



CÔNG TY TNHH THIẾT BỊ VÀ XÂY LẮP ATECH (ATECH EQUIPMENT AND CONSTRUCTION CO.,LTD)

VPGD: Số 8 - Liên Kề 23, KĐT Văn Khê - P.La Khê - Q.Hà Đông - TP.Hà Nội

Tel: 024-2238 0333

Hotline: 0946 821 286/ 0946 586 000

Email: atech.salespart@gmail.com

Website: <http://thietbiatch.com>



CHÍNH SÁCH ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI SẢN PHẨM WORLD SUNLIGHT

I. Nguyên tắc cùng phát triển bền vững



Sẵn sàng chia sẻ khó khăn cùng Đại lý, chia sẻ cơ hội, chia sẻ lợi ích kinh doanh và đồng hành lâu dài, bền vững cùng đại lý
Hợp tác trên cơ sở win - win, vì lợi ích và tôn trọng lợi ích mỗi bên



Quan tâm, hỗ trợ Đại lý cũng như có những hợp tác nhằm nâng cao tính mật thiết giữa Đại lý và ATECH.
Bảo vệ khách hàng cho Đại lý, đảm bảo tính công bằng trên toàn bộ hệ thống phân phối.



Cùng Đại lý mở rộng thị trường và mở rộng kênh phân phối của Đại lý.
Thường xuyên chia sẻ thông tin và hỗ trợ kịp thời.

Clients choose us!



II. Một số nguyên tắc đại lý

01

Nguyên tắc phân phối hàng một cấp: ATECH chỉ phân phối trực tiếp đến đại lý cấp một. Tuyệt đối không cung cấp trực tiếp sản phẩm đến đại lý cấp 2.

02

Nguyên tắc khu vực: Trong vòng bán kính nhất định kể từ vị trí đại lý cấp một. ATECH sẽ không chấp nhận mở bất kỳ đại lý nào khác.

03

Nguyên tắc tự do: Vì địa bàn kinh doanh là tự do nên trong trường hợp trùng khách hàng giữa các Đại lý sẽ khiến phát sinh tranh chấp và mâu thuẫn. Điều này không ai mong muốn nên để tránh việc tranh chấp có thể xảy ra. Đại lý cần cung cấp danh sách khách hàng cho ATECH (điều này không bắt buộc). Và nếu có trường hợp tranh chấp xảy ra, thì các bên sẽ ngồi lại để cùng phân tích, đối chiếu và bàn bạc sao cho hợp lý và các bên cùng có lợi



III. Chính sách giá và chiết khấu dành cho đại lý

<p>01</p> <p>Bảng báo giá sản phẩm bao gồm giá bán lẻ và % chiết khấu cho Đại lý. Giá trong bảng báo giá là giá chưa có VAT 10% và chưa bao gồm chi phí vận chuyển.</p>	<p>02</p> <p>Cam kết cung cấp sản phẩm cho Đại lý theo đúng giá quy định trong bảng báo giá. Khi có điều chỉnh giá bán sẽ thông báo đến hệ thống đại lý trước ít nhất 15 ngày.</p>	<p>03</p> <p>Thường xuyên xem xét và có chính sách ưu đãi tốt hơn đối với Đại lý nhập hàng thường xuyên.</p>
--	---	---

IV. Chính sách bảo vệ giá

1. Giá mua hàng:

01

Áp dụng giá đại lý đối với hàng đơn hàng đầu tiên với số lượng nhỏ, nhưng phải đáp ứng được số lượng tối thiểu và đảm bảo quy cách đóng gói theo từng sản phẩm (có bảng quy cách đính kèm bên dưới).

02

Trên cơ sở doanh thu và các cam kết hợp tác Đại lý được áp dụng các chính sách giá hợp lý, thúc đẩy thị trường kinh doanh.

03

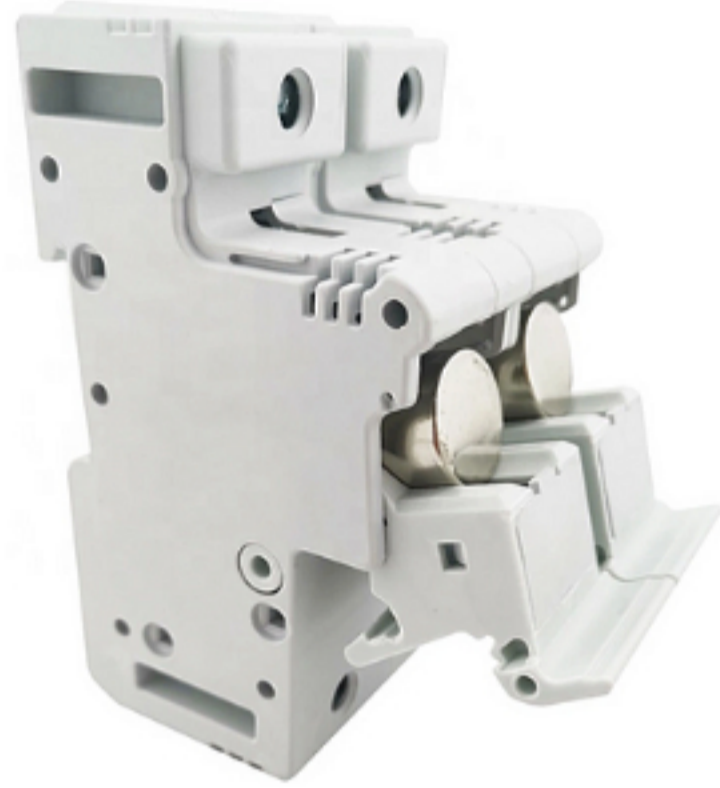
Chính sách giá được xây dựng để đảm bảo tính cạnh tranh và lợi nhuận tối đa cho Đại lý phân phối



Website: www.thietbiatech.com

2. Bảo vệ khách hàng cho Đại lý:

- ✓ Đại lý được khuyến khích mở rộng thị trường để gia tăng lượng khách hàng và để trở thành các Đại lý lớn độc quyền phân phối tại các khu vực đã được quy hoạch trong hệ thống.



- ✓ ATECH bảo vệ quyền phát triển tại địa điểm mới cho Đại lý trên toàn kênh phân phối tối thiểu 3 tháng và tối đa không quá 6 tháng



- ✓ Trên cơ sở mã Đại lý, ATECH sẽ điều phối khách hàng trực thuộc khu vực quy hoạch hệ thống Đại lý khi nhận được liên hệ trực tiếp từ khách hàng.





QUY CÁCH ĐÓNG GÓI HÀNG HÓA THEO THÙNG

Mã hàng	Tên hàng hóa	DVT	Đóng gói
XLSPD -40/2P 385V	Chống sét AC 2P (20KA-40KA) 385V	Cái	60
XLSPD -40/4P 385V	Chống sét AC 4P (20KA-40KA) 385V	Cái	36
XLSPD-PV/2P 1000V	Chống sét DC 2P 1000V	Cái	60
XLSPD-PV/3P 1000V	Chống sét DC 3P 1000V	Cái	42
DC FUSE 15A	Ruột chì 15A	Cái	2000
DC FUSE 25A	Ruột chì 25A	Cái	2000
HA-8	Vỏ hộp tích hợp PV 8 string	Cái	10
HA-12	Vỏ hộp tích hợp PV 12string	Cái	10
HA-18	Vỏ hộp tích hợp PV 18string	Cái	5
HA-24	Vỏ hộp tích hợp PV 24 string	Cái	5
WSDB-PV2/1	Tủ điện PV 2/1, có tích hợp chống sét, át tô mát	Cái	5
WSPVCC	Rắc kết nối MC 4	Cái	500
PV1-F 4mm	Cáp điện bọc nhựa, dùng cho điện mặt trời, đường kính lõi 4mm	m	200
PV1-F 4mm (TUV)	Cáp điện bọc nhựa, dùng cho điện mặt trời, đường kính lõi 4mm - Chứng chỉ TUV	m	200
PV1-F 6mm	Cáp điện bọc nhựa, dùng cho điện mặt trời, đường kính lõi 6mm	m	200
WSPV-20 15A	Cầu chì kèm ruột chì 15A	Cái	240
WSPV-20 25A	Cầu chì kèm ruột chì 25A	Cái	240
WSPV-20 32A	Cầu chì kèm ruột chì 32A	Cái	240

Mã hàng	Tên hàng hóa	DVT	Đóng gói
XL7-63/2P 16A 800V	Át tếp DC 2P 16A 800V	Cái	60
XL7-63/2P 20A 800V	Át tếp DC 2P 20A 800V	Cái	60
XL7-63/2P 25A 800V	Át tếp DC 2P 25A 800V	Cái	60
XL7-63/2P 32A 800V	Át tếp DC 2P 32A 800V	Cái	60
XL7-63/2P 40A 800V	Át tếp DC 2P 40A 800V	Cái	60
XL7-63/2P 50A 800V	Át tếp DC 2P 50A 800V	Cái	60
XL7-63/2P 63A 800V	Át tếp DC 2P 63A 800V	Cái	60
XL7-63/4P 63A 800V	Át tếp DC 4P 63A 800V	Cái	60
XL7-63/4P 50A 1000V	Át tếp DC 4P 50A 1000V	Cái	30
XL7-63/4P 63A 1000V	Át tếp DC 4P 63A 1000V	Cái	30
XM1-125PV/2P	Át khối AC 2P 125A	Cái	20
XM1-125PV/4P	Át khối AC 4P 125A	Cái	10
XM1-250PV/2P	Át khối AC 2P 250A	Cái	20
XM1-250PV/4P	Át khối AC 4P 250A	Cái	10
XQ5 4P 100A	Bộ chuyển nguồn tự động ATS 4P 100A	Cái	6
XQ5 4P 250A	Bộ chuyển nguồn tự động ATS 4P 250A	Cái	2

Ghi chú: Số lượng đóng gói là số lượng sản phẩm được đóng / kiện hàng hóa khi giao.

V. Hợp đồng và nguyên tắc công nợ

1. Hợp đồng đại lý phân phối

- Sau khi hai bên ký Hợp đồng, Đại lý sẽ được đưa vào danh sách ưu đãi và được hưởng các chính sách dành cho đại lý phân phối của ATECH
- Hợp đồng đại lý phân phối sẽ quy định chi tiết giá trị tối thiểu cho đơn hàng và hạn mức doanh số / tháng cho từng đại lý.



2. Công nợ mua hàng:



- **Thanh toán:** Trong vòng 03 tháng kể từ khi phát sinh đơn hàng đầu tiên yêu cầu thanh toán 100% giá trị trước khi giao hàng (Tỷ lệ tạm ứng sẽ phụ thuộc vào đơn hàng đặt hay đơn hàng xuất kho)
- **Công nợ:** Các hạn mức công nợ được áp dụng khi có đánh giá kết quả kinh doanh và và lịch sử thanh toán sau 03 tháng thực hiện hợp đồng.
- **Hạn mức tín dụng:** Hạn mức tín dụng lên đến 70% trong thời hạn tối đa 30 ngày được áp dụng cho Đại lý có bảo lãnh ngân hàng thời hạn 1 năm với số tiền tùy thuộc vào nhu cầu kinh doanh và năng lực tài chính của Đại lý.



VI. Chính sách hỗ trợ

1. Hỗ trợ về PR - Marketing

- Đại lý được hỗ trợ catalogue, tờ rơi, banner, biển quảng cáo... theo các chương trình của ATECH và hãng WORLD SUNLIGHT. Thông tin về Quý đại lý sẽ được lưu trên các fanpage và trang web của ATECH (www.thietbiatech.com).
- Đại lý được tham gia tất cả các chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng của ATECH.
- Đại lý được cập nhật thông tin về giá cả, thông tin về hàng hoá, sản phẩm, chính sách của Hãng, các chương trình marketing, các tài liệu thúc đẩy bán hàng.

2. Hỗ trợ về kỹ thuật, giải pháp

- Quý đại lý được hỗ trợ kỹ thuật qua điện thoại, hỗ trợ kỹ thuật trực tiếp tại chỗ khi có yêu cầu cũng như có những trường hợp vượt qua tầm xử lý.
- Khi tham gia thầu và dự án, Quý đại lý sẽ được ATECH tư vấn và hỗ trợ về giải pháp và kỹ thuật nếu có yêu cầu.



VI. Hỗ trợ về hàng hóa

1. Đổi hàng

- Trong vòng 03 ngày kể từ ngày ký biên bản bàn giao hàng hóa, Quý đại lý sẽ được đổi hàng mới nếu sản phẩm được xác định thuộc lỗi của Nhà sản xuất. Trong trường hợp không còn hàng đổi, Nhà phân phối sẽ hỗ trợ tối đa Quý đại lý để giải quyết vấn đề một cách tốt nhất.



2. Trả hàng

- Trong trường hợp hàng hóa, giá cả không đúng với thỏa thuận mua hàng, Quý đại lý có quyền trả lại hàng cho Nhà phân phối. Việc trả hàng được thực hiện trong vòng 03 ngày kể từ ngày ký biên bản bàn giao hàng hóa.

3. Vận chuyển hàng hoá:

- ATECH sẽ hỗ trợ phương tiện vận chuyển phù hợp đối với hàng hóa từ kho ATECH đến địa điểm giao hàng do đại lý chỉ định. Chi phí vận chuyển và các chi phí phát sinh được ATECH thông báo và do đại lý chi trả.
- ATECH chịu trách nhiệm về chất lượng hàng hóa vận chuyển từ kho của ATECH đến điểm giao nhận của đại lý.



VIII. Yêu cầu đối với đại lý.

- Đại lý tự quản lý Khu vực đã được đăng ký với ATECH, tự mở rộng phát triển khách hàng và phát triển thị trường.
- Chủ động xây dựng mạnh mạng lưới bán hàng cung cấp sản phẩm bằng các hình thức, hoạt động lành mạnh, thể hiện tính chuyên nghiệp.
- Trong vòng 03 tháng kể từ đơn hàng đầu tiên Đại lý không đáp ứng được doanh số bán hàng ATECH sẽ chuyển giao quyền bảo vệ lại cho Đại lý đăng ký kế tiếp.
- Hỗ trợ Hãng/ Nhà phân phối khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại điểm kinh doanh của Quý đại lý.
- Không kinh doanh sản phẩm không rõ nguồn gốc xuất xứ. Nếu là Đại lý phân phối độc quyền thì không kinh doanh sản phẩm tương tự của thương hiệu khác.
- Mức giá cho khách hàng đầu cuối đảm bảo tương đương với mức giá bán lẻ đề nghị của nhà phân phối. Không bán phá giá

Để được giải đáp các thắc mắc khác, xin vui lòng liên hệ **0946 821 286** hoặc gửi mail về địa chỉ: **atech.salespart@gmail.com**

Xin chân thành cảm ơn Quý khách hàng!

WE'RE
ATECH
EAC
CO.,LTD

SHARING
BENEFITS
FOR
MUTUAL
SUCCESS



**FOR MORE QUESTIONS OR
CONCERNS, CALL AT
0946 821 286**