



PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG 1

Số: 200223

I. QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA ĐẠI LÝ

	Chiết khấu cơ bản	Doanh số cam kết tháng	Thưởng Năm	Tổng chiết khấu
Đại lý cấp 1	30%	Trên 250 triệu	5%	35%
Đại lý cấp 2	25%	167 triệu – 250 triệu	5%	30%
Đại lý cấp 3	20%	Dưới 167 triệu	5%	25%

II. ĐIỀU KIỆN PHÂN CẤP ĐẠI LÝ

- **Đại lý cấp 1:** Có hợp đồng cam kết và nguyên tắc đảm bảo doanh số năm giữa 2 bên từ 3 tỷ đồng trở lên.
- **Đại lý cấp 2:** Có hợp đồng cam kết và nguyên tắc đảm bảo doanh số năm giữa 2 bên từ 2 tỷ đến 3 tỷ đồng
- **Đại lý cấp 3:** Là đại lý mới làm việc với công ty, chưa ký doanh số, sau khi làm việc 3 tháng sẽ đi đến ký hợp đồng hay không để nhận thưởng và hỗ trợ .

III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ & THƯỞNG

- Đại lý cấp 1 (ngoài khu vực Hồ Chí Minh) sẽ được đào tạo về nhân sự để có thể trực tiếp xử lý bảo hành (thực hiện sau 3 tháng)
- Thưởng Năm được ghi nhận khi đại lý đạt được doanh số cam kết theo điều II phụ lục Hợp đồng 1 và được khấu trừ vào công nợ tính vào tháng kế tiếp của năm.
- Nếu 2 tháng liên tiếp không đạt doanh số cam kết, tùy tình hình thực tế Á ĐÔNG có quyền hạ cấp bậc đại lý.



CÔNG TY TNHH NỘI THẤT & QUẢNG CÁO Á ĐÔNG

112/9 Phở Quang, P.9, Q. Phú Nhuận, TP.HCM

Email: lethu.posm@adong.com

Hotline: 0919 997 403

Website: www.posm.asia

adong.com.vn

- Chính sách hàng mẫu thành phẩm chiết khấu 40% - số lượng 1 model trên 1 cửa hàng
- Chính sách marketing tại điểm bán hỗ trợ cho Đơn hàng tối thiểu 200 triệu.

TP. HCM, ngày 20, tháng 02, năm 2023

CÔNG TY TNHH NỘI THẤT & QUẢNG CÁO Á ĐÔNG

GIÁM ĐỐC

NGUYỄN THIỆN NGÔN