

Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

Số:/HĐKT

....., ngày tháng năm

Chúng tôi gồm:

Công ty: (sau đây gọi là bên A): **Công ty TNHH Giải pháp Công nghệ VIETHAS**

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh: 0312122525

Trụ sở: 116/18 Thiên Phước, Phường 9, Quận Tân Bình, TpHCM

Điện thoại: 028.3863.1111

Đại diện: Ông (Bà): Nguyễn Ngọc Thuyết

Công ty: (sau đây gọi là bên B):

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh:

Trụ sở:

Điện thoại:

Đại diện: Ông (Bà):

Sau khi bàn bạc hai bên nhất trí cùng ký kết hợp đồng đại lý với nội dung sau:

Điều 1: Điều khoản chung

Bên B nhận làm đại lý cho Bên A các sản phẩm thiết bị nhà thông minh mang nhãn hiệu Sonoff do Bên A phân phối. Bên B tự trang bị cơ sở vật chất, địa điểm kinh doanh, kho bãi và hoàn toàn chịu trách nhiệm tất cả hàng hóa đã giao trong việc lưu kho, trưng bày, vận chuyển. Bên B bảo đảm thực hiện đúng các biện pháp lưu kho, giữ được phẩm chất hàng hóa như Bên A đã cung cấp, đến khi giao cho người tiêu thụ. Bên A không chấp nhận hoàn trả hàng hóa do bất kỳ lý do gì (ngoại trừ các vấn đề kỹ thuật).

Điều 2: Phương thức giao nhận

1. Bên A giao hàng đến cửa kho của Bên B hoặc tại địa điểm thuận tiện do Bên B chỉ định. Bên B đặt hàng với số lượng, loại sản phẩm cụ thể / bằng thư, điện thoại.

2. Chi phí giao hàng do Bên B chi trả.

3. Số lượng hàng hóa thực tế Bên A cung cấp cho bên B có thể chênh lệch với đơn đặt hàng nếu Bên A xét thấy đơn đặt hàng đó không hợp lý. Khi đó hai bên phải có sự thỏa thuận về khối lượng, thời gian cung cấp.

4. Thời gian giao hàng: Ngoại trừ trường hợp nhận hàng trực tiếp tại kho của Bên A thì thời gian giao hàng sẽ tùy thuộc vào thỏa thuận giao hàng và công ty vận chuyển.

Điều 3: Phương thức thanh toán

1. Bên B thanh toán 100% giá trị đơn hàng cho Bên A trước khi Bên A giao hàng.

Điều 4: Giá cả

1. Các sản phẩm cung cấp cho Bên B được tính theo giá niêm yết trên website <https://sonoff.vn>, do Bên A công bố thống nhất trong toàn hệ thống.

2. Trong trường hợp Sonoff Việt Nam giảm giá bán cho một sản phẩm nào đó, Quý đại lý được thông báo trước tối thiểu trong vòng 30 ngày để lên kế hoạch nhập hàng và kinh doanh sản phẩm đó. Đại lý sẽ được hỗ trợ giá ứng với mức giảm cho tối đa 70% đơn giá nhập của sản phẩm này trước đó. Giá trị hỗ trợ sẽ được trừ vào đơn hàng kế tiếp. Ví dụ, đơn giá nhập của sản phẩm Sonoff Basic trước là 10 triệu và bên A thông báo giảm giá 10% thì phần hỗ trợ tối đa cho bên B sẽ là $10 \text{ triệu} * 70\% * 10\% = 700 \text{ nghìn}$ (được khấu trừ vào đơn hàng tiếp theo).

3. Thưởng doanh số tháng

Sau khi ký kết hợp đồng đại lý với Sonoff Việt Nam, đại lý sẽ được hưởng một mức chiết khấu tối thiểu là 20%. Mức chiết khấu này áp dụng không phân biệt giá trị đơn hàng. Điều này nghĩa là, với các đơn hàng giá trị thấp vài trăm đến vài triệu đồng thì vẫn được hưởng mức cố định 20% này. Bên cạnh đó, Sonoff Việt Nam sẽ thực hiện thưởng doanh số với mức chiết khấu tăng thêm khi đại lý đạt các ngưỡng doanh số trong tháng. Cụ thể:

- ✓ Doanh số tháng vượt 10 triệu được thưởng thêm 5% tổng doanh số của tháng
- ✓ Doanh số tháng vượt 20 triệu được thưởng thêm 10% tổng doanh số của tháng
- ✓ Doanh số tháng vượt 30 triệu được thưởng thêm 15% tổng doanh số của tháng

Ghi chú: Phần hoa hồng thưởng thêm này sẽ được khấu trừ vào đơn hàng kế tiếp của đại lý

Ví dụ:

- ✓ Doanh số tháng 11 của đại lý là 18 triệu thì giá trị chiết khấu + hoa hồng đại lý nhận được là: $18 \text{ triệu} * 20\% + 18 \text{tr} * 5\% = 4.5 \text{ triệu}$
- ✓ Doanh số tháng 11 của đại lý là 25 triệu thì giá trị chiết khấu + hoa hồng đại lý nhận được là: $25 \text{ triệu} * 20\% + 25 \text{tr} * 10\% = 7.5 \text{ triệu}$
- ✓ Doanh số tháng 11 của đại lý là 33 triệu thì giá trị chiết khấu + hoa hồng đại lý nhận được là: $33 \text{ triệu} * 20\% + 33 \text{tr} * 15\% = 11.55 \text{ triệu}$

Điều 5: Bảo hành

Bên A bảo hành riêng biệt cho từng sản phẩm cung cấp cho Bên B trong trường hợp bên B tiến hành việc lưu kho, vận chuyển, hướng dẫn sử dụng và giám sát, nghiệm thu đúng với nội dung đã huấn luyện và phổ biến của Bên A.

Điều 6: Hỗ trợ

1. Bên A cung cấp cho Bên B các tư liệu thông tin phát triển thị trường.
2. Bên A hướng dẫn cho nhân viên của Bên B những kỹ thuật cơ bản để có giới thiệu, bán hàng và hướng dẫn sử dụng.
3. Mọi hoạt động quảng cáo do Bên B tự thực hiện, nếu có sử dụng đến logo hay nhãn hiệu hàng hóa của Bên A phải được sự đồng ý của Bên A.

Điều 7: Độc quyền

- ✓ Hợp đồng này không mang tính độc quyền trên khu vực.
- ✓ Bên A có thể triển khai cấp mã đại lý khu vực với đại lý có 4 quý liên tục có doanh số vượt mức chuẩn để đại diện bên A bán hàng ở khu vực kinh doanh.

Điều 8: Thời hạn hiệu lực, kéo dài và chấm dứt hợp đồng

Hợp đồng này có giá trị kể từ ngày ký đến hết ngày Nếu cả hai bên mong muốn tiếp tục hợp đồng, các thủ tục gia hạn phải được thỏa thuận trước khi hết hạn hợp đồng trong thời gian tối thiểu là 30 ngày.

Trong thời gian hiệu lực, một bên có thể đơn phương chấm dứt hợp đồng nhưng phải báo trước cho Bên kia biết trước tối thiểu là 30 ngày.

Bên A có quyền đình chỉ ngay hợp đồng khi Bên B vi phạm một trong các vấn đề sau đây:

- ✓ Làm giảm uy tín thương hiệu hoặc làm giảm chất lượng sản phẩm của Bên A bằng bất cứ phương tiện và hành động nào.
- ✓ Bán phá giá so với Bên A quy định.

Điều 9: Bồi thường thiệt hại

Bên B phải chịu trách nhiệm bồi thường cho Bên A giá trị thiệt hại do mình gây ra ở các trường hợp sau:

- ✓ Bên B yêu cầu đơn đặt hàng đặc biệt, Bên A đã sản xuất nhưng sau đó Bên B hủy bỏ đơn đặt hàng đó.
- ✓ Bên B hủy đơn đặt hàng khi Bên A trên đường giao hàng đến Bên B.
- ✓ Bên B vi phạm các vấn đề nói ở Điều 8 đến mức Bên A phải đình chỉ hợp đồng.

Bên A bồi thường cho Bên B trong trường hợp giao hàng chậm trễ hơn thời gian giao hàng thỏa thuận gây thiệt hại cho Bên B.

Trong trường hợp đơn phương chấm dứt hợp đồng, bên nào muốn chấm dứt hợp đồng phải bồi thường thiệt hại cho bên kia nếu có.

Điều 10: Xử lý phát sinh và tranh chấp

Trong khi thực hiện nếu có vấn đề phát sinh hai bên cùng nhau bàn bạc thỏa thuận giải quyết. Những chi tiết không ghi cụ thể trong hợp đồng này, nếu có xảy ra, sẽ thực hiện theo quy định chung của Luật Thương mại và pháp luật hiện hành.

Nếu hai bên không tự giải quyết được, việc tranh chấp sẽ được phân xử tại Tòa án

Quyết định của Tòa án là cuối cùng mà các bên phải thi hành. Phí Tòa án sẽ do bên có lỗi chịu trách nhiệm thanh toán.

Hợp đồng này gồm 04 trang được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A

Chức vụ

ĐẠI DIỆN BÊN B

Chức vụ

(Ký tên, đóng dấu)

(Ký tên, đóng dấu)