

Kính gửi Quý đối tác kinh doanh online

Để hỗ trợ Quý đối tác kinh doanh online được tốt hơn và cùng xây dựng một hệ thống đoàn kết phát triển bền vững, Romessence Perfume Việt Nam gửi tới Quý đối tác cơ chế như sau:

CHÍNH SÁCH VỀ GIÁ

STT	SẢN PHẨM	DUNG TÍCH	KHÁCH SĨ	CHI NHÁNH	ĐẠI LÝ	NHÀ PHÂN PHỐI	GIÁM ĐỐC KINH DOANH	GIÁ LẺ
1	SI SEXY	25 ml nơ	370.000	325.000	255.000	230.000	210.000	465.000
		75 ml	625.000	545.000	425.000	390.000	350.000	778.000
2	J'TADORE	25 ml nơ	365.000	320.000	250.000	225.000	205.000	455.000
		75 ml	625.000	545.000	425.000	390.000	350.000	778.000
3	LA REINE	25 ml nơ	384.000	335.000	260.000	240.000	215.000	479.000
		75 ml	625.000	545.000	425.000	390.000	350.000	778.000
4	COUPLE	25 ml/sp	580.000	505.000	400.000	360.000	325.000	725.000
5	DELRICO	50 ml	545.000	475.000	370.000	340.000	305.000	678.000
6	RICHELLE	50 ml	535.000	470.000	365.000	335.000	300.000	668.000

Ghi chú:

KHÁCH SĨ	Tổng đơn hàng nhập lần đầu trên 1.5 triệu		
CHI NHÁNH	Tổng đơn hàng nhập lần đầu trên 3 triệu	Nếu 1 tháng liên tiếp không có đơn phát sinh thì bị cắt chi nhánh	Nhập lần đầu thưởng 200.000vnd
ĐẠI LÝ	Tổng đơn hàng nhập lần đầu trên 20 triệu	Nếu 2 tháng liên tiếp không có đơn phát sinh thì bị cắt đại lý	Nhập lần đầu thưởng 1.000.000vnd
NHÀ PHÂN PHỐI	Tổng đơn hàng nhập lần đầu trên 50 triệu	Nếu 2 tháng liên tiếp không có đơn phát sinh thì bị cắt nhà phân phối	Nhập lần đầu thưởng 2.500.000vnd
GIÁM ĐỐC KINH DOANH	Tổng đơn hàng nhập lần đầu trên 100 triệu	Nếu 2 tháng liên tiếp không có đơn phát sinh thì bị cắt giám đốc kinh doanh	Nhập lần đầu thưởng 5.000.000vnd

QUYỀN LỢI CHUNG

- Được hưởng mức thu nhập cao và ổn định tương ứng với công sức bỏ ra.
- Được hưởng mức thưởng hấp dẫn khi hoàn thành doanh số (Có danh sách bảng thưởng chi tiết đi kèm)
- Công việc tự do, thời gian làm việc linh động.
- Có cơ hội thăng tiến từ cộng tác viên lên các cấp đại lý cao hơn với mức thu nhập cao và ổn định.
- Làm việc trong môi trường năng động, thân thiện, tôn trọng.
- Được hỗ trợ, đào tạo các kĩ năng mềm, kĩ năng bán hàng, giao tiếp với khách hàng từ chuyên gia tư vấn hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực kinh doanh online.
- Được tổng đại lý hỗ trợ tối đa về trách nhiệm và quyền lợi khi có vấn đề xảy ra với đối với sản phẩm hay khách hàng (nếu đại lý các cấp, chi nhánh thực hiện đầy đủ những quy định về sản phẩm của công ty)
- Được cung cấp đầy đủ hình ảnh sản phẩm, cũng như các thông tin, giấy tờ liên quan đến sản phẩm, công việc bán hàng.
- Được đổi trả hàng miễn phí nếu sản phẩm có lỗi của nhà sản xuất
- Được tạo điều kiện thuận lợi trong quá trình lấy hàng
- Và nhiều ưu đãi khác ...

QUY ĐỊNH

► Quy định chung:

- Bán hàng đúng chất lượng, không bán hàng giả, hàng nhái.
- Nghiêm cấm bán phá giá, áp dụng đúng mức giá công ty đặt ra.
- Không dùng hình ảnh, nhãn mác của sản phẩm để quảng cáo dòng sản phẩm khác.
- Không dùng hình ảnh của sản phẩm khác quảng cáo sản phẩm của công ty .
- Nếu phát hiện, bất kì chi nhánh, đại lý hay tổng đại lý nào vi phạm tùy theo mức độ ảnh hưởng sẽ bị cảnh cáo, giảm mức chiết khấu ưu đãi hoặc loại hoàn toàn khỏi hệ thống.

Ngoài các yêu cầu trên, nếu có bất kì vấn đề gì gây ảnh hưởng đến thương hiệu cũng như sản phẩm của công ty, chúng tôi sẽ cân nhắc hình thức xử phạt hợp lý và thông báo cụ thể.

CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ

Áp dụng từ ngày 21/12/2017

► Quy định duy trì cấp độ:

Khi khách hàng trở thành Giám đốc kinh doanh, Tổng đại lý (TĐL), các cấp đại lý, phải đạt doanh số hàng tháng như công ty đã đề ra. Trường hợp doanh số bán hàng trong tháng giảm sẽ bị giảm cấp đại lý cụ thể như sau:

- Đối với Giám đốc kinh doanh, nhà phân phối, đại lý: Nếu không đáp ứng được các yêu cầu của công ty cũng như mức doanh thu trung bình trong 2 tháng liên tiếp không đạt được theo yêu cầu của công ty hoặc doanh thu trong 1 tháng quá thấp (<50% so với yêu cầu) sẽ bị cắt xuống cấp thấp hơn và nhường cho người khác khác đạt yêu cầu.
- Chi nhánh: Nếu trong 1 tháng liên tiếp, doanh thu không đạt được theo như yêu cầu của công ty

► Quy định chính sách đổi trả hàng:

Chúng tôi chỉ chấp nhận đổi trả cho các sản phẩm có lỗi của nhà sản xuất còn nguyên điều kiện ban đầu, và còn hóa đơn mua hàng và sản phẩm chưa qua sử dụng, bao gồm:

- Sản phẩm còn nguyên đóng gói và bao bì không bị rách mốp.
- Tem/ phiếu bảo hành, tem thương hiệu, các quà tặng kèm theo (nếu có) v.v... phải còn đầy đủ và nguyên vẹn.
- Không bị dơ bẩn, trầy xước, bể vỡ, hư hỏng, có mùi lạ hoặc có dấu hiệu đã qua sử dụng.

THỜI GIAN MUA HÀNG	< 3 THÁNG	> 3 THÁNG
Sản phẩm bị lỗi do người sử dụng	Không nhận đổi trả	Không nhận đổi trả
Sản phẩm còn nguyên vẹn, chưa mở nắp, còn nguyên tem.	Công ty nhận đổi trả hàng, điều kiện khách mua hàng thanh toán vận chuyển 2 chiều và bị trừ 15% giá trị đơn hàng trả lại	Không nhận đổi trả

Đề nghị Quý đối tác kiểm tra hàng cẩn thận trước khi nhận !
Trân thành cảm ơn Quý đối tác!

TỔNG GIÁM ĐỐC
(Ký và ghi rõ họ tên)