

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

- Căn cứ Bộ luật Dân sự 2015 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ Luật Công nghệ Thông tin 2016 và các văn bản hướng dẫn thi hành;
- Căn cứ khả năng và nhu cầu của các bên

Hôm nay, ngày **01** tháng **12** năm **2020**, chúng tôi gồm:

BÊN SỬ DỤNG PHẦN MỀM (BÊN A):

Người đại diện			
Chức vụ			
Địa chỉ			
Điện thoại			
Mã số thuế			
Tài khoản số			
Tại ngân hàng			

BÊN CUNG CẤP PHẦN MỀM (BÊN B): CÔNG TY CỔ PHẦN SALEMALL

Người đại diện	Ông NGUYỄN VIỆT ĐỨC		
Chức vụ	Giám đốc		
Địa chỉ	247 đường Cầu Giấy, Phường Dịch Vọng, Quận Cầu Giấy, Hà Nội		
Điện thoại	089 898 6008	Email	cskh@salemall.vn
Mã số thuế	0108156901		
Tài khoản số	0491 00013 4646		
Tại ngân hàng	Vietcombank chi nhánh Thăng Long, Hà Nội		

Hai bên cùng thỏa thuận và tự nguyện thống nhất ký kết Hợp đồng phần mềm với các điều khoản sau đây:

ĐIỀU 1: PHẦN MỀM CUNG CẤP

1.1 Nội dung phần mềm:

Bên B đồng ý cho bên A làm đại lý phân phối sản phẩm phần mềm: Fchat.vn, Salekit.vn

Cấp đại lý: **Cấp 2**. Chi tiết chính sách đại lý theo Phụ Lục đính kèm.

Trong vòng 03 ngày kể từ khi ký hợp đồng, bên B sẽ thanh toán cho bên A số tiền ký quỹ là: **20.000.000đ** (Hai mươi triệu đồng).

Ngay khi nhận được tiền ký quỹ của bên B, bên A sẽ kích hoạt số tiền trong Ví Đại lý Fchat của bên B số tiền là: **32.000.000đ** (Ba mươi hai triệu đồng chẵn) để bên B mua key kích hoạt phần mềm cho khách hàng của bên B.

1.2 Thời hạn hợp đồng:

Thời hạn 12 tháng kể từ ngày ký. Hợp đồng sẽ tự động gia hạn hàng năm nếu 30 ngày trước khi hết hạn hợp đồng không có bên nào gửi thông báo bằng văn bản cho bên kia về việc chấm dứt hợp đồng. Mỗi lần gia hạn 12 tháng.

1.3 Phương thức thanh toán

Bên A thanh toán cho bên B bằng chuyển khoản qua số tài khoản của bên B (được nêu tại phần thông tin pháp nhân bên B). Mọi khoản phí phát sinh cho việc thanh toán (nếu có) sẽ do bên A chịu.

Nội dung chuyển khoản: **"Thanh toán Fchat theo hợp đồng số 01.12/2020/FCHAT"**

ĐIỀU 2: NỘI DUNG VÀ THỜI HẠN HỢP TÁC

1.1 Bên B đồng ý để Bên A sử dụng các mối quan hệ, thị trường hiện có của bên A để tìm kiếm và mở rộng thị trường kinh doanh cho bên B. Bên B giao cho Bên A quyền quảng bá và giới thiệu sản phẩm do Bên B trực tiếp phân phối cho Bên A.

1.2 Bên A hỗ trợ bên B giới thiệu về sản phẩm cùng các gói phần mềm của bên B cho khách hàng và thu phí sử dụng của khách hàng (nếu có), sau đó bên A chịu trách nhiệm chuyển giao thông tin khách hàng, phí sử dụng (nếu có) về cho bên B trong thời gian 8h (tám giờ) làm việc.

1.3 Những khách hàng đã đăng ký tài khoản sử dụng phần mềm của Bên B trước khi bên A tiếp cận và giới thiệu, không được tính là khách hàng do Bên A giới thiệu.

ĐIỀU 3: ĐIỀU KIỆN PHÂN CHIA CHIẾT KHẤU

2.1 Chiết khấu đại lý được trả dưới hình thức **hoa hồng** (đã bao gồm các loại thuế phí).

2.2 Mức hoa hồng Bên A được hưởng như quy chế Đại lý các cấp theo nguyên tắc sau:

Hoa hồng hưởng = Mức tỷ lệ chiết khấu * Doanh thu đã chốt được hàng tháng.

2.3 Bên A bán cho khách hàng theo chính sách giá được công bố trên website của bên B.

2.4 Bên A có thể trích một phần hoa hồng của mình để giảm cho khách hàng, nhưng không vượt quá **30%**

2.5 Bên A sẽ xuất VAT theo giá trị hoa hồng đã nhận được của Bên B.

ĐIỀU 4: ĐỐI SOÁT & THANH TOÁN

3.1 Doanh số hàng tháng của đại lý được ghi nhận là tổng doanh số phát sinh **tính đến hết ngày cuối cùng** của tháng đó. Đối soát hai Bên sẽ được chốt trước ngày **15** của tháng tiếp theo.

3.2 Việc thanh toán hoa hồng cho đại lý được thực hiện vào ngày 25 tháng tiếp theo. Hình thức chuyển khoản

3.3 Bên B không chịu trách nhiệm thanh toán cho Bên A phần doanh thu phát sinh liên quan đến phần mềm nội dung không hợp lệ, hoặc vi phạm pháp luật mà các Doanh nghiệp cung cấp phần mềm khác căn cứ vào quy định ngành hoặc pháp luật không thanh toán đối soát lại với Bên B.

ĐIỀU 5: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ ĐẠI LÝ (BÊN A)

5.1 Quyền của bên A

- Được ký kết hợp đồng đại lý với một hoặc nhiều Bên.
- Được sử dụng các sản phẩm bên B theo chính sách đại lý.
- Yêu cầu Bên B hướng dẫn, cung cấp thông tin sản phẩm để thực hiện hợp đồng đại lý.
- Hưởng % phần mềm theo đúng thoả thuận tại điều 2 hợp đồng.
- Tham gia các sự kiện, chương trình đào tạo của Bên B với vai trò khách mời.
- Được bên B hỗ trợ đồng tổ chức các chương trình, sự kiện, hội thảo nhằm giúp bên A tiếp cận thị trường và xây dựng thương hiệu của bên B tại thị trường bên A phụ trách.

5.2 Nghĩa vụ của bên A

- Giới thiệu và tư vấn sản phẩm của Bên B đến đối tác, khách hàng. Đảm bảo mức doanh số duy trì theo cấp độ đại lý của bên A.
- Thông báo rõ nhóm đối tượng khách hàng cho Bên B.
- Cung cấp các thông tin phản hồi cho Bên B để cải tiến và phát triển sản phẩm.
- Được sử dụng tài liệu, hình ảnh sản phẩm, nhận xét của khách hàng cũ trên Website và các kênh truyền thông của Bên A nhằm hỗ trợ cho việc kinh doanh sản phẩm của bên B.
- Chịu sự kiểm tra, giám sát của Bên B và báo cáo tình hình hoạt động đại lý với Bên B theo kế hoạch định kỳ mà bên B yêu cầu.
- Không làm việc vượt cấp với bất kỳ cá nhân nào là nhân viên của Bên B mà chưa có sự đồng ý của Bên B. Nếu Bên A vi phạm, Bên B sẽ thu lại phí hoa hồng Bên A trích cho nhân viên Bên B và đồng thời được bồi thường gấp đôi số tiền hoa hồng đó từ Bên A. Bên B có quyền đơn phương chấm dứt hợp đồng mà không cần bồi thường cho Bên A.

ĐIỀU 5: QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA BÊN B

5.1 Quyền của bên B

- Ấn định giá bán sản phẩm / phần mềm cho khách hàng.
- Chốt gói cuối cùng phù hợp với nhu cầu của khách hàng khi kí kết hợp đồng.
- Được quyền yêu cầu bên A cung cấp đầy đủ thông tin khách hàng khi khách hàng đồng ý ký kết hợp đồng sử dụng sản phẩm của bên B.
- Được quyền yêu cầu bên A báo cáo các hoạt động của đại lý theo lịch định kỳ mà bên B yêu cầu.

5.2 Nghĩa vụ của bên B

- Kí kết hợp đồng và triển khai gói phần mềm tương ứng cho khách hàng bên A giới thiệu, tư vấn.
- Hướng dẫn, cung cấp thông tin, tạo điều kiện cho Bên A thực hiện hợp đồng đại lý.
- Chịu trách nhiệm về chất lượng của sản phẩm và phần mềm cung cấp cho khách hàng.
- Thanh toán đúng hạn và đúng tỉ lệ theo thoả thuận tại điều 2 tại hợp đồng với Bên A.
- Thực hiện các hoạt động chăm sóc khách hàng theo quy trình các bước.

ĐIỀU 6: ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- 6.1.** Hai Bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong biên bản này.
- 6.2** Nếu gặp khó khăn, hai Bên phải kịp thời thông báo cho nhau, trao đổi và tìm giải pháp thích hợp.
- 6.3** Nếu hai Bên không thực hiện nghĩa vụ được cam kết với Bên kia trong phụ lục này, gây thiệt hại cho Bên kia và thiệt hại được chứng minh bằng số tiền cụ thể, thì phải đền bù thiệt hại cho Bên bị thiệt hại.
- 6.4** Khi thay đổi nội dung của biên bản cần có phụ lục đính kèm trong thời hạn không quá 10 ngày.
- 6.5** Hợp đồng được lập thành 02 (hai) bản gồm 03 (ba) trang, mỗi bên giữ một bản có hiệu lực từ kể ngày ký.

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG

(Sửa đổi, bổ sung theo hợp đồng số:/FCHAT)

I./ CHÍNH SÁCH DÀNH CHO ĐẠI LÝ:

NẠP	10TR	20TR	30TR	40TR	50TR	100TR
SỐ DƯ	15TR	32TR	51TR	72TR	100TR	220TR
LÃI	5TR	12TR	21TR	32TR	50TR	120TR
%	50%	60%	70%	80%	100%	120%

Đối với Đại lý:

- _ Đại lý có quyền theo dõi khách hàng, đơn hàng và doanh thu của mình trên phần mềm.
- _ Đại lý có toàn quyền duyệt đơn cho khách hàng của đại lý, trong TH này Khách hàng sẽ thanh toán tiền cho đại lý và đồng thời tiền trong ví Fchat sẽ bị trừ đi số tiền tương ứng
- _ Trong trường hợp Khách hàng thanh toán cho bên B mà không thanh toán với đại lý thì Đại lý sẽ được hưởng 30% hoa hồng trên tổng giá trị đơn hàng (với đơn hàng mới) và 15% hoa hồng trên tổng giá trị đơn hàng (với đơn hàng gia hạn), hoa hồng sẽ được thanh toán lại cho đại lý vào 15 tháng sau (với mức hoa hồng lớn hơn 500k)

II./ CÔNG VIỆC & TRÁCH NHIỆM ĐẠI LÝ:

- Tìm kiếm khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm Fchat
- Tư vấn giới thiệu phần mềm, chốt hợp đồng.
- Triển khai hỗ trợ khách hàng trong quá trình sử dụng
- Được thu tiền khi bán key kích hoạt gói phần mềm cho khách
- Đảm bảo độ chuẩn xác về thông tin cung cấp đến khách hàng, truyền thông, v.v.

III./ CÔNG VIỆC & TRÁCH NHIỆM FCHAT:

- Hỗ trợ khách hàng qua chat Fanpage và call hotline trên trang fchat.vn
- Chịu trách nhiệm về cơ sở hạ tầng sản phẩm, chất lượng, các cập nhật tính năng sản phẩm, v.v.
- Phối hợp cùng đại lý truyền thông về các sự kiện, khuyến mại, v.v.
- Hỗ trợ, phối hợp cùng đại lý tổ chức các hội thảo, khóa học, workshop, v.v.

IV./ ĐỐI SOÁT & THANH TOÁN:

- Fchat sẽ thanh toán cho Đại lý hoa hồng do khách của Đại lý tự Mua / Gia hạn phần mềm
- Việc thanh toán sẽ được thực hiện vào ngày 15 hàng tháng khi hoa hồng lý kế đạt trên 500.000đ

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B