

HỢP ĐỒNG MARKETING - ĐẠI LÝ PHÂN PHỐI SẢN PHẨM

Hôm nay, ngày tháng năm 2021, tại Văn phòng Viện Nông Nghiệp Và Ứng Dụng Biến Đổi Khí Hậu.

Chúng tôi gồm có:

BÊN A:

Trụ sở:

Điện thoại:

Email: Website:.....

Đại diện: Ông (Bà) : – Chức vụ:

Tài khoản ngân hàng:.....Ngân hàng:.....

BÊN B: VIỆN NÔNG NGHIỆP VÀ ỨNG DỤNG BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU

Đại diện Ông/bà: NGUYỄN ĐỨC VỸ

Chức vụ: Giám đốc kinh doanh

Địa chỉ: Tầng 7, Số 60 Nguyễn Ảnh Thủ, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.

STK: 233 087 009 - ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng (VPBANK)

Tên tài khoản: Viện Nông Nghiệp Và Ứng Dụng Biến Đổi Khí Hậu

Điện thoại liên hệ : 028 36 204 237 – Hotline: 0768 733 345

Email: cskh.accr@gmail.com - web: <https://www.varcc.site/ketnoigiaothuong>

Sau khi bàn bạc hai bên thống nhất ký kết hợp đồng **marketing - đại lý phân phối sản phẩm** trong đó Bên A là đơn vị sản xuất cung cấp sản phẩm hàng hóa, Bên B là đơn vị chịu trách nhiệm marketing, quảng bá thương hiệu, phát triển thị trường và là **ĐẠI LÝ phân phối sản phẩm** với tiêu chí marketing bán hàng – nhận chiết khấu %.

Điều 1: Điều khoản chung

Bên B nhận làm marketing và đại lý tiêu thụ sản phẩm cho Bên A với các sản phẩm mang nhãn hiệu:“.....”

(dạng.....).

Theo đăng ký số:,

.....*cấp ngày tháng năm 20.....* và do Bên A trực tiếp sản xuất kinh doanh.

Điều 2: Quyền lợi trách nhiệm Bên A.

Bên A có các quyền và nghĩa vụ sau:

1. Ấn định giá mua, giá bán hàng hoá, giá trị chiết khấu cho Bên B;

2. Yêu cầu Bên B thực hiện biện pháp bảo đảm, thanh toán tiền hoặc giao hàng theo hợp thỏa thuận;
3. Kiểm tra, giám sát việc thực hiện hợp đồng của Bên B;
4. Giao hàng đúng số lượng, chất lượng, thời gian, địa điểm như đã thỏa thuận trong Hợp đồng;
5. Thực hiện hoạt động đổi sản phẩm, bảo hành sản phẩm theo đúng quy định;
6. Thực hiện các hoạt động đối soát công nợ, đơn hàng với Bên B;
7. Tổ chức hướng dẫn kỹ thuật, hỗ trợ bên B sử dụng hiệu quả các Sản phẩm và tư vấn cho khách hàng;
8. Theo quyết định của Công ty, tiến hành tiếp thị sản phẩm bằng các biện pháp như quảng cáo, khuyến mãi, trưng bày sản phẩm... theo từng giao đoạn phát triển của thị trường.
9. Bên A được tham gia cung cấp và trưng bày giới thiệu sản phẩm cho hệ thống chuỗi cửa hàng (.....) mà Bên B đang triển khai tại địa phương.
10. Trả hoa hồng và các chi phí hợp lý khác cho bên đại lý (nếu có);
11. Thanh toán phần chi phí hỗ trợ thực hiện marketing được nêu tại khoản 3 điều 3 của hợp đồng này cho Bên B với số tiền làVNĐ vào ngày 10 hàng tháng. Số tiền này có thể khấu trừ vào công nợ tiền đơn hàng mà Bên B đặt hàng.

Điều 3: Quyền lợi trách nhiệm Bên B.

1. 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 tồn trữ, trưng bày, vận chuyển. Bên B bảo đảm thực hiện đúng yêu cầu tồn trữ, quản lý giữ được phẩm chất hàng hóa như Bên A đã cung cấp đến khi giao cho người tiêu dùng, khách hàng.

2. Bên B cam kết thực hiện các hạng mục marketing quảng bá thương hiệu nhằm phát triển công việc bán hàng với mục tiêu xây dựng thương hiệu, phát triển thị trường gia tăng doanh số chi tiết như được nêu tại khoản 3 Điều 2 của hợp đồng này.

3. Các hạng mục thực hiện marketing online.

3.1. Thông tin sản phẩm được thiết kế, biên tập viết bài PR đăng trên trang TMĐT để quảng bá bán hàng (<https://tmdt.eahealthy.org/>).

3.2. Xây dựng 01 fanpage và 01 hội nhóm facebook, zalo.(bao gồm thiết kế hình ảnh và viết conten, bài PR,...)

3.3. Quản trị chăm sóc web, fanpage, biên tập, thiết kế hình ảnh và đăng 10 bài trên fanpage và hội nhóm của chương trình và Bên A.

3.4. Thiết kế website bán hàng/giới thiệu doanh nghiệp chuyên nghiệp.

3.5. Được thiết kế 5 landing page giới thiệu sản phẩm hỗ trợ bán hàng.

3.6. Kết nối hơn 100,000 khách hàng tiếp cận và sử dụng sản phẩm.

3.7. Tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ nhân viên, cộng tác viên tư vấn bán hàng chuyên nghiệp (tối đa 50 nhân sự).

Điều 4: Phương thức giao nhận.

1. Địa điểm mà Bên A giao hàng cho Bên B là tại kho của Bên B, địa chỉ kho Bên B như được ghi trên hợp đồng. Trường hợp Bên A giao hàng cho Bên B mà địa điểm giao hàng không phải là địa chỉ như trên hợp đồng này thì Bên B phải thông báo cho Bên A và hai bên sẽ thỏa thuận về việc giao hàng phù hợp.

2. Bên B đặt hàng với số lượng và loại sản phẩm cụ thể bằng văn bản gửi cho Bên A theo địa chỉ email.....hoặc qua các kênh khác mà Bên A yêu cầu.

3. Thời gian giao hàng sẽ được hai bên thống nhất theo từng đơn hàng cụ thể.

Điều 5: Phương thức thanh toán

1. Bên B thanh toán cho Bên A là 50% tổng giá trị hàng được giao trong vòng 15 ngày kể từ ngày nhận hàng và 50% giá trị đơn hàng còn lại sẽ được thanh toán khi Bên B đặt đơn hàng tiếp theo và không quá 60 ngày kể từ ngày nhận hàng.

2. Bên B được nợ tối đa là.....,000 000đ (.....). Bên A chỉ giao hàng khi Bên B thanh toán cho bên A sao cho tổng số nợ tồn và giá trị đặt hàng mới nằm trong mức nợ được giới hạn.

3. Thời điểm thanh toán được tính là ngày Bên A nhận được tiền, không phân biệt cách thức chi trả. Nếu trả làm nhiều lần cho một hóa đơn thì thời điểm được tính là lúc thanh toán cho lần cuối cùng.

4. Số tiền công nợ phải được thanh toán cho Bên A trong vòng 3 tháng. Nếu việc chậm trả kéo dài hơn 3 tháng thì bên B phải chịu thêm lãi suất của ngân hàng cho số tiền chậm trả và thời gian vượt quá 3 tháng.

5. Trong trường hợp cần thiết, Bên A có thể yêu cầu Bên B thế chấp tài sản mà Bên B có quyền sở hữu để bảo đảm cho việc thanh toán.

Điều 6: Giá cả

1. Các sản phẩm cung cấp cho Bên B được tính theo giá bán sỉ, do Bên A công bố thống nhất trong khu vực và được tính là000Đ (.....)/sản phẩm (đã bao gồm VAT).

2. Giá cung cấp này có thể thay đổi theo thời gian. Bên A sẽ thông báo trước cho Bên B ít nhất là 30 ngày. Bên A không chịu trách nhiệm về sự chênh lệch giá trị tồn kho do chênh lệch giá nếu có xảy ra.

3. Bên A cam kết bán đúng giá niêm yết và không trực tiếp bán lẻ với giá ít hơn000đ/..... Nếu Bên A trực tiếp bán lẻ với giá ít hơn000Đ/..... thì Bên B cũng sẽ được giảm với mức giá có tỉ lệ tương ứng và số tiền giảm giá này sẽ được trừ trực tiếp vào công nợ tại thời điểm.

Điều 7: Bảo hành

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

2. Bên A chịu hoàn toàn trách nhiệm về tính pháp lý, chất lượng sản phẩm và sự cố khi khách hàng sử dụng sản phẩm xảy ra (nếu có). Bên A chịu trách nhiệm và đền bù thiệt hại 100% cho Bên B khi các vấn đề liên quan xảy ra.

Điều 8: Hỗ trợ

1. Bên A cung cấp cho Bên B các tư liệu thông tin khuếch trương thương mại.

2. Bên A hướng dẫn cho nhân viên của Bên B những kỹ thuật cơ bản để có thể thực hiện việc bảo quản đúng cách.

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

1. Hợp đồng này có giá trị kể từ ngày ký đến hết ngàytháng năm 20..... Nếu cả hai bên mong muốn tiếp tục hợp đồng thì các thủ tục gia hạn phải được thỏa thuận trước khi hết hạn hợp đồng trong thời gian tối thiểu là 30 ngày.

2. 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.

3. 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 mại hoặc làm giảm chất lượng sản phẩm của Bên A bằng bất cứ phương tiện và hành động nào.
- Khi bị đình chỉ hợp đồng, Bên B phải thanh toán ngay cho Bên A tất cả nợ còn tồn tại.
- Bên B từ chối nhận hàng nếu hàng không đảm bảo chất lượng.

Điều 10: Bồi thường thiệt hại

1. 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 7 đến mức Bên A phải đình chỉ hợp đồng.

2. 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.

3. 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 11: Xử lý phát sinh và tranh chấp

1. 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.

2. Nếu hai bên không tự giải quyết được, việc tranh chấp sẽ được phân xử tại Tòa án nơi Bên A đặt trụ sở.

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

Hợp đồng này được lập thành 02 bản có giá trị như nhau, mỗi bên giữ 1 bản để làm căn cứ thực hiện.

ĐẠI DIỆN BÊN A
Giám Đốc

PHỤ TRÁCH HĐ

ĐẠI DIỆN BÊN B
Giám đốc

.....

.....

NGUYỄN ĐỨC VỸ