

CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ, TỔNG ĐẠI LÝ

(Dành cho Dịch vụ Sinh trắc dấu vân tay)

GIỚI THIỆU

Công ty TNHH UPOWER - đối tác chiến lược của Trung tâm Sinh trắc học Châu Á (ADRC), là tổ chức giáo dục đào tạo phát triển tiềm năng con người. Công ty TNHH UPOWER sở hữu hệ thống phần mềm phân tích Sinh trắc dấu vân tay với phiên bản mới nhất và hiện đại nhất hiện nay mang thương hiệu UMIT (Upower Multiple Intelligent Test). Cùng với tuyên bố sứ mệnh và tầm nhìn của mình, chúng tôi mong muốn chia sẻ và lan tỏa những giá trị tốt đẹp nhằm tạo điều kiện cho mỗi cá nhân trong cộng đồng sẽ có nhiều cơ hội được tiếp cận với một công nghệ khám phá tiềm năng và tính cách của bản thân mỗi người để mỗi cá nhân sẽ sống với tài năng đích thực của chính mình. Với mong muốn đó công ty TNHH Upower rất trân trọng sự hợp tác của Quý Tổng Đại Lý và Đại Lý cùng chung tay xây dựng một cộng đồng hạnh phúc, thành công với những giá trị sống tốt đẹp.

SẢN PHẨM

UPOWER đang triển sản phẩm Sinh Trắc Học Dấu Vân Tay với 3 phiên bản như sau:

STT	Tên sản phẩm	Đối tượng khách hàng	Đơn giá
1	UMIT TRẺ EM	Dành cho trẻ em	2.900.000 VNĐ
2	UMIT NGƯỜI LỚN	Dành cho người trưởng thành	2.900.000 VNĐ
3	UMIT DOANH NGHIỆP	Dành cho doanh nghiệp	2.000.000 VNĐ

Đơn giá trên bao gồm

- Scan dấu vân tay
- Bài Báo Cáo Phân Tích Vân Tay
- Tư Vấn Bài Báo Cáo Phân Tích Vân Tay

ĐIỀU KIỆN CHUNG

1. Điều kiện trở thành Đại Lý (ĐL), Tổng Đại Lý (TĐL)

- Là cá nhân, doanh nghiệp có nhu cầu kinh doanh, giới thiệu sản phẩm Sinh trắc học dấu vân tay đến khách hàng.
- Có địa điểm kinh doanh ổn định, thuận lợi cho hoạt động kinh doanh và quảng bá sản phẩm
- Có kế hoạch kinh doanh và quảng bá sản phẩm
- Có cam kết về doanh số theo thoả thuận giữa hai bên.

2. Quyền lợi của Đại Lý, Tổng Đại Lý phân phối.

- Hưởng mức chiết khấu dành cho DL, TĐL

- Được cấp chứng nhận ĐL hoặc TĐL tại khu vực phụ trách.
- Được hỗ trợ cài đặt phần mềm scan vân tay.
- Được hỗ trợ phát triển mạng lưới kinh doanh
- Được tham gia các chương trình ưu đãi, được đào tạo về sản phẩm, kỹ năng bán hàng, chuyên viên tư vấn, quản lý kinh doanh.

CHÍNH SÁCH TỔNG ĐẠI LÝ

1. Điều kiện trở thành Tổng Đại Lý

Khoản mục	Số lượng	Đơn giá VND	Trị giá thành tiền
Đơn hàng đầu tiên	50	870,000	VND 43,500,000
Số máy scan	2	3,000,000	VND 6,000,000
Brochure	100	5000	VND 500,000
Phí nhượng quyền kinh doanh	Gói	40,000,000	VND 40,000,000
TỔNG CỘNG			VND 90,000,000
<i>Hỗ trợ 20,000,000 VND cho phí nhượng quyền kinh doanh nếu ký HĐ trước 31/12/2016</i>			

- Giá trị hợp đồng là 70,000,000 VND (Bảy mươi triệu VND)

Phương thức thanh toán: Chia làm 02 đợt

- Đợt 1: Thanh toán 35,000,000 VND ngay sau khi ký hợp đồng Tổng Đại Lý
- Đợt 2: Thanh toán 35,000,000 VND vào ngày 15 của tháng kế tiếp
- Thời hạn hoàn thành tiêu chuẩn 50 bài trong vòng 3 tháng tính từ tháng gia nhập. Trường hợp gia nhập sau ngày 10 của tháng thì thời gian bắt đầu được tính từ ngày 01 của tháng kế tiếp
- TĐL hưởng mức chiết khấu 70% ngay sau khi ký hợp đồng TĐL
- Áp dụng khoản tiền thưởng quản lý trong tháng kế tiếp ngay sau khi TĐL tuyển dưới đạt chỉ tiêu 50 bài đầu tiên
- Trường hợp TĐL không sử dụng hết số bài báo cáo cho đơn hàng đầu tiên, nếu TĐL có nguyện vọng chấm dứt hợp đồng, TĐL có thể trả lại cho UPOWER. Trường hợp này, UPOWER sẽ thanh toán cho TĐL 90% giá trị của bài báo cáo.

2. Quyền lợi của Tổng Đại Lý phân phối.

- Được hỗ trợ về việc thiết lập các hạng mục kinh doanh theo tiêu chuẩn dành cho TĐL.
- Được hỗ trợ đào tạo về nhân sự, kỹ năng bán hàng, chuyên viên tư vấn, kinh nghiệm quản lý.
- Được quyền giới thiệu TĐL, Đại Lý cho công ty và nhận các khoản thưởng
- Được thưởng % hoa hồng trên doanh số của Đại Lý trực tiếp trực thuộc
- Được thưởng % hoa hồng từ doanh số của TĐL trực tiếp trực thuộc

3. Điều kiện duy trì hợp đồng Tổng Đại Lý.

- Mức duy trì tối thiểu: 10 bài báo cáo/ tháng
- Khuyến khích tuyển dụng, tổng đại lý, đại lý cấp dưới: 1 tổng đại lý, đại lý/ quý.

4. Hoa hồng bán hàng.

- Mỗi bài báo cáo đại lý sẽ được chiết khấu hoa hồng bán hàng là 70% x giá Sản phẩm.

5. Thưởng quý.

- Thưởng quý sẽ được căn cứ vào Doanh số nhóm là tổng số bài báo cáo phân tích hàng quý của TĐL và ĐL trực thuộc (Không bao gồm TĐL trực thuộc) để trả thưởng theo định mức như sau:

Mức thưởng quý	Số BBCPT chỉ tiêu	Số bài thưởng TĐL	Tỷ lệ
I	30	6	20.00%
II	60	12	20.00%
III	90	20	22.22%
IV	180	45	25.00%

- Số bài thưởng quý Tổng Đại Lý phải sử dụng trong tối đa 60 ngày kể từ ngày có thông báo thưởng chính thức bằng văn bản từ công ty UPOWER. Bài thưởng quý không bao gồm dịch vụ tư vấn và in bài báo cáo.
- Số bài thưởng hàng tháng, hàng quý sẽ không được tính vào doanh số bán hàng.

6. Thưởng phát triển hệ thống

- Tổng Đại Lý được quyền giới thiệu Tổng Đại Lý hoặc Đại Lý mới trực thuộc mình. Mức thưởng phát triển hệ thống dành cho Tổng Đại Lý là 21,000,000 VND (tương đương 30%)
- Đại Diện Kinh Doanh Độc Quyền được quyền giới thiệu Tổng Đại Lý hoặc Đại Lý mới trực thuộc mình. Mức thưởng phát triển hệ thống dành cho việc giới thiệu **Tổng Đại Lý là 21,000,000 VND**
- Mức thưởng Phát Triển Hệ Thống được chi trả cho ĐDKĐQ trong việc giới thiệu TĐL được chi trả hàng tháng dựa vào các điều kiện sau:
 - TĐL tuyển dưới(được giới thiệu) đạt ít nhất 10 bài/ tháng
 - Mức tính thưởng dựa trên doanh số tiêu chuẩn là 50 bài
 - ĐDKĐQ vẫn đang hoạt động kinh doanh với UPOWER
- Phương thức trả thưởng:
 - ĐDKĐQ được nhận thưởng tối đa 3 tháng kể từ tháng đầu tiên của TĐL mới ký hợp đồng
 - Dựa vào kết quả hàng tháng của TĐL tuyển dưới, số tiền thưởng sẽ được tính theo % tỷ lệ đạt được so với chỉ tiêu 50 bài và nhân với 21,000,000 VND. Ví dụ:
 - Tháng I: TĐL A đạt được 20 bài (tỷ lệ đạt được so với tiêu chuẩn 50 bài là 40%). Số tiền thưởng PHTH tháng thứ I của TĐL hoặc ĐL giới thiệu sẽ là: $40\% \times 21,000,000 = 8,400,000$ VND
 - Tháng II: TĐL A đạt được 15 bài (tỷ lệ đạt được so với 50 bài là 30%). Số tiền thưởng PHTH sẽ là: $30\% \times 21,000,000 = 6,300,000$ VND
 - Tháng III: TĐL đạt được 20 bài (tỷ lệ đạt được so với 50 bài là 40%). Số tiền thưởng PHTH nhận được sẽ là: $30\% \times 21,000,000 = 6,300,000$ VND. Trong trường

hợp này, UPOWER tính thưởng dựa vào tỷ lệ 30% thay vì 40% bởi vì tỷ lệ thưởng tính trên tối đa 50 bài.

- Trong trường hợp TĐL tuyển dưới đạt được <10 bài/tháng thì số bài báo cáo này sẽ được tính cộng dồn cho tháng kế tiếp.
- Trường hợp TĐL giới thiệu **một TĐL hoạt động tại thị trường độc quyền kinh doanh bởi Đại Diện Kinh Doanh Độc Quyền được chỉ định bởi UPOWER** thì tiền thưởng PTHT sẽ được chia đôi. **Mỗi bên được 50% số tiền thưởng tương đương 10,5 triệu đồng**
- Để nhận thưởng Phát triển hệ thống, Đại Diện Kinh Doanh Độc Quyền phải đạt được ít nhất 10 bài mỗi tháng kể từ thời điểm TĐL mới ký hợp đồng.

7. Hoa hồng quản lý: (chỉ áp dụng cho Tổng Đại Lý)

- Hoa hồng quản lý là khoản thưởng chi trả bằng tiền dành cho Tổng Đại Lý tuyển trên nhận được trên dựa trên Doanh số nhóm của Tổng Đại Lý trực thuộc, được tính theo quy định như sau:

Doanh số nhóm của Tổng Đại Lý	Mức thưởng quản lý trên doanh số TĐL tuyển dưới	Mức thưởng quản lý trên doanh số TĐL tuyển dưới tại thị trường độc quyền
Từ 0 - 9 bài	0%	0%
Từ 10 - 19 bài	5%	2,5%
Từ 20 bài trở lên	10%	5%

- Hoa hồng quản lý sẽ bắt đầu được tính sau khi TĐL hoàn thành 50 bài đầu tiên.
- Trường hợp TĐL có **TĐL tuyển dưới trực tiếp hoạt động tại thị trường độc quyền kinh doanh bởi Đại Diện Kinh Doanh Độc Quyền được chỉ định bởi UPOWER** thì tiền thưởng HHQL sẽ được nhận bằng 50%.

8. Hoa hồng hợp tác:

- Hoa hồng hợp tác là khoản thưởng dành cho Tổng Đại Lý giới thiệu đến các cá nhân hoặc doanh nghiệp các Chương trình đào tạo, khóa huấn luyện của công ty UPOWER có thu phí. Mức thưởng được tính theo quy định như sau:

Chương trình đào tạo, khóa huấn luyện	Mức thưởng hợp tác
Giới thiệu các khóa đào tạo đến cá nhân	20%
Giới thiệu các khóa cho doanh nghiệp	15%

- Hoa hồng hợp tác được thanh toán dựa vào chi phí đào tạo được duyệt bởi khách hàng. Không bao gồm các chi phí khác như di chuyển, ăn, ở, phí tài liệu...của khách hàng trong chương trình

9. Phí dịch vụ hỗ trợ:

- Phí dịch vụ hỗ trợ là các khoản chi phí nằm ngoài Chính sách hỗ trợ dành cho Tổng Đại Lý mà công ty UPOWER sẽ tiến hành tính phí dịch vụ nếu Tổng Đại Lý có yêu cầu sẽ được tính theo quy định như sau:

Dịch vụ	Đơn vị tính	Đơn giá
Phí Scan vân tay	Lần	VND 100,000
Phí in BBCPT	Bản	VND 100,000
Phí tư vấn BCPT hoàn chỉnh	Lần	VND 300,000
Phí đào tạo Tư vấn viên	Người	VND 5,000,000
Phí đào tạo nhân viên kinh doanh	Người	VND 2,000,000
Máy scan vân tay	Máy	VND 3,000,000

- Chi phí này được tính cho khu vực TP Hồ Chí Minh. Đối với các khu vực khác, dịch vụ này sẽ cộng thêm chi phí đi lại, vận chuyển và ăn ở cho Nhân viên thực hiện dịch vụ.

10. Thanh toán:

- Sau khi hoàn tất đơn hàng đầu tiên, để thuận tiện trong việc giao dịch, TĐL được yêu cầu ký quỹ 20,000,000 VNĐ. Số tiền ký quỹ này được UPOWER trừ dần khi thực hiện BBCPT. Khi số tiền ký quỹ dưới mức 5 triệu VNĐ, TĐL sẽ nộp bổ sung để đảm bảo số tiền ký quỹ đúng với qui định.
- Công ty UPOWER sẽ gửi báo cáo hàng tháng để đối chiếu với Tổng Đại Lý về tình hình số lượng bài báo cáo phân tích bài của Tổng Đại Lý trong tháng đó.

11. Chi trả tiền thưởng

- Các khoản tiền thưởng của TĐL sẽ được thanh toán vào ngày 10 của mỗi tháng
- Nếu ngày 10 rơi vào Chủ nhật thì thời điểm thanh toán sẽ được chi trả vào ngày trước đó

CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

1. Điều kiện trở thành Đại Lý

Đơn hàng đầu tiên của Đại Lý	Số lượng	Đơn giá	Trị giá thành tiền
Số BBCPT	5	1,450,000	VND 7,250,000
Brochure	50	5,000	VND 250,000
Tổng cộng			VND 7,500,000

- Thời hạn hoàn thành tiêu chuẩn 05 bài trong vòng 01 tháng tính từ tháng gia nhập. Trường hợp gia nhập sau ngày 10 của tháng thì thời gian bắt đầu được tính từ ngày 01 của tháng kế tiếp
- Đại Lý hưởng mức chiết khấu 50% ngay sau khi ký hợp đồng Đại Lý
- Được áp dụng các khoản thưởng trong trường hợp Đại Lý đạt tiêu chuẩn thưởng

2. Quyền lợi của Đại Lý

- Được hỗ trợ đào tạo về nhân sự, kỹ năng bán hàng, chuyên viên tư vấn, kinh nghiệm quản lý.
- Được hỗ trợ cài đặt phần mềm scan vân tay.
- Được quyền giới thiệu Tổng Đại Lý, Đại Lý cho công ty và nhận các khoản thưởng
- Được thưởng % hoa hồng trên doanh số của Đại Lý do mình quản lý.

3. Điều kiện duy trì hợp đồng Đại Lý.

- Đại Lý phải đảm bảo duy trì mức tối thiểu: 02 bài báo cáo/ tháng

4. Hoa hồng bán hàng.

- Mỗi bài báo cáo đại lý sẽ được chiết khấu hoa hồng bán hàng là 50% x giá Sản phẩm.

5. Thưởng tháng.

- Thưởng tháng là khoản thưởng dành cho Đại Lý khi đạt các mức chỉ tiêu về số bài báo cáo hàng tháng theo quy định như sau:

Mức thưởng tháng	Số BBCPT chỉ tiêu	Số bài thưởng TĐL	Tỷ lệ
I	5	1	20.00%
II	10	2	20.00%
III	15	4	26.67%

6. Thưởng phát triển hệ thống

- Đại Lý được quyền giới thiệu Tổng Đại Lý hoặc Đại Lý mới trực thuộc mình. Mức thưởng phát triển hệ thống dành cho việc giới thiệu Tổng Đại Lý là 21,000,000 VND.
- Mức thưởng Phát Triển Hệ Thống được chi trả cho TĐL hoặc ĐL trong việc giới thiệu TĐL mới. Khoản thưởng này được chi trả hàng tháng dựa vào các điều kiện sau:
 - TĐL tuyển dưới(được giới thiệu) đạt ít nhất 10 bài/ tháng
 - Mức tính thưởng dựa trên doanh số tiêu chuẩn là 50 bài
 - TĐL hoặc ĐL tuyển trên(người giới thiệu) vẫn còn hoạt động tại UPOWER
- Phương thức trả thưởng:
 - TĐL hoặc ĐL được nhận thưởng tối đa 3 tháng kể từ tháng đầu tiên của TĐL mới ký hợp đồng
 - Dựa vào kết quả hàng tháng của TĐL tuyển dưới, số tiền thưởng sẽ được tính theo % tỷ lệ đạt được so với chỉ tiêu 50 bài và nhân với 21,000,000 VND. Ví dụ:
 - Tháng I: TĐL A đạt được 20 bài (tỷ lệ đạt được so với tiêu chuẩn 50 bài là 40%). Số tiền thưởng PHTH tháng thứ I của TĐL hoặc ĐL giới thiệu sẽ là: $40\% \times 21,000,000 = 8,400,000$ VND
 - Tháng II: TĐL A đạt được 15 bài (tỷ lệ đạt được so với 50 bài là 30%). Số tiền thưởng PHTH sẽ là: $30\% \times 21,000,000 = 6,300,000$ VND
 - Tháng III: TĐL đạt được 20 bài (tỷ lệ đạt được so với 50 bài là 40%). Số tiền thưởng PHTH nhận được sẽ là: $30\% \times 21,000,000 = 6,300,000$ VND. Trong trường hợp này, UPOWER tính thưởng dựa vào tỷ lệ 30% thay vì 40% bởi vì tỷ lệ thưởng tính trên tối đa 50 bài.
 - Trong trường hợp TĐL tuyển dưới đạt được <10 bài/tháng thì số bài báo cáo này sẽ được tính cộng dồn cho tháng kế tiếp.

7. Hoa hồng hợp tác

- Hoa hồng hợp tác là khoản thưởng dành cho Tổng Đại Lý giới thiệu đến các cá nhân hoặc doanh nghiệp các Chương trình đào tạo, khóa huấn luyện của công ty UPOWER có thu phí. Mức thưởng được tính theo quy định như sau:

Khóa đào tạo, huấn luyện	Mức thưởng hợp tác
Giới thiệu các khóa đào tạo đến cá nhân	20%
Giới thiệu các khóa cho doanh nghiệp	15%

8. Phí dịch vụ hỗ trợ.

Phí dịch vụ hỗ trợ là các khoản chi phí nằm ngoài Chính sách hỗ trợ dành cho Đại Lý mà công ty UPOWER sẽ tiến hành tính phí dịch vụ nếu Đại Lý có yêu cầu sẽ được tính theo quy định như sau:

Dịch vụ	Đơn vị tính	Đơn giá
Phí Scan vân tay	Lần	VND 100,000
Phí in BBCPT	Bản	VND 100,000
Phí tư vấn BCPT hoàn chỉnh	Lần	VND 300,000
Phí đào tạo Chuyên viên tư vấn	Người	VND 3,000,000
Phí đào tạo Nhân viên kinh doanh	Người	VND 2,000,000
Phí đào tạo Cơ bản	Người	VND 2,000,000
Máy scan vân tay	Máy	VND 3,000,000

- Chi phí này được tính cho khu vực TP Hồ Chí Minh. Đối với các khu vực khác, dịch vụ này sẽ cộng thêm chi phí đi lại, vận chuyển và ăn ở cho Nhân viên thực hiện dịch vụ.

9. Điều kiện để trở thành Tổng Đại Lý.

- Đại Lý nếu muốn trở thành Tổng Đại Lý phải đáp ứng 1 trong 2 điều kiện theo quy định dưới đây:

Stt	Điều kiện	Số lượng
1	- Tổng doanh số trong 06 tháng	100
	- Tổng số ĐL mới giới thiệu trong 6 tháng	6
2	Đặt đơn hàng bổ sung theo chính sách của TĐL	

- Trong vòng 6 tháng kể từ thời điểm giới thiệu TĐL mới, ĐL phải đủ điều kiện để trở thành TĐL theo qui định. Trường hợp không thỏa điều kiện để trở thành TĐL thì khoản thưởng dành cho TĐL sẽ không được áp dụng.

10. Chương trình khuyến mãi:

- Chương trình khuyến mãi có thể được sử dụng tùy theo thời điểm. Trường hợp chương trình khuyến mãi được thực hiện bởi UPOWER thì giá sản phẩm để tính hoa hồng cho TĐL & ĐL là giá sau khuyến mãi.
- Trường hợp TĐL hoặc ĐL muốn thực hiện chương trình khuyến mãi, phải thông báo bằng văn bản cho UPOWER ít nhất 15 ngày và phải được chấp thuận của UPOWER.
- Chương trình khuyến mãi do TĐL hoặc ĐL thực hiện không được vượt quá 10% / giá niêm yết. Trường hợp đặc biệt sẽ được xem xét và chấp thuận bởi UPOWER.

QUY ĐỊNH CHUNG

- Đại Lý, Tổng Đại lý phải đảm bảo duy trì doanh số trong mỗi tháng, mỗi quý như quy định dành cho Đại Lý, Tổng Đại Lý.

- Trong trường hợp Đại Lý, Tổng Đại lý không đạt chỉ tiêu duy trì liên tục trong 2 kỳ liên tiếp trong một năm thì Hợp đồng Đại Lý, Tổng Đại lý sẽ chấm dứt hiệu lực.
- Trong trường hợp Hợp đồng Đại Lý, Tổng Đại lý được ký kết sau ngày 10 của tháng (không tròn tháng), chỉ tiêu yêu cầu để duy trì Hợp đồng sẽ được tính từ ngày ký kết đến hết tháng tiếp theo.
- Định kỳ hàng tháng, Công ty sẽ theo dõi và tiến hành đánh giá việc thực hiện và đáp ứng điều kiện duy trì Hợp đồng Đại Lý, Tổng Đại lý.
- UPOWER có thể thay đổi chính sách để phù hợp với tình hình kinh doanh tùy theo thời điểm và sẽ thông báo trước với TĐL và ĐL.

CÔNG TY TNHH U POWER
Tổng Giám Đốc (đã ký)

NGUYỄN NGỌC HUY