

CHÍNH SÁCH VÀ QUY ĐỊNH DÀNH CHO ĐẠI LÝ CẤP 1 SIKA (CẬP NHẬT TỪ NGÀY 01/01/2022)

Sika Việt Nam chân thành gửi lời cảm ơn đến tất cả quý đại lý đã luôn tin tưởng và ủng hộ sản phẩm Sika trong thời gian vừa qua.

Dưới đây là một số chính sách và quy định dành cho đại lý cấp 1 Sika:

I. ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ TRỞ THÀNH ĐẠI LÝ CẤP 1 SIKA (SAU ĐÂY GỌI TẮT LÀ ĐẠI LÝ)

- Có giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh theo luật doanh nghiệp.
- Đang hoạt động kinh doanh trong các lĩnh vực liên quan đến xây dựng.
- Có tiềm năng về tài chính, có quan hệ rộng trong ngành xây dựng.
- Có địa điểm kinh doanh ổn định, thuận lợi cho hoạt động kinh doanh có cửa hàng trưng bày và bán lẻ sản phẩm.
- Kinh doanh sản phẩm Sika ít nhất 6 tháng.
- Doanh số trung bình của sản phẩm Sika tối thiểu chưa bao gồm VAT là **200 triệu đồng/tháng** (doanh số trung bình là tổng doanh số trên tổng số tháng đại lý đã kinh doanh sản phẩm Sika).

Trong một số trường hợp nếu đơn vị nào không đủ các điều kiện trên đây nhưng có đủ điều kiện về cơ sở vật chất và tại khu vực đó chưa có đại lý thì Sika sẽ xem xét để đơn vị đó trở thành đại lý.

II. THỦ TỤC ĐĂNG KÝ LÀM ĐẠI LÝ

Để trở thành đại lý, trước hết cửa hàng phải được Tổng đại lý khu vực đề xuất và gửi yêu cầu đến Sika. Công ty Sika sẽ xem xét và quyết định cửa hàng có được nâng cấp lên thành đại lý hay không.

Hồ sơ yêu cầu gồm có:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (bản photo).
- Giấy chứng minh nhân dân của chủ doanh nghiệp (bản photo).
- Thông tin về doanh nghiệp (theo mẫu do Sika cung cấp).

SIKA LIMITED (VIETNAM)

Head Office	Nhơn Trạch 1 Industrial Zone, Đồng Nai
HCMC Branch	60 Nguyễn Đình Chiểu, Dist. 1, HCMC
Đà Nẵng Branch	Lot A2.1, 30/4 Street, Hải Châu Dist., Đà Nẵng
Hà Nội Branch	57 Quang Trung, Hai Bà Trưng Dist., Hà Nội
Bắc Ninh Branch	Nº3, Road 9, VSIP Bắc Ninh, Từ Sơn, Bắc Ninh

Toll free:
1800 599 950
vnm.sika.com
sikavietnam@vn.sika.com

III. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ CỦA SIKA ĐỐI VỚI ĐẠI LÝ

1. Hỗ trợ về tài chính

- Tùy vào tình hình thực tế của mỗi năm mà công ty Sika sẽ có những chương trình chiết khấu đặc biệt dành riêng cho các đại lý ở mỗi khu vực và sẽ được quy định chi tiết trong hợp đồng giữa Sika và Tổng đại lý. Chương trình này sẽ được Sika thông báo một cách công khai đến các đại lý. ***Khoản chiết khấu này sẽ được Sika trừ vào hóa đơn mua hàng của Tổng đại lý và Tổng đại lý có trách nhiệm chiết khấu lại cho các đại lý.***

2. Hỗ trợ về Marketing

- Đại lý sẽ được cấp giấy chứng nhận là đại lý cấp 1 chính thức của Sika.
- Đại lý sẽ được hỗ trợ tài liệu kỹ thuật, quà tặng khuyến mãi, các loại vật dụng trưng bày tại cửa hàng, ... (các vật dụng này không cố định, có thể thay đổi theo từng năm).
- Đại lý sẽ được Sika hỗ trợ 50% (tối đa 8 triệu đồng) và Tổng đại lý hỗ trợ 30% chi phí làm bảng hiệu chuẩn Sika.
- Thông tin về đại lý sẽ được quảng cáo trên website của Sika – vnm.sika.com.
- Đại lý sẽ được tham dự tất cả chương trình khuyến mãi và thúc đẩy bán hàng do Sika Việt Nam ban hành.
- Đại lý sẽ được cung cấp đầy đủ giấy chứng nhận liên quan đến sản phẩm Sika theo quy định hiện hành của nhà nước Việt Nam (như chứng chỉ xuất xưởng, chứng chỉ chất lượng, ...).

3. Hỗ trợ về kỹ thuật

- Đại lý sẽ được hỗ trợ tư vấn kỹ thuật và thông tin sản phẩm Sika. Trong trường hợp đại lý cần có nhân viên kỹ thuật Sika hỗ trợ tại công trình để tư vấn cho khách hàng thì đại lý có thể kiến nghị lên Tổng đại lý hoặc yêu cầu trực tiếp Sika.
- Đại lý sẽ được tham gia các khóa đào tạo định kỳ về sản phẩm, công nghệ và kiến thức bán hàng do Sika tổ chức (có hỗ trợ đào tạo riêng nếu có yêu cầu).

4. Hỗ trợ về hàng hóa

- Lỗi chất lượng: sản phẩm còn hạn sử dụng trên 3 tháng sẽ được đổi mới.
- Lỗi bao bì: sản phẩm gặp sự cố về bao bì trong 45 ngày kể từ ngày Sika xuất hóa đơn cho Tổng đại lý sẽ được xem xét đổi mới. Và Tổng đại lý phải đảm bảo tuân thủ đầy đủ quy trình chất hàng, vận chuyển và lưu kho theo quy định Sika.

SIKA LIMITED (VIETNAM)

Head Office	Nhơn Trạch 1 Industrial Zone, Đồng Nai
HCMC Branch	60 Nguyễn Đình Chiểu, Dist. 1, HCMC
Đà Nẵng Branch	Lot A2.1, 30/4 Street, Hải Châu Dist., Đà Nẵng
Hà Nội Branch	57 Quang Trung, Hai Bà Trưng Dist., Hà Nội
Bắc Ninh Branch	Nº3, Road 9, VSIP Bắc Ninh, Từ Sơn, Bắc Ninh

Toll free:
1800 599 950
vnm.sika.com
sikavietnam@vn.sika.com

IV. NGHĨA VỤ CỦA ĐẠI LÝ

- Không được quyền trưng bày bảng hiệu, hình ảnh (poster, logo, banner,...) của đối thủ cạnh tranh trực tiếp Sika hoặc những sản phẩm được xem là cạnh tranh với các sản phẩm của Sika.
- Đảm bảo diện tích trưng bày hàng Sika trong cửa hàng phải đạt 80%, hàng Sika được trưng bày ở vị trí dễ nhận thấy trong cửa hàng. 20% diện tích trưng bày còn lại là các sản phẩm thuộc các hãng khác mà không cạnh tranh trực tiếp với Sika.
- Hỗ trợ Sika trong việc trưng bày, giới thiệu và chào bán sản phẩm mới.
- Hỗ trợ Sika khi có các chương trình khuyến mãi, quảng cáo diễn ra tại cửa hàng.
- Bán đúng sản phẩm của Sika, không trà trộn với sản phẩm khác ngoài thị trường làm ảnh hưởng đến uy tín, chất lượng sản phẩm của Sika (tất cả sản phẩm Sika đều có nguồn gốc, thông tin xuất xứ đầy đủ khi bàn giao cho đại lý).
- Không được sản xuất những hàng hóa cạnh tranh trực tiếp với Sika.
- Không được kinh doanh các sản phẩm hàng giả, hàng nhái thương hiệu Sika.
- Không được mua bán các sản phẩm Sika từ các đơn vị không trực thuộc hệ thống kênh phân phối do Sika quy định.
- Không bán phá giá làm ảnh hưởng đến hình ảnh thương hiệu Sika và chính sách giá của hệ thống kênh phân phối.

V. XỬ LÝ SAI PHẠM

Nếu đại lý vi phạm một trong những nghĩa vụ ở mục IV, sẽ bị xử lý như sau:

- Vi phạm lần 1: Cảnh cáo bằng văn bản. Đại lý cần phải khắc phục và cải thiện trong vòng 1 tháng.
- Vi phạm lần 2: Sika sẽ cắt bỏ chính sách thưởng trong năm (Sika không chi phần chiết khấu theo doanh số, cắt bỏ mọi chương trình khuyến mãi đang áp dụng cho đại lý,...). Đại lý cần phải khắc phục và cải thiện trong vòng 1 tháng.
- Vi phạm lần 3: Sika và Tổng đại lý sẽ ngưng mọi hoạt động hỗ trợ đối với đại lý ngay lập tức và thông báo chính thức loại bỏ tên đại lý trên các phương tiện truyền thông của Sika.

VI. THỜI GIAN HIỆU LỰC

Chính sách và quy định này được cập nhật từ chính sách và quy định đã được ban hành vào ngày 01/01/2020.

SIKA LIMITED (VIETNAM)

Head Office	Nhơn Trạch 1 Industrial Zone, Đồng Nai
HCMC Branch	60 Nguyễn Đình Chiểu, Dist. 1, HCMC
Đà Nẵng Branch	Lot A2.1, 30/4 Street, Hải Châu Dist., Đà Nẵng
Hà Nội Branch	57 Quang Trung, Hai Bà Trưng Dist., Hà Nội
Bắc Ninh Branch	Nº3, Road 9, VSIP Bắc Ninh, Từ Sơn, Bắc Ninh

Toll free:
1800 599 950
 vnm.sika.com
 sikavietnam@vn.sika.com

Trân trọng,

Thay mặt công ty Sika Hữu Hạn Việt Nam



NGUYỄN ĐỨC THIÊN

Giám Đốc Kênh Phân Phối Toàn Quốc

SIKA LIMITED (VIETNAM)

Head Office	Nhơn Trạch 1 Industrial Zone, Đồng Nai
HCMC Branch	60 Nguyễn Đình Chiểu, Dist. 1, HCMC
Đà Nẵng Branch	Lot A2.1, 30/4 Street, Hải Châu Dist., Đà Nẵng
Hà Nội Branch	57 Quang Trung, Hai Bà Trưng Dist., Hà Nội
Bắc Ninh Branch	N°3, Road 9, VSIP Bắc Ninh, Từ Sơn, Bắc Ninh

Toll free:
1800 599 950
vnm.sika.com
sikavietnam@vn.sika.com