

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

CHƯƠNG TRÌNH BÁN HÀNG

Công ty TNHH COFFEECELL, địa chỉ Số nhà 18, ngách 177 ngõ 42 phố Thịnh Liệt, Phường Thịnh Liệt, Quận Hoàng Mai, Thành phố Hà Nội, Giấy Đăng ký kinh doanh số 0108204915, do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 28/03/2018 là nhà nhập khẩu và phân phối chính thức các sản phẩm mang nhãn hiệu Vision của Tập đoàn Quốc tế Vision (Vision International Hong Kong Ltd) kể từ ngày 1/4/2018.

Sản phẩm được bán tại các cửa hàng phân phối của Công ty. Những người đã ký hợp đồng phân phối độc lập với Công ty gọi là nhà phân phối độc lập. Tất cả các công dân Việt Nam từ 18 tuổi trở lên, có chứng minh thư nhân dân (hoặc hộ chiếu), có đầy đủ năng lực hành vi dân sự đều có thể trở thành nhà phân phối độc lập của Công ty.

1. Lợi ích kinh tế của nhà phân phối, cách thức trả thưởng:

a) Lợi ích kinh tế của nhà phân phối:

- Được mua sản phẩm với giá dành riêng cho nhà phân phối của Công ty.
- Được hưởng các chính sách khuyến mãi bằng tiền hoặc sản phẩm tùy theo chính sách kinh doanh theo từng thời kỳ của Công ty.
- Được hưởng hoa hồng từ doanh số mua hàng của mạng lưới nhà phân phối bên dưới mình.

1) Tùy thuộc vào số CV từ các đơn hàng cá nhân trong tháng, NPP có thể mua sản phẩm với mức chiết khấu 20%, 30%, 40% so với mức giá dành cho khách hàng. Phần trăm chiết khấu cho đơn hàng sẽ được tính dựa trên lượng hàng cá nhân trong tháng, tính cả đơn hàng này.

47,5 CV – giảm giá 20%

95 CV – giảm giá 30%

190 CV – giảm giá 40%

Trong trường hợp NPP đặt nhiều đơn hàng và tổng CV đạt tới mức chiết khấu cao hơn, thì chênh lệch giữa hai mức chiết khấu sẽ được trả dưới dạng Return Bonus khi tổng kết tháng.

Sự chênh lệch giữa giá dành cho nhà phân phối và giá dành cho khách hàng mang lại thu nhập từ bán lẻ cho nhà phân phối.

Đơn hàng tối thiểu dành cho nhà phân phối là 47.5 CV

2) Bằng cách phát triển tổ chức của mình, NPP có thể tăng mức chiết khấu và hưởng phần thưởng thêm từ doanh thu của cả tổ chức.

Cấp bậc của NPP phụ thuộc vào Lượng hàng Nhóm –Personal Group Volume (PGV) (định nghĩa phía trên), và điều kiện bắt buộc là lượng hàng cá nhân $PV \geq 47,5$ CV.

Cấp bậc	PGV	Mức chiết khấu cá nhân
Khách hàng ưu tiên	47,5 CV	20%
Tư vấn	95 CV	30%
Tư vấn chính	190 CV	40%

NPP ở cấp bậc Tư vấn hoặc Tư vấn chính có thể hưởng mức chênh lệch giá giữa những đơn hàng cá nhân đã thanh toán và mức chiết khấu mà anh ta có được sau khi tổng kết tháng, chính là Return Bonus.

Ngoài Return Bonus, NPP có cấp bậc là Tư vấn hoặc Tư vấn chính còn có thể nhận Consultant Bonus – là điểm thưởng tính từ lượng hàng nhóm PGV từ những NPP tầng 1 của mình (áp dụng quy tắc nén tầng đối với các nhà phân phối không mua hàng)

Ma trận Volume Bonus

Cấp bậc	Tư vấn chính	Đối tác
Khách hàng ưu tiên	10%	20%
Tư vấn		10%

Return Bonus và Consultant Bonus được tính từ trị giá của các đơn hàng bằng đồng nội tệ và chuyển tới tài khoản cá nhân nội bộ. Giá tính bằng đồng VND (hoặc đồng nội tệ khác) vào tháng mua hàng. Số tiền từ tài khoản này có thể được sử dụng vào việc đặt hàng cho tháng sau (chứ không trả dưới dạng tiền hoa hồng). Để phát triển mạng kinh doanh quốc tế sẽ có thể thực hiện việc chuyển đổi tiền theo tỷ giá tương ứng.

b) Cách thức trả thưởng:

Tiền hoa hồng được Công ty TNHH COFFEECELL thanh toán trực tiếp cho nhà phân phối độc lập. Tiền hoa hồng phát sinh trong tháng được chuyển trả vào tài khoản cá nhân của từng người (mở tại ngân hàng) từ ngày 15 đến ngày cuối cùng của tháng tiếp sau.

Cách thức tính hoa hồng (Xem trong văn bản mô tả chi tiết sơ đồ trả hoa hồng Coffeaceel)

c) Các chương trình quà tặng sản phẩm:

Chương trình Booster

Khi đặt đơn hàng 475 CV và cao hơn, NPP có thể nhận được quà tặng đặc biệt từ Công ty – quà tặng sản phẩm tương đương 95 CV và cao hơn.

Đơn hàng tăng thì quà tặng cũng tăng lên. Với mỗi đơn hàng tăng lên 25 CV, điểm thưởng để nhận quà tặng sản phẩm tăng lên 5 CV.

Chương trình Booster Khối

Nếu PGV của nhà phân phối trong tháng là 600 CV và cao hơn, tổng kết tháng NPP có thể nhận quà tặng đặc biệt từ Công ty – lượng sản phẩm tương đương 120 CV và cao hơn.

Hoặc nếu PV của nhà phân phối trong tháng là 475 CV và cao hơn, tổng kết tháng NPP có thể nhận quà tặng đặc biệt từ Công ty – lượng sản phẩm tương đương 95 CV và cao hơn.

Khi đó từ CV quà tặng theo chương trình Booster Khối sẽ trừ đi số CV quà tặng đã nhận theo chương trình Booster.

PGV tăng lên thì quà tặng là sản phẩm cũng tăng lên. Với mỗi PGV tăng lên 25 CV, quà tặng tăng lên 5 CV.

Chương trình gắn bó

Bất kỳ nhà phân phối nào của công ty cũng có thể tham gia chương trình không phụ thuộc vào danh hiệu.

Mỗi nhà phân phối có một tài khoản thưởng – “CV của chương trình Gắn bó” (có thể theo dõi tài khoản này trên cây NPP của Công ty).

Cuối mỗi tháng tài khoản này được tích vào một số điểm CV phụ thuộc vào các đơn hàng của NPP trong tháng:

- Các NPP cấp bậc Khách hàng ưu tiên và cao hơn (có đơn hàng bằng 47,5 CV và cao hơn) được tính 5% tổng các đơn hàng trong tháng.
- Nếu NPP không có đơn hàng trong tháng, tổng CV không thay đổi.

Nếu thực hiện đơn hàng tiếp theo với số CV tích lũy được, NPP có thể lựa chọn các sản phẩm trong danh mục của Công ty làm quà tặng.

NPP có thể lựa chọn quà tặng bằng số điểm tích lũy được trong thành phần đơn hàng bằng 47,5 CV và cao hơn, hoặc trong trường hợp nếu NPP trong tháng đã có đơn hàng tối thiểu (47,5 CV). Khi đó NPP có thể không sử dụng các CV thưởng này, mà tiếp tục tích lũy.

Nếu trong 6 tháng NPP không có đơn hàng từ CV > 0, tổng CV thưởng của chương trình Gắn bó sẽ về 0.

Tùy theo thời điểm, Công ty có thể áp dụng các chương trình quà tặng theo tháng với những điều kiện tham gia khác nhau. Những chương trình này sẽ được thông báo cho các NPP trên các Bản tin hàng tháng của Công ty.

d) Công ty TNHH COFFEECELL có trách nhiệm khấu trừ tiền thuế thu nhập phát sinh của nhà phân phối để nộp cho cơ quan thuế Việt Nam.

2. Hợp đồng và các thoả thuận khác:

a) *Hợp đồng bán hàng đa cấp:* (mẫu hợp đồng kèm theo)

b) *Các thoả thuận khác:*

- Thoả thuận về chuyển nhượng hợp đồng: nhà phân phối chỉ được chuyển nhượng hợp đồng cho người thân trong gia đình cụ thể là vợ chồng, cha mẹ hoặc anh chị em ruột, con hợp pháp.
- Thoả thuận về sát nhập hợp đồng: trong trường hợp 2 vợ chồng có hai hợp đồng riêng muốn nhập vào 1 gọi là hợp đồng gia đình.
- Thoả thuận về việc đưa thêm vợ hoặc chồng vào hợp đồng hoặc đưa vợ hoặc chồng ra khỏi hợp đồng.

Mọi quy định liên quan đến quyền và nghĩa vụ của người tham gia; quy định về trả lại, mua lại hàng hoá được bán như đã nêu cụ thể trong Hợp đồng bán hàng đa cấp.

3. Tiêu chuẩn chất lượng, giá cả, công dụng và cách sử dụng:

a) *Tiêu chuẩn chất lượng:*

Tất cả các sản phẩm Coffeecell phân phối là các sản phẩm thương hiệu Vision được sản xuất tại các nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP và các chứng chỉ quan trọng khác.

Sản phẩm đã được công bố *Tiêu chuẩn cơ sở* và được Cục An toàn Vệ sinh Thực phẩm - Bộ Y tế cấp Chứng nhận tiêu chuẩn sản phẩm cho các sản phẩm thực phẩm chức năng thương hiệu Vision.

b) *Giá cả :*

- Danh mục các sản phẩm và bảng giá được niêm yết tại các kho hàng của Công ty. Giá của sản phẩm bao gồm giá bán dành cho nhà phân phối của Công ty và giá dành cho người tiêu dùng do nhà phân phối giới thiệu. Giá niêm yết là giá đã bao gồm thuế giá trị gia tăng (VAT)
- Sự thay đổi giá từng thời kỳ được niêm yết công khai tại các cửa hàng phân phối sản phẩm của Công ty.

c) *Công dụng và cách sử dụng của sản phẩm thực phẩm chức năng thương hiệu Vision được phân phối bởi Coffeecell:*

Thực phẩm chức năng hiệu Vision được đóng trong lọ nhựa dưới dạng viên nang, viên nén và dạng gói.
Bao gồm :

1/ Sản phẩm tổng hợp Classic Hit bao gồm 6 sản phẩm :

«ANTIOX+»/ Classic Hit

Bổ sung vitamin, khoáng chất, vi chất hiếm cho cơ thể. Có tác dụng làm chậm quá trình lão hoá, tăng cường sức đề kháng và tăng độ bền dẻo dai của cơ thể, nâng cao khả năng tập trung, thúc đẩy quá trình phục hồi não trong các bệnh lý khác nhau. Dùng phòng bệnh và làm tăng hiệu quả các dược liệu pháp đối với bệnh hệ tim mạch, các bệnh nội tiết, gan, bệnh lý mạch máu, thần kinh cơ, thiếu năng não, các bệnh về da, ung thư khi tiến hành trị liệu hoá học và tia X.

Sản phẩm không dùng cho người mẫn cảm với các thành phần có trong sản phẩm, phụ nữ có thai và cho con bú, trẻ em dưới 12 tuổi.

Dùng mỗi ngày 2 viên chia 2 lần sáng/tối, uống trong bữa ăn, với nhiều nước.

«DETOX+»/ Classic Hit

Tăng sức đề kháng của cơ thể chống các bệnh truyền nhiễm, tăng khả năng miễn dịch, giúp cơ thể thải độc, bồi bổ cơ thể, giảm thời gian hồi phục sau mổ. Dùng phòng bệnh và nâng cao hiệu quả các dược liệu pháp đối với các bệnh truyền nhiễm, suy yếu miễn dịch, các bệnh ung thư khi tiến hành trị liệu hoá học và tia X.

Sản phẩm không dùng cho người mẫn cảm với các thành phần có trong sản phẩm, người bị cấy ghép nội tạng, phụ nữ có thai và cho con bú.

Dùng mỗi ngày 2 viên chia làm 2 lần trước bữa ăn. Uống với nhiều nước.

«PAX+forte»/ Classic Hit

Có tác dụng tăng sức đề kháng của cơ thể, giúp thư giãn, làm dịu cơn đau, chống căng thẳng thần kinh, nâng cao chất lượng giấc ngủ. Dùng để phòng bệnh và làm tăng hiệu quả các dược liệu pháp đối với các rối loạn suy nhược thần kinh, các trạng thái suy nhược có bệnh căn khác nhau.

Sản phẩm không dùng quá liều hướng dẫn, không sử dụng thay thế chế độ ăn kiêng.

Dùng mỗi ngày 2 viên chia làm 2 lần trước bữa ăn. Uống với nhiều nước.

«NUTRIMAX+»/ Classic Hit

Tăng sức đề kháng của cơ thể đối với các bệnh truyền nhiễm và dùng sau khi mắc bệnh truyền nhiễm, phòng chống nhiễm khuẩn trong quá trình chữa bệnh đối với thận, tuyến tiết niệu-dinh dục và sau mổ.

Sản phẩm không dùng cho người mẫn cảm với các thành phần của sản phẩm, người mắc bệnh tăng canxi niệu, rối loạn chức năng gan, phụ nữ mang thai và cho con bú, trẻ em dưới 12 tuổi.

Dùng mỗi ngày 2 viên chia làm 2 lần trong bữa ăn. Uống với nhiều nước.

«SVELTFORM+»/ Classic Hit

Bổ sung các vitamin, khoáng chất và vi chất hiếm, tăng sức đề kháng của cơ thể, tăng lực, điều chỉnh quá trình trao đổi chất, làm giảm cảm giác thèm ăn, điều hoà trong lượng cơ thể. Dùng để phòng bệnh và làm tăng hiệu quả các dược liệu pháp đối với các bệnh nội tiết, rối loạn trao đổi chất, các bệnh hệ tim mạch, đặc biệt khi cơ thể thừa cân.

Sản phẩm không dùng cho người mẫn cảm với các thành phần của sản phẩm, phụ nữ có thai và cho con bú, trẻ em dưới 12 tuổi.

Dùng mỗi ngày 2 viên chia làm 2 lần trước bữa ăn. Uống với nhiều nước.

«CHROMEVITAL+»/ Classic Hit

Tăng lực, tăng sức đề kháng của cơ thể. Dùng phòng bệnh và nâng cao hiệu quả các dược liệu pháp đối với tình trạng suy nhược thần kinh và thể lực, bệnh nội tiết, rối loạn trao đổi chất, rối loạn chức năng đường ruột, thiếu năng tuần hoàn não, các bệnh ung thư khi tiến hành hoá trị liệu và liệu pháp tia X.

2/ Sản phẩm chuyên sâu Direct Hit

«CUPERS NEO»/ Direct Hit

Tăng chức năng gan, hỗ trợ đào thải độc tố trong cơ thể.

Dùng cho người trưởng thành. Không dùng cho người mẫn cảm với các thành phần của sản phẩm, không dùng thay thế các chế độ ăn kiêng, không nên dùng quá liều lượng khuyến cáo trong ngày.

Dùng ngày 2 viên chia làm 2 lần trước hoặc trong bữa ăn. Uống với nhiều nước.

“ENJOYNT”/ Direct Hit

Hỗ trợ duy trì và cải thiện tính linh hoạt và chức năng vận động của khớp xương.

Uống ngày 1 viên sau khi ăn. Uống với nhiều nước.

3/ Sản phẩm dùng cho trẻ em:

LIFEPAC JUNIOR NEO

Thực phẩm chức năng bổ sung dinh dưỡng cho trẻ em, hỗ trợ quá trình trao đổi chất trong cơ thể của trẻ.

Trẻ em từ 4 tuổi trở lên dùng (nhai) mỗi ngày 2 viên chia 2 lần.

Chú ý: Tất cả các sản phẩm thực phẩm chức năng thương hiệu Vision được phân phối bởi COFFEECELL không phải là thuốc và không có tác dụng thay thế thuốc chữa bệnh.

Hà Nội, ngày 15 tháng 8 năm 2019..

CTY TNHH COFFEECELL

GIÁM ĐỐC