



CÔNG TY TNHH DU LỊCH VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM

VPHN: 212 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội

VPHCM: Số 26A Trần Quốc Thảo, P. Võ Thị Sáu, Q3.

VP ĐN: 328 Điện Biên Phủ, Thanh Khê.

Tel: 0246.29.28.369 - Hotline: 092.4567.333

Vietkingtravel.com – Email: hoang@vktravel.vn

THÔNG BÁO

(V/v: Điều chỉnh chính sách giá bán, xử lý trùng khách.

Bản cập nhật ngày 01/04/2024)

Kính gửi các GD, TP, kế toán và các sales.

Công ty xin được gửi tới ace giá bán và chính sách giá, quy định và cách xử lý khi trùng khách.

1. Giá bán.

+ Chính sách giá bán tour SM 4 sao.

- Giá bán được áp dụng chung cho tất cả các chi nhánh toàn hệ thống.
- Nhóm 5 khách trở lên, giảm 500k/ 1 khách(a)
- Ngoài ra cắt giảm thêm tối đa 300k cho đại lý, nhưng giá vẫn phải thể hiện giảm tối đa như mức (a)

- Tặng sim điện thoại cho khách, áp dụng cho doanh thu tối thiểu 20 tr/ hoặc 2 khách => được tặng 1 sim, hoặc quy đổi tương đương 1 sạc dự phòng F & S booster cho 2 sim điện thoại. Nhóm 5 người được tặng 2 sim và 1 sạc dự phòng.

- Giá bán cho tour 4 sao khi xuất vé lẻ vé máy bay được tính như sau:

Giá vé máy bay + 7,3 triệu = Giá bán (B1)

● Lưu ý: Giá này là chưa có hành lý ký gửi.

- Khách hàng đăng ký tour du lịch SM 4 sao được tặng voucher 5,5 triệu để mua vali Adima trị giá 8 triệu, xem chi tiết tại đây: <https://adima.vn/>

Mô tả chính sách bằng biểu bảng dịch vụ 4 sao:

STT	SỐ LƯỢNG KHÁCH	QUÀ TẶNG	GHI CHÚ
1	2	+ 1 sim điện thoại. + 2 Voucher 5,5 tr mua vali Adima.	1 sim trị giá 300k

2	3	+ 1 sim điện thoại. + 3 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k.	Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em.
3	4	+ 2 sim điện thoại. + 4 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k.	+ Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em. + 2 sim có thể được quy đổi thành 1 sạc dự phòng hoặc 1 vali. + 1 sạc dự phòng trị giá 1 triệu.
4	5	+ 2 sim điện thoại. + 1 sạc dự phòng. + 5 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k, cho cả nhóm chứ không phải cho từng khách. + Giảm 500k/1 khách (Tổng 2,5 triệu) Hoặc khách nhận 5 vali thì không được áp dụng chính sách giảm giá 500k/1 người.	+ Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em. + 2 sim có thể được quy đổi thành 1 sạc dự phòng hoặc 1 vali. + Giảm thêm 300k/1 khách nếu có đại lý. Xem thêm quy định về đại lý ở mục (3) + 1 sạc dự phòng có thể được quy đổi thành 2 sim và ngược lại.
5	5++	+ Áp dụng như đối với chính sách cho nhóm 5 người. + Chỉ được điều chỉnh số sim theo quy định 2 người 1 sim. + Nhóm 8 khách thì sales có thể xem đó như 2 nhóm 5 khách và 3 khách và áp dụng chính sách cho 2 nhóm như ở các mục cụ thể phía trên cho các nhóm tương ứng. + Nhóm 10 khách thì áp dụng chính sách khuyến mại tương đương 2 nhóm 5 khách.	Sales có thể tùy điều kiện nào phù hợp để áp dụng cho khách hàng. Có thể áp dụng cho khách hàng theo chính sách nhóm 5 người, hoặc tách ra để áp dụng chính sách giảm giá như với nhóm, 2,3,4 ở phía trên.

+ Chính sách giá bán tour SM 3 sao.

- Giá bán được áp dụng chung cho tất cả các chi nhánh toàn hệ thống.
- Nhóm 5 khách trở lên, giảm 300k/ 1 khách(a1)
- Ngoài ra cắt giảm thêm tối đa 200k cho đại lý, nhưng giá vẫn phải thể hiện giảm tối đa như mức (a1)
- Tặng sim điện thoại cho khách, áp dụng cho doanh thu tối thiểu 20 tr / hoặc 2 khách=> được tặng 1 sim.
- Khi đã hết vé đoàn, sales có thể bán cho khách bằng cách xuất lẻ vé máy bay, giá tour B2 được tính = Giá vé máy bay + 5,9 triệu.

**** Chính sách tặng vali hoặc giảm giá 200k/1 khách/ hoặc tặng sạc dự phòng F & S booster. Chỉ áp dụng khi khách có nhóm từ 3 người trở lên, không tính trẻ em.**

- + Nhóm khách từ 3 khách trở lên sử dụng dịch vụ 4 sao được tặng 1 vali du lịch(Không áp dụng với chính sách giảm giá khác, vẫn được áp dụng chính sách tặng sim điện thoại)
- + Các thương hiệu khác không có sẵn Vali, vẫn có thể dùng vali đang có sẵn trong kho (Tính giá 450.000 VNĐ) để tặng khách hoặc tự mua vali khác hoặc giảm giá trực tiếp cho khách 200.000 /1 khách, hoặc tặng sạc dự phòng (Công ty có sẵn loại sạc tốt F & S Booster <https://fastandsafebooster.com>)
- + Khi khách có nhóm trên 5 người, muốn tặng vali thì không được áp dụng chính sách giảm giá 500k/1 khách. Lúc này sales có thể tặng mỗi người 1 vali thay vì giảm giá 500k/1 khách cho nhóm 5 khách.
- + Khách có nhóm trên 5 người, sử dụng dịch vụ 3 sao, muốn được tặng vali, thì nhóm được tặng 3 vali nhưng không được áp dụng chính sách giảm giá 300k/1 khách. Khách hàng sẽ lựa chọn hoặc tặng vali, hoặc được giảm 300k/1 khách.

Mô tả chính sách bằng biểu bảng dịch vụ 3 sao:

STT	Số lượng khách	Quà tặng	Ghi chú
1	2	+ 1 sim điện thoại. + 2 Voucher 5,5 tr mua vali Adima.	1 sim điện thoại trị giá 300k
2	3	+ 1 sim điện thoại. + 3 Voucher 5,5 tr mua vali Adima.	Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em.
3	4	+ 2 sim điện thoại. + 4 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc	+ Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em. + 2 sim có thể

		giảm 200k cho cả nhóm chứ không phải cho từng khách.	được quy đổi thành 1 sạc dự phòng hoặc 1 vali. + 1 sạc dự phòng trị giá 1 triệu.
4	5	+ 2 sim điện thoại. + 5 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k, cho cả nhóm chứ không phải cho từng khách. + Giảm 300k/1 khách(Tổng 1,5 triệu)/ Hoặc khách nhận 3 vali thì không được áp dụng chính sách giảm giá 300k/1 người.	+ Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em. + 2 sim có thể được quy đổi thành 1 sạc dự phòng hoặc 1 vali. + Giảm thêm 200k/1 khách nếu có đại lý. Xem thêm quy định về đại lý ở mục (3) + 1 sạc dự phòng có thể được quy đổi thành 2 sim và ngược lại.
5	5 ++	+ Áp dụng như đối với chính sách cho nhóm 5 người. + Chỉ được điều chỉnh số sim theo quy định 2 người 1 sim. + Nhóm 8 khách thì sales có thể xem đó như 2 nhóm 5 khách và 3 khách và áp dụng chính sách cho 2 nhóm như ở các mục cụ thể phía trên cho các nhóm tương ứng. + Nhóm 10 khách thì áp dụng chính sách khuyến mại tương đương 2 nhóm 5 khách.	Sales có thể tùy điều kiện nào phù hợp để áp dụng cho khách hàng. Có thể áp dụng cho khách hàng theo chính sách nhóm 5 người, hoặc tách ra để áp dụng chính sách giảm giá như với nhóm, 2,3,4 ở phía trên.

Bảng tổng hợp:

STT	Số lượng khách	Quà tặng	3 sao	4 sao	Ghi chú
1	1	Quà tặng và giảm giá	Không	Không	
2	2	+ 1 sim điện thoại. + 2 Voucher 5,5 tr mua vali Adima.	Có	Có	1 sim điện thoại trị giá 300k
3	3	+ 1 sim điện thoại. + 3 Voucher 5,5 tr mua vali Adima.	Có	Có	Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em.
		+ 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k.	không	Có	+ 2 sim có thể được quy đổi thành 1 sạc dự phòng hoặc 1 vali. + 1 sạc dự phòng trị giá 1 triệu.
4	4	+ 2 sim điện thoại. + 4 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k cho cả nhóm chứ không phải cho từng khách.	có	có	
		+ 2 sim điện thoại. + 5 Voucher 5,5 tr mua vali Adima. + 1 vali/ hoặc sạc dự phòng/ hoặc giảm 200k, cho cả nhóm chứ không phải cho	Có	Có	Chỉ tính người lớn, không tính trẻ em.

5	5	từng khách.			2 sim có thể được quy đổi thành 1 sạc dự phòng hoặc 1 vali.
		+ Giảm 300k/1 khách(Tổng 1,5 triệu)/ Hoặc khách nhận 3 vali thì không được áp dụng chính sách giảm giá 300k/1 người.	Có	Không	Giảm thêm 200k/1 khách nếu có đại lý.
		Giảm 500k/1 khách(Tổng 2,5 triệu)/ Hoặc khách nhận 5 vali thì không được áp dụng chính sách giảm giá 500k/1 người.	Không	Có	Xem thêm quy định về đại lý ở mục (3)
		1 sạc dự phòng.	Không	Có	1 sạc dự phòng có thể được quy đổi thành 2 sim và ngược lại.

** Cách thức làm tròn giá bán và tỷ giá.

+ Giá bán được làm tròn theo quy định làm tròn toán học, làm tròn đến hàng chục nghìn. Khi làm tròn số đến hàng chục nghìn, ta so sánh chữ số hàng nghìn với 5. Nếu chữ số hàng nghìn bé hơn 5 thì làm tròn xuống, còn lại thì làm tròn lên.

Mình họa:

Khi làm tròn số đến hàng chục nghìn, ta so sánh chữ số hàng nghìn với 5.



$$11\ 678 \xrightarrow[\text{làm tròn xuống}]{\text{vì } 1 < 5} 10\ 000$$

$$17\ 051 \xrightarrow[\text{làm tròn lên}]{\text{vì } 7 > 5} 20\ 000$$

$$15\ 001 \xrightarrow[\text{làm tròn lên}]{\text{vì } 5 = 5} 20\ 000$$

VD: Số tiền của khách tính ra bằng 9.153.000 VNĐ thì làm tròn thành 9.150.000 VNĐ.

+ Quy định tỷ giá: USD = 25.000 Ringit: 5.600 (Tỷ giá có thể được điều chỉnh nhưng sẽ có thông báo trên toàn hệ thống)

** Chính sách bán đoàn riêng.

+ Các đoàn riêng, các sales và các team được toàn quyền định đoạt về giá, nhưng biên lợi nhuận không được thấp hơn 8% nhằm đảm bảo các nghĩa vụ về thuế. Lưu ý: Đoàn riêng là đoàn không ghép chung vào các tour ghép lẻ hiện hành.

Lưu ý quan trọng: Nếu sales không tuân thủ giá bán.

- + Không được tính doanh số hoặc chuyển doanh số cho sales khác.
- + Nếu giá bán có biên lợi nhuận thấp hơn giá quy định sales đó phải bù số tiền chênh lệch.
- + Việc sales bán giá cao hơn giá quy định, nhưng sử dụng số tiền chênh lệch đó để tặng quà hoặc giảm giá cho khách được chấp nhận.

2. Trùng khách.

- + Định nghĩa trùng khách:

Là trường hợp 2 hay nhiều sales cùng đang bán hoặc tư vấn cho cùng 1 nhóm khách, bao gồm cả việc làm việc với người ra quyết định hoặc không có quyền ra quyết định, ví dụ, 1 sales làm việc với vợ, 1 sales làm việc với chồng, 1 sales làm việc với nhân viên, 1 sales làm việc với con...vv.

- + Trường hợp sales A đang làm việc với 1 nhóm khách, đồng thời gửi thông tin cho Sales B, để nhờ sales B tiếp khách giúp, thì không được gọi là trùng khách. Khách đó được hiểu thuộc về sales A.

Tuy nhiên: Nếu khi Sales B tiếp nhận thông tin từ Sales A bàn giao cho 1 nhóm khách, nhưng phát hiện ra khách này mình đang chăm rồi, thì phải thông báo ngay với Sales A, và gửi các căn cứ để chứng minh là mình đã và đang chăm cùng nhóm khách đó. Trong trường hợp này, được xem là trùng khách trước khi chốt.

- + Trường hợp sales A nhờ sales C tiếp khách hộ, nhưng trong thời điểm đó sales B cũng đang chăm khách đó, sales B cuối cùng chốt khách, sau khi chốt thì sales A mới phát hiện ra trùng khách, trường hợp này, vẫn được xem là trùng khách sau khi chốt.

- + Tuy nhiên nếu sales A chứng minh được rằng sales A đang làm việc với khách ngay xung quanh thời điểm khách đến trực tiếp văn phòng để chốt hợp đồng (Trong vòng 30 phút trước thời gian vụ chốt xảy ra). Trường hợp này được xem là trùng khách trước khi chốt.

- + Chứng minh trùng khách:

Các sales phải chứng minh được thông qua tin nhắn, tên, số điện thoại, công ty, số lượng người tham gia.

** Phát hiện trùng trước khi chốt(1)

- + Lên kịch bản để cùng chốt khách.
- + Chia lợi nhuận cho bên chốt 60%, chia cho bên còn lại 40%(*)

** Phát hiện trùng khách sau khi chốt(2)

- + Sales nào bỏ bê khách không được chia.
- + Bỏ bê khách được hiểu là trong vòng 72h (kể từ khi khách chuyển tiền đặt cọc) không có tin nhắn, gọi điện hay bất kỳ hình thức liên hệ nào với khách.
- + Trường hợp sales vẫn chăm khách, nhưng không chốt, hưởng 20%(**), người chốt hưởng 80%.
- + Trường hợp có 3 hoặc 4 hoặc nhiều hơn các sales trùng khách thì các sales không chốt khách sẽ được chia nhau phần (*) hoặc (**)

** Trường hợp có 1 hoặc 2 hoặc n sales trùng trước khi chốt và đồng thời cũng có 1 hoặc 2 hoặc n sales khác trùng sau khi chốt khác thì xử lý như sau:

+ 80% số khách hoặc lợi nhuận được chia về team có liên quan tới các sales trùng khách ở trường hợp (1)

+ 20% số khách hoặc lợi nhuận được chia về team có liên quan tới các sales trùng khách ở trường hợp (2)

** Trường hợp 2 hoặc nhiều sales trùng khách với nhau, những người chốt khách lại chốt thông qua đại lý, chứ không chốt được trực tiếp. Lúc này tổng lợi nhuận thu được sẽ được chia theo cách (1) hoặc/ và cách (2).

3. Định nghĩa Đại lý.

Là 1 đơn vị có đăng ký kinh doanh, đã từng gửi khách cho công ty ít nhất 1 lần. Sales có các chứng cứ chứng minh đã làm việc với đại lý đó trước thời điểm chốt.(3)

+ Nếu đơn vị gửi khách không phải là 1 đại lý, mà chỉ là 1 công tác viên(CTV) thì CTV được xem như 1 sales trong hệ thống, và phải tuân thủ các chính sách giá bán mà công ty quy định, nếu không, công ty có quyền từ chối phục vụ khách hàng này.

+ Trong trường hợp khách được TL hoặc HDV gửi về cho sales, lúc này có 2 tình huống.

- Khách đó đã từng là khách của 1 sales nào đó, thì doanh thu được tính về bạn sales cũ, bất kể TL/ HDV có đưa về cho ai.

- Khách đó không phải là khách cũ của công ty, lúc này TL được tính như 1 đại lý và có cách chi trả như ở mục (3)

4. Trong trường hợp có 1 thương hiệu nào đó hoặc 1 đội nhóm nào đó trong hệ thống không tuân thủ các quy định chung của tập đoàn thì:

+ Các khách hàng mà họ chốt được, sẽ không được ghép chung vào các đoàn đang khởi hành.

+ Các sales của team đó/ thương hiệu đó không được tham gia vào các nhóm tương tác công việc.

+ Các sales của team đó/ thương hiệu đó không được sử dụng chung hệ thống quản trị chung bao gồm hệ thống CRM và không giới hạn các hệ thống khác của tập đoàn.

+ Hệ thống land tour do Utrip cung cấp sẽ thu phí như đối với các đối thủ hiện hành.

+ Hệ thống vé máy bay sẽ hoàn toàn tách biệt với hệ thống chung.

+ Tập đoàn có thể xem xét việc được phép sử dụng các giấy phép của tập đoàn ở mức độ có giới hạn.

5. Thời gian áp dụng.

Chính sách này được áp dụng từ ngày 01/04/2024.

Trân trọng thông báo tới anh, chị, em.

CÔNG TY TNHH DU LỊCH VÀ CÔNG
NGHỆ VIỆT NAM

