

THỎA THUẬN HỢP TÁC ĐẠI LÝ

Đây là thỏa thuận pháp lý giữa Đại lý với Công ty Cổ phần MISA, quy định các điều khoản trong việc hợp tác làm Đại lý triển khai sản phẩm của MISA. Thỏa thuận này là hợp đồng điện tử được lập trên tình thân tự nguyện vì sự phát triển chung của hai bên. Bằng cách nhấp chuột vào nút “ĐỒNG Ý” khi đăng ký sử dụng ứng dụng quản lý Đại lý của MISA, Đại lý đồng ý rằng các điều khoản này sẽ được áp dụng nếu lựa chọn là Đại lý của MISA.

ĐIỀU 1. NỘI DUNG HỢP TÁC

MISA đồng ý ủy quyền cho Đại lý cung cấp Nền tảng kế toán doanh nghiệp siêu nhỏ MISA StartBooks (sau đây gọi chung là MISA StartBooksS), công việc của Đại lý bao gồm:

- Tìm kiếm khách hàng, liên hệ giới thiệu sản phẩm, tư vấn cho khách hàng để lựa chọn MISA StartBooks
- Hướng dẫn khách hàng thủ tục đăng ký mua và sử dụng MISA StartBooks

ĐIỀU 2. QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA ĐẠI LÝ

2.1 Quyền lợi của Đại lý

- Được nhận thù lao Đại lý từ MISA theo quy định được nêu tại Điều 4 của thỏa thuận này.
- Được MISA đào tạo miễn phí kiến thức về sản phẩm và cách thức bán MISA StartBooks
- Được MISA cung cấp tài liệu phục vụ việc giới thiệu và hướng dẫn sử dụng tại website: <http://startbooks.vn> hoặc gửi qua email.
- Được MISA cung cấp công cụ để quản lý thông tin khách hàng và thù lao Đại lý được hưởng.
- Được chủ động đàm phán chính sách khuyến mãi với khách hàng nhưng không vượt quá tỷ lệ thù lao Đại lý được hưởng, để đảm bảo trong các trường hợp MISA đều giữ lại tỷ lệ đã thỏa thuận tính theo giá trị đơn hàng đặt mua MISA StartBooks theo giá bán MISA công bố tại website <http://startbooks.vn>
- Được MISA cung cấp công cụ để quản lý thông tin khách hàng và thù lao Đại lý được hưởng.

2.2 Trách nhiệm của Đại lý

- Thực hiện đăng ký hợp tác Đại lý trên công cụ quản lý Đại lý MISA Partner
- Tìm kiếm khách hàng, liên hệ giới thiệu sản phẩm và tư vấn cho khách hàng để khách hàng lựa chọn giải pháp MISA StartBooks.
- Cung cấp cho khách hàng thông tin mã giới thiệu, giảm giá của Đại lý và hướng dẫn khách hàng cách thức mua MISA StartBooks để đảm bảo Đại lý được hưởng thù lao được nêu tại Điều 4 của thỏa thuận này.
- Hướng dẫn khách hàng cách thức sử dụng MISA StartBooks
- Tự chịu các khoản chi phí đi lại, điện thoại... và các chi phí phát sinh khác liên quan đến công việc hợp tác với MISA.
- Xuất hóa đơn GTGT cho MISA theo số tiền thù lao Đại lý nhận được

ĐIỀU 3. QUYỀN LỢI VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA MISA

3.1 Quyền lợi của MISA

- Được thu 100% giá trị đơn hàng khách hàng đặt mua MISA StartBooks thông qua Đại lý giới thiệu, tư vấn và hỗ trợ triển khai.
- MISA có quyền thay đổi mọi nội dung liên quan đến các điều khoản được nêu tại thỏa thuận này và sẽ thông báo qua email hoặc MISA Partner cho Đại lý trước khi thay đổi 30 ngày.

3.2 Trách nhiệm của MISA

- Cung cấp công cụ MISA Partner để Đại lý chủ động tự thiết lập mã giới thiệu/giảm giá, quản lý khách hàng, tiền thù lao...
- Tư vấn hỗ trợ miễn phí để Đại lý hiểu về sản phẩm và cách thức bán MISA StartBooks. Cung cấp cho Đại lý các thông tin giới thiệu và hướng dẫn sử dụng tại website: <http://startbooks.vn>
- Thực hiện các hoạt động marketing quảng cáo để giới thiệu MISA StartBooks
- Thu tiền và cấp quyền sử dụng MISA StartBooks, xuất hóa đơn GTGT cho khách hàng
- Thanh toán đầy đủ, đúng hạn khoản thù lao cho Đại lý theo nội dung được nêu tại Điều 5 của thỏa thuận này.

ĐIỀU 4. THÙ LAO ĐẠI LÝ

- Đại lý được hưởng thù lao như sau:
 - o Thù lao giới thiệu khách hàng (áp dụng đối với khách hàng mua sản phẩm lần đầu) = 50% giá trị đơn hàng theo giá bán công bố của MISA tại website <http://startbooks.vn> - Số tiền Đại lý chiết khấu cho khách hàng.
 - o Thù lao chăm sóc khách hàng (khách hàng mua hàng từ lần thứ 2) = 30% giá trị đơn hàng theo giá bán công bố của MISA tại website <http://startbooks.vn> - Số tiền Đại lý chiết khấu cho khách hàng.
- Điều kiện để Đại lý hưởng thù lao:
 - o Đơn hàng đặt mua MISA StartBooks phải kèm theo mã giới thiệu/giảm giá của Đại lý và đã được thanh toán 100% giá trị.
 - o Riêng đối với thù lao chăm sóc khách hàng: Số lượng khách hàng do Đại lý chăm sóc lũy kế năm thứ n+1 phải $\geq 120\%$ số lượng khách hàng năm thứ n. Số lượng khách hàng do Đại lý chăm sóc được tính như sau:
 - Thời điểm xác định: Tại thời điểm tròn năm n+1 tính từ thời điểm Đại lý chính thức hợp tác làm Đại lý của MISA.
 - Cách thức tính: Căn cứ theo số lượng khách hàng đang lựa chọn Đại lý là đơn vị chăm sóc, hỗ trợ trên MISA StartBooks.
 - o Đại lý không được thanh toán chiết khấu trong trường hợp giới thiệu MISA StartBooks cho chính đơn vị Đại lý đang công tác

ĐIỀU 5. ĐỐI SOÁT VÀ THANH TOÁN THÙ LAO

Chậm nhất vào ngày làm việc thứ 5 của tháng tiếp theo, MISA phải gửi bảng SAL-09-FM-03-Bảng đối chiếu thù lao Đại lý đề nghị Đại lý xác nhận số tiền thù lao Đại lý trên MISA Partner:

- Trường hợp Đại lý xác nhận đồng ý:
 - o Đại lý xuất hóa đơn GTGT cho MISA theo số tiền thù lao Đại lý được hưởng (số tiền thù lao được hưởng là số tiền đã bao gồm 10% VAT), với nội dung: *Thù lao Đại lý tháng <tháng đối chiếu> theo hợp đồng hợp tác Đại lý số <số hợp đồng> ký ngày <ngày hợp đồng>*
 - o Đại lý ký và đóng dấu xác nhận vào SAL-09-FM-03-Bảng đối chiếu thù lao Đại lý
 - o Trong vòng 07 ngày kể từ ngày MISA nhận được đầy đủ chứng từ phục vụ cho việc thanh toán, MISA phải chuyển khoản thanh toán 01 lần số tiền thù lao cho Đại lý.
- Trường hợp đến hết ngày làm việc thứ 7 của tháng tiếp theo Hai Bên chưa thống nhất được số tiền thù lao Đại lý được hưởng, Hai Bên thống nhất sẽ tạm tính thù lao Đại lý theo số MISA đã thông báo cho Đại lý tính đến ngày này. Số tiền thù lao chênh lệch (nếu có) sẽ được đưa vào xử lý ở kỳ đối chiếu tiếp theo.

ĐIỀU 6. ĐIỀU KHOẢN CHUNG

- Trong quá trình thực hiện thỏa thuận nếu có vấn đề gì nảy sinh thì Hai Bên sẽ cùng bàn bạc, thống nhất và tìm giải pháp khắc phục.
- Trong trường hợp nảy sinh tranh chấp mà Hai Bên không thể cùng nhau thương lượng giải quyết được thì Hai Bên cùng thống nhất mang ra Tòa án có thẩm quyền trên địa bàn Tp.Hà Nội để giải quyết.