

TỜ TRÌNH

Nội dung : Chính sách hoa hồng cho Đại lý/CTV giới thiệu sản phẩm của ezCloud trong nước
Người trình : Ms. Lê Thu Huyền
Người thẩm định : Ms Trần Đăng Thoại
Người duyệt : Mr. Nguyễn Hoàng Dương

1. Mục đích:

- Khuyến khích các Đại lý/CTV chia sẻ sản phẩm của ezCloud đến các khách hàng tiềm năng trong nước.
- Tối ưu hiệu quả kinh doanh nguồn Affiliate

2. Định nghĩa:

- Affiliate: Các hoạt động tiếp thị liên kết, ezCloud bán sản phẩm thông qua Đối tác là Đại lý/CTV
- Đại lý/Cộng tác viên (CTV): Là người giới thiệu Khách hàng tại thị trường trong nước mua, sử dụng sản phẩm của ezCloud
- Lead: là đối tượng tiềm năng đã bày tỏ sự quan tâm đến sản phẩm/dịch vụ (ví dụ từng điền form, gọi điện, đăng ký dùng thử...) và đã được ghi nhận thông tin lên hệ thống CRM của ezCloud.
- Drop lead: Là Lead đã có dữ liệu trên CRM nhưng chưa có bất kỳ Deal won nào trong thời gian trên 6 tháng từ ngày có thông tin Lead này trên hệ thống
- Khách hàng: là đối tượng (cá nhân hoặc doanh nghiệp hoặc hộ kinh doanh) trong nước đang sử dụng trực tiếp ít nhất một dịch vụ phần mềm của ezCloud
- Hợp Đồng Thành Công: là Hợp đồng mà ezCloud đã nhận được 100% giá trị Hợp đồng và ezCloud đã hoàn thành triển khai toàn bộ hạng mục theo Hợp đồng cho Khách hàng.

3. Chính sách hoa hồng:

- Đại lý/CTV được hưởng hoa hồng trên giá bán của từng sản phẩm trong Hợp Đồng Thành Công đầu tiên giữa ezCloud và Khách Hàng Hợp Lệ.
- Mức hoa hồng tối đa trên mỗi sản phẩm tương ứng với mức giảm giá tối đa áp dụng với Khách hàng mới theo Chính sách khuyến mại ezCloud tại từng thời kỳ ("CSKM").
- Trường hợp có giảm giá cho Khách hàng, Hoa hồng của Đại lý/CTV sẽ tương ứng với phần giá được giảm theo CSKM nhưng chưa giảm cho Khách hàng.

Ví dụ: Khách hàng có trên 100 phòng, Khách hàng được giảm tối đa 40% giá bán ezCloudhotel gói cơ bản theo CSKM:

- Nếu Đại lý/CTV chỉ giảm 10% cho Khách hàng, thì khi đó Đại lý/CTV được nhận hoa hồng là 30% giá bán ezCloudhotel gói cơ bản.
- Nếu Đại lý/CTV giảm 35% cho Khách hàng thì khi đó Đại lý/CTV được hưởng hoa hồng là 5% giá bán ezCloudhotel gói cơ bản.

Như vậy, trường hợp Đại lý/CTV đã giảm cho Khách hàng mức giảm tối đa theo chính sách, Đại lý/CTV sẽ không được hưởng hoa hồng trên sản phẩm đó.



- Đại lý/CTV chỉ được hưởng hoa hồng trên Hợp Đồng Thành Công đầu tiên giữa ezCloud và Khách hàng, không được hưởng hoa hồng trên các lần gia hạn sau này hay các lần mua mới/mua thêm module/tính năng/phòng sau Hợp Đồng Thành Công đầu tiên, trừ trường hợp Hai bên có thỏa thuận khác và được quy định rõ ràng trong Hợp đồng hợp tác được ký kết giữa ezCloud và Đại lý/CTV.

4. **Danh sách sản phẩm không áp dụng chính sách hoa hồng:**

- Tất cả sản phẩm của ezCloud, trừ các sản phẩm sau: ezCms Leo (Hotel, VR), ezAccounting

5. **Điều kiện ghi nhận khách hàng hợp lệ**

Khách Hàng Hợp Lệ là các đối tượng sau:

- (i) Là đối tượng chưa có bất kỳ dữ liệu nào trên hệ thống CRM của ezCloud, không trùng lặp với các đối tượng đã có dữ liệu trong hệ thống (nếu trùng, sẽ tính cho Đại lý/CTV gửi trước hoặc nguồn ghi nhận trước) và chưa từng được Nhân viên Sales ezCloud liên hệ hoặc chăm sóc trước đó; hoặc
- (ii) Là đối tượng đã có dữ liệu trên hệ thống CRM nhưng thuộc Drop lead; hoặc
- (iii) Khách hàng hiện tại của ezCloud nhưng được Đại lý/CTV thúc đẩy mua thêm module/sản phẩm mới mà Khách hàng chưa sử dụng và cũng chưa từng được nhân viên nào của ezCloud giới thiệu đến (tức chưa có deal in-process).

Trường hợp được xác định là Khách Hàng Hợp Lệ, nhân viên Sales để tên nguồn trên Deal đầu tiên với Khách hàng đó là “**Partner -Affiliate**”

6. **Điều kiện hưởng hoa hồng của Đại lý/CTV:**

Đại lý/CTV chỉ được ghi nhận doanh thu và/hoặc hưởng hoa hồng khi thỏa mãn các điều kiện sau:

- Đối tượng mà Đại lý/CTV giới thiệu là Khách Hàng Hợp Lệ
- Thỏa thuận hợp tác giữa Đại lý/CTV và ezCloud vẫn còn hiệu lực tại thời điểm khách hàng ký hợp đồng với ezCloud.
- Đại lý/CTV tuân thủ chính sách bán hàng (giá, khuyến mãi) của ezCloud tại từng thời điểm. Đại lý/CTV sẽ được thông báo về các chương trình khuyến mãi của ezCloud ngay khi có thay đổi.
- Đại lý/CTV phải tham gia vào quá trình làm việc với khách để hỗ trợ khi cần.
- Trường hợp Đại lý/CTV là người tư vấn sản phẩm cho khách hàng và trực tiếp báo giá. Đại lý/CTV cần làm rõ với khách hàng báo giá từ Đại lý/CTV chỉ được áp dụng cho khách hàng chưa từng mua sản phẩm đề cập trong báo giá (tức chưa có deal won nào đối với sản phẩm đó), không áp dụng cho khách hàng đã từng mua sản phẩm và muốn gia hạn sản phẩm.
- Đại lý/CTV tuân thủ quy trình bán và ghi nhận Khách hàng như sau:

Bước 1. Đại lý/CTV đăng ký tài khoản Đại lý/CTV tại ezAffiliate: <https://aff.ezcloudhotel.com/login>

Bước 2. Đại lý/CTV Gửi thông tin khách hàng được giới thiệu tại ezAffiliate (bước 1) hoặc gửi trực tiếp qua Zalo cho đội hỗ trợ Affiliate. Yêu cầu có các thông tin cơ bản: Số điện thoại, Tên khách sạn / Địa chỉ/ Mô hình kinh doanh/ Nhu cầu sản phẩm

Bước 3. Nhân viên Sales sẽ kiểm tra trên hệ thống của ezCloud để xác định xem Khách hàng đó có là Khách Hàng Hợp Lệ hay không. Cách kiểm tra dữ liệu trên hệ thống: Tầng 1: Số điện thoại, Tầng 2: Thông tin tên công ty (Company): Tên khách sạn / Địa chỉ/ Mô hình kinh doanh.

Bước 4. ezCloud và Đại lý/CTV cùng cân đối % hoa hồng và % giảm của khách

Bước 5. ezCloud liên hệ với khách hàng được giới thiệu để tư vấn, báo giá và chốt

Bước 6. Đại lý/ CTV nhận hoa hồng theo thời gian quy định của công ty, điều kiện nhận hoa hồng: ezCloud đã nhận được 100% giá trị Hợp đồng và ezCloud đã hoàn thành triển khai toàn bộ hạng mục theo Hợp đồng cho Khách hàng

Lưu ý: Đối với các cơ hội bán hàng đã được bàn giao cho nhân viên Sales, nếu ezCloud nhận thấy khách hàng không thể đi đến ký kết hợp đồng trong thời điểm hiện tại, ezCloud sẽ đánh dấu thất bại cơ hội bán hàng đó. Đại lý/CTV sẽ không được hưởng lợi ích từ khách hàng (doanh thu, hoa hồng, ...) khi khách hàng quay lại và ký hợp đồng với ezCloud trong tương lai (quá 3 tháng kể từ ngày Đại lý/ CTV giới thiệu khách hàng), trừ trường hợp Đại lý/ CTV tiến hành đăng ký lại cơ hội bán hàng cho Khách hàng đó giống như một Khách hàng mới.

8. Điều kiện áp dụng:

- Áp dụng từ ngày 01/10/2025 cho tới khi có thông báo mới.
- Chính sách áp dụng cho tất cả các bộ phận có Đại lý/CTV tại thị trường trong nước.
- Trong trường hợp phát sinh tranh chấp hay mâu thuẫn liên quan đến việc hợp tác, thì quyết định của ezCloud sẽ là quyết định cuối cùng.

Người trình

LÊ THU HUYỀN

Người thẩm định

Trần Đăng Thoại

Người duyệt



NGUYỄN HOÀNG DƯƠNG

