



BELLAMY'S
ORGANIC

NHÃN HIỆU ORGANIC SỐ 1 CỦA ÚC
VỀ THỰC PHẨM MẸ & BÉ

ĐIỂM BÁN CHÍNH HÃNG



Nhập khẩu & Phân phối bởi
CÔNG TY TNHH NATURAL FOOD GROUP

www.natural-food.asia

HỢP ĐỒNG THỎA THUẬN BÁN HÀNG VÀ TRUNG BÀY CỦA ĐẠI LÝ SỮA NUTURA, BELLAMY'S ORGANIC.

Ngày 25/10/2023

BÊN A: Nhà Phân Phối : CÔNG TY TNHH THÀNH VIỆT TRUNG

Đại diện: **LƯU THỊ THÚY CẨM**.....

Địa Chỉ: ...696/14..... Đường: **Âu Cơ**.....

Phường/Xã :14..... Quận/Huyện: **Tân Bình**.....

Thành Phố/Tỉnh: **HCM**.....

Điện Thoại: ...0976975445..... Fax:

BÊN B: Cửa Hàng : SỮA CHO BÉ YẾU.....

Đại diện:.....**LÊ MINH TUẤN**.....

Địa Chỉ:.....581/20/1..... Đường : **Trường chính**.....

Phường/Xã:.....**Tân Sơn Nhì**..... Quận/Huyện: **Tân Phú**.....

Thành Phố/Tỉnh: **HCM**.....

Điện Thoại:0932876234..... Fax:

Mã Số Khách Hàng :

Sau khi bàn bạc, hai Bên cùng thoả thuận ký kết hợp đồng mua bán với các điều khoản như sau:

1. ĐIỀU 1 : HÀNG HOÁ VÀ GIÁ CÀ

1. Bên A đồng ý bán và Bên B đồng ý mua các sản phẩm Sữa Bellamy's, Sữa Nutura. và phân phối để bán lẻ và/hoặc kênh bán hàng online của Bên B.

2. Về chất lượng: đạt yêu cầu chất lượng đã đăng ký với cơ quan chức năng.

3. Bao bì & qui cách: Hàng Bên A giao cho Bên B phải đảm bảo hàng hóa mới.

4. Trong trường hợp có bất kỳ thay đổi nào về giá hoặc chính sách chiết khấu, Bên A phải thông báo cho Bên B trước 10 ngày bằng văn bản chính thức để Bên B kịp thời cập nhật giá sản phẩm.

2. CHƯƠNG TRÌNH THƯƠNG CHIẾT KHẤU ĐẠT DOANH SỐ :

2.1. Cơ chế chương trình

- Thời gian áp dụng: từ ngày 01/07/2023 đến hết ngày 31/12/2024
- Chiết khấu được tính dựa trên Doanh số thực mua vào của Cửa Hàng so với chỉ tiêu đăng ký Doanh số mua hàng tháng của Cửa Hàng
- Tháng được quy định bắt đầu từ ngày 01 đến ngày cuối cùng của tháng.
- Chỉ tiêu đăng ký và mức thưởng Doanh số được tính chung cho Tổng tất cả các nhân
- Mức Doanh Số chuẩn và chiết khấu được tính như sau :

Mức Doanh Số	Thành Viên Đặc Biệt			Thành Viên
	A	B	C	
Doanh số chuẩn (vnđ)	20,000,000	10,000,000	5,500,000	1,500,000
Chiết khấu thưởng nếu doanh số thực mua đạt từ 100% so với chỉ tiêu tháng	5%	4%	3%	3%

- * Lưu ý: Chỉ tiêu doanh số và Doanh số thực mua được tính dựa trên số tiền đã tính thuế GTGT
- Chỉ tiêu của tháng sau cần phải được thiết lập cho cửa hàng trước khi kết thúc tháng hiện tại.

ĐIỀU II: PHƯƠNG THỨC GIAO NHẬN - THANH TOÁN

1. Đơn đặt hàng bao gồm thông tin chi tiết hàng hóa, số lượng, địa điểm giao hàng và các thông tin liên quan khác.
2. Phương thức đặt hàng: Bên B gửi đơn hàng qua email hoặc ứng dụng tin nhắn trực tuyến (zalo,...) và Bên A sẽ xác nhận lại Bên B thời gian giao hàng, số lượng hàng sẽ giao căn cứ trên tồn kho của Bên A tại thời điểm đó.
3. Trước khi hàng hóa được giao, Bên B có thể điều chỉnh hoặc hủy đơn đặt hàng mà không phải chịu bất kỳ khoản phạt hay chi phí nào.
4. Vận chuyển: Bên A giao hàng đến kho của Bên B trong phạm vi nội thành Tp.Hồ Chí Minh.
5. Nếu phát hiện hư hỏng hoặc sản phẩm quá hạn khi nhận hàng, Bên A có trách nhiệm nhận đổi trả hàng hóa cho Bên B trong vòng 5 ngày kể từ ngày báo.
6. Phương thức thanh toán: Tiền mặt tính từ ngày bên B nhận hàng & hóa đơn.
7. Khi giao hàng Bên A gửi kèm Phiếu xuất kho/Phiếu giao hàng + Hoá đơn tài chính.
8. Địa chỉ giao hàng: 581/20/1 Trường Chinh, Phường Tân Sơn Nhì, Quận Tân Phú.

3 CHƯƠNG TRÌNH TRƯNG BÀY SẢN PHẨM:

2.2. Cơ chế chương trình:

- Thời gian áp dụng: từ ngày 01/07/2023 đến hết ngày 31/12/2024
- Cửa Hàng phải đạt yêu cầu Trưng Bày sản phẩm sữa và thực phẩm Bellamy's ngang tầm mắt với chiều cao cụ thể từ 1.4m-1.6m tại khu dễ nhìn để thấy từ vị trí cửa chính của cửa hàng
- Cửa Hàng có thể Trưng Bày sản phẩm Sữa Nutura, Sữa Bellamy's và Thực Phẩm Bellamy's ở 2 vị trí riêng biệt nhưng phải thỏa điều kiện chiều cao và vị trí.
- Cửa Hàng phải Trưng Bày số lượng sản phẩm và các vật dụng quảng cáo đầy đủ nếu được cung cấp từ nhân viên bán hàng của Natural Food Group
- Cửa Hàng phải đạt mức doanh số tối thiểu 70% so với chỉ tiêu doanh số trong tháng mới được tính thưởng trưng bày
- Cửa Hàng phải đăng ký Mức tham gia Trưng Bày tương ứng với Mức Đăng ký Doanh số chuẩn tối thiểu cho tất cả các nhân theo quy định sau:
 - ✓ Mức 1: áp dụng cho Mức Thành Viên Đặc Biệt A - C
 - ✓ Mức 2: áp dụng cho Mức Thành Viên

2.3. Mức thưởng trưng bày dành cho cửa hàng :

2.3.1. Từ 01/07 – 31/12/2023:

- Dành cho cửa hàng bán tất cả các sản phẩm sữa bột và thực phẩm, số lượng mặt trưng bày phải đạt số lượng chi tiết như sau:

Mức đăng ký trưng bày	Số mặt sản phẩm Sữa Bellamy's trưng bày	Chiết khấu cho từng mức trưng bày
Mức A	5	5%
Mức B	5	4%
Mức C	5	3%
Mức Thành Viên	2	3%

- Dành cho cửa hàng không bán sữa bao gồm tất cả các nhãn sữa khác trên thị trường, số lượng mặt trưng bày phải đạt số lượng chi tiết như sau:

Mức đăng ký trưng bày	Số mặt sản phẩm gói/ hộp thực phẩm Bellamy's trưng bày	Chiết khấu cho từng mức trưng bày
Mức A	20	5%
Mức B	15	4%
Mức C	10	3%
Mức Thành Viên	5	3%

Điều kiện trưng bày:

- ✓ Nếu thiếu bất kỳ 1 sản phẩm Trưng Bày nào trong khu vực Trưng Bày thì Cửa Hàng sẽ không được trả thưởng trưng bày
- ✓ Nếu thiếu bất kỳ 1 loại POSM thông điệp hỗ trợ Trưng Bày của nhãn hàng nào thì Cửa Hàng sẽ không được trả tiền trưng bày của nhãn hàng đó
- ❖ **Điều kiện trả thưởng trưng bày:** Shop phải đạt mức doanh số tối thiểu 70% so với chỉ tiêu doanh số trong tháng.

3. MỨC ĐĂNG KÝ THAM GIA:

	MỨC CỬA HÀNG ĐĂNG KÝ THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH
Mức A	
Mức B	
Mức C	
Mức Thành Viên	

4. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- Chương trình được tổng kết vào mỗi cuối tháng, tháng được quy định bắt đầu từ ngày 01 đến ngày cuối cùng của tháng.
- Việc theo dõi thực hiện chương trình sẽ được thực hiện thường xuyên tại cửa hàng.
- NPP trả thưởng chiết khấu cho khách hàng trong tháng tiếp sau khi nhận được xác nhận từ Natural Food Group.
- Khách hàng sẽ được thông báo về các thay đổi của chương trình 7 ngày trước khi thực hiện (nếu có).
- Thỏa thuận này sẽ thay thế tất cả cho các thỏa thuận khác đã áp dụng giữa 2 bên
- Thỏa thuận này được lập thành 2 bản mỗi bên giữ 01 bản và có giá trị ngang nhau.

5. THỜI GIAN VÀ HÌNH THỨC TRẢ THƯỞNG

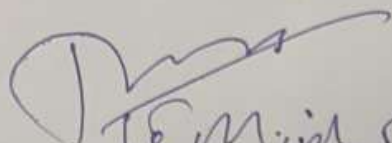
- Tổng giá trị trả thưởng của 02 chương trình trên sẽ được trả bằng chiết khấu vào đơn hàng hoặc quy đổi ra sản phẩm Sữa bột và thực phẩm, có giá trị tương đương giá trị thưởng.
- Việc chi trả chiết khấu sẽ được thực hiện trong vòng 5 ngày của tháng kế tiếp

ĐIỀU III: BAO BÌ, KÝ MÃ HIỆU VÀ NHÃN HIỆU HÀNG HÓA

- 1. Do nhu cầu quản lý và phục vụ việc bán hàng của Bên B, khi cung ứng hàng hóa cho Bên B, Bên A phải cam kết chịu trách nhiệm về nguồn gốc xuất xứ, chất lượng, nhãn hàng hóa và nhãn hiệu của sản phẩm.

phẩm do Bên A cung ứng. Những cam kết này phải phù hợp với các qui định của pháp luật và phải xuất trình đầy đủ các chứng từ theo qui định khi được yêu cầu.

Đại diện cửa hàng (Bên B)


Trần Minh Tuấn

Đại diện Nhà phân phối (Bên A)



Lưu Thị Thúy Cẩm

