muối sắt giúp giảm nguy cơ thiếu máu do thiếu sắt ở trẻ em hoặc người lớn. (Hộp 1 chai 30ml)	270.909	298.000
22		Cinnamon Vitamins: Ổn định đường huyết, phòng bệnh tiểu đường, giảm biến chứng tiểu đường (Hộp 2 vỉ * 15 viên)	313.636	345.000
23		Belle Hairnakin: Làm đẹp da, tóc, móng (Hộp 30 viên)	360.000	396.000
24		Hair plus: Bổ sung dưỡng chất: giúp dưỡng tóc, tóc mọc chắc khỏe, ngăn ngừa rụng tóc (Hộp 3 vỉ * 10 viên)	495.455	545.000
25		Anti stress: Giảm căng thẳng, giảm đau đầu, Tăng trí nhớ, tăng tuần hoàn, ngừa đột quỵ, giúp dễ ngủ, ngủ ngon (Hộp 2 vỉ * 15 viên)	304.545	335.000

CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG NHÓM SẢN PHẨM TRUYỀN THÔNG.

I. Doanh số cam kết tháng:đồng (không bao gồm thuế VAT)

II. Chính sách bán hàng:

2.1. Bên B được hưởng chiết khấu thương mại ngay trên đơn hàng: Mua 5 hộp tặng 1 hộp đối với một loại sản phẩm.

2.2. Đồng thời bên B được hưởng chiết khấu thương mại bằng tiền ngay trên đơn:

- + Q1: Các đơn hàng trong quý 1 sẽ được hỗ trợ thêm phí tư vấn 3% trừ ngay trên đơn hàng
- + Q2: Các sản phẩm lấy thêm (active sau), thưởng CK thêm 3% ngay trên đơn cho sp Active sau.

2.4. Bên B được hưởng chiết khấu thương mại bổ sung theo Quý khi đạt

Doanh số (trước VAT) Quý đạt mức	4.500.000	9.000.000	15.000.000	27.000.000
% Chiết khấu được hưởng	2%	3%	4%	5%

CHÍNH SÁCH BÁN HÀNG NHÓM SẢN PHẨM TƯ VẤN.

I. Doanh số cam kết tháng:đồng (không bao gồm thuế VAT)

II. Chính sách bán hàng:

2.1. Bên B được hưởng chiết khấu thương mại ngay trên đơn hàng: Mua 5 hộp tặng 1 hộp đối với một loại sản phẩm.

2.2. Đồng thời bên B được hưởng chiết khấu thương mại bằng tiền ngay trên đơn: Chiết khấu thương mại thêm 3% ngay trên đơn hàng

2.5. Bên B được hưởng chiết khấu thương mại bổ sung theo Quý khi đạt

Doanh số (trước VAT) Quý đạt mức	9.000.000	15.000.000	30.000.000	60.000.000	90.000.000
% Chiết khấu được hưởng	4%	5%	6%	7%	8%

2.4. Diễn giải nội dung chính sách:

- Doanh số (DS) tính theo [giá chưa bao gồm GTGT (VAT) và đã trừ đi các khoản chiết khấu trên đơn] Công ty bán cho Đại lý (không bao gồm trị giá của phần hàng tặng), được ghi nhận theo đơn đặt hàng trước 12h00 ngày làm việc cuối cùng của tháng.
- Thưởng doanh số Quý là khoản chiết khấu thương mại bổ sung dành cho các Đại lý có hợp tác từ 2 tháng mỗi Quý và đã hoàn thành doanh số Quý, được hạch toán và chi trả (cần trừ) vào lần đặt hàng của đơn hàng đầu tiên của tháng kế tiếp. Với khách hàng sang Quý sau dừng hợp tác (hoặc xảy ra các dấu hiệu ngừng hợp tác (không active), thưởng doanh số quý sẽ được tổng hợp và chi trả sau 01 tuần.
- Các ĐL lấy hàng lần đầu tiên trong năm 2022 vào tháng thứ 3 của Quý nếu hoàn thành luôn DS cam Quý thì được nhận thưởng ngay trên đơn hàng tiếp theo của Quý sau.

- Các khoản "Hỗ trợ thương mại" được thực hiện theo Bản đăng ký (điện tử) mà Đại lý (hoặc TDV hỗ trợ) đăng ký và gửi về công ty
- Toàn bộ các khoản chiết khấu và quyền lợi thương mại (3), (4), (5) đều được công ty xuất hóa đơn GTGT hạch toán thuế đầy đủ theo quy định của nhà nước.
- Đơn hàng nào phát sinh thì Hóa đơn, chứng từ sẽ đi kèm với Đơn hàng đó.