

**CÔNG TY TNHH PROCTER  
& GAMBLE VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: HP/N\_7\_25\_08

Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 07 năm 2025

## **THÔNG BÁO THỰC HIỆN KHUYẾN MẠI**

Kính gửi: Sở Công thương các Tỉnh/ Thành phố: Tỉnh Cao Bằng; Tỉnh Điện Biên; Tỉnh Hà Tĩnh; Tỉnh Hưng Yên; Tỉnh Lạng Sơn; Tỉnh Nghệ An; Tỉnh Ninh Bình; Tỉnh Phú Thọ; Tỉnh Quảng Ninh; Tỉnh Quảng Trị; Tỉnh Thái Nguyên; Thành phố Hà Nội; Thành phố Hải Phòng; Thành phố Hồ Chí Minh; Tỉnh Thanh Hóa; Tỉnh Bắc Ninh; Tỉnh Lai Châu; Tỉnh Lào Cai; Tỉnh Sơn La; Tỉnh Tuyên Quang.

Tên thương nhân: CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM

Địa chỉ trụ sở chính: Toà nhà MPlaza, Lầu 11, Số 39 Lê Duẩn, Phường Bến Nghé, Q.1, TP.HCM., Phường Sài Gòn, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0866161813 Fax: Email: uyen.tk@pg.com

Mã số thuế: 3700232756

Người liên hệ: Trần Thị Kim Uyên Điện thoại: 0866161813

CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM thông báo chương trình khuyến mại như sau:

1. Tên chương trình khuyến mại: CHƯƠNG TRÌNH KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN KHI MUA SẢN PHẨM P&G QUÝ 3.2025 – KAW 2 ( NORTH)

2. Địa bàn (phạm vi) khuyến mại: Tỉnh Cao Bằng; Tỉnh Điện Biên; Tỉnh Hà Tĩnh; Tỉnh Hưng Yên; Tỉnh Lạng Sơn; Tỉnh Nghệ An; Tỉnh Ninh Bình; Tỉnh Phú Thọ; Tỉnh Quảng Ninh; Tỉnh Quảng Trị; Tỉnh Thái Nguyên; Thành phố Hà Nội; Thành phố Hải Phòng; Thành phố Hồ Chí Minh; Tỉnh Thanh Hóa; Tỉnh Bắc Ninh; Tỉnh Lai Châu; Tỉnh Lào Cai; Tỉnh Sơn La; Tỉnh Tuyên Quang.

3. Hình thức khuyến mại: Chương trình khách hàng thường xuyên. (có đính kèm thỏa thuận giữa P&G và NPP)

4. Thời gian khuyến mại: Từ ngày 23/07/2025 đến ngày 30/09/2025.

5. Hàng hóa, dịch vụ khuyến mại: Các sản phẩm do P&G Việt Nam sản xuất và phân phối cho các nhà phân phối (Công ty Cổ phần Thương mại Phú Thái Hà Nội, Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tiến Thành, Công ty TNHH Thương mại Tổng hợp Tuấn Việt, sau đây gọi chung là “Nhà Phân phối”) bao gồm: Bột Giặt Ariel, Bột Giặt Tide, Nước xả vải Downy.

Số lượng hàng hóa, dịch vụ (nếu có):

6. Hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại: theo khuyến mại trên hóa đơn, khách hàng được tặng quà, tham gia chương trình khách hàng thường xuyên như cơ cấu chương trình khuyến mãi.

7. Khách hàng của chương trình khuyến mại (đối tượng được hưởng khuyến mại):

Là khách hàng của hiệu sủi, lẻ đăng ký tham gia chương trình khách hàng thường xuyên của các Nhà phân phối. Các khách hàng này sẽ được thưởng khi mua sản phẩm mang nhãn hiệu của P&G nếu đạt tiêu chí khách hàng thường xuyên được nêu tại mục 10 của thông báo này.

8. Cơ cấu giải thưởng (nội dung giải thưởng, giá trị giải thưởng, số lượng giải thưởng):

Vui lòng xem file đính kèm

9. Tổng giá trị hàng hóa, dịch vụ dùng để khuyến mại: 65.000.000.000 VNĐ (Sáu mươi lăm tỷ Việt Nam đồng)/tháng

10. Nội dung chi tiết của chương trình khuyến mại: Các khách hàng của hiệu sủi, lẻ đăng ký tham gia chương trình và đáp ứng tiêu chí khách hàng thường xuyên của các Nhà Phân phối sẽ được thưởng khi mua các sản phẩm như nêu cụ thể tại Phụ Lục đính kèm. Nội dung chi tiết của chương trình có thể thay đổi tùy theo quyết định của các Nhà Phân Phối. Chúng tôi cam kết sẽ thông báo sửa đổi/bổ sung (nếu có) theo quy định của pháp luật.

11. Tên của các thương nhân cùng thực hiện, nội dung tham gia cụ thể và trách nhiệm cụ thể của từng thương nhân tham gia thực hiện trong chương trình (Trường hợp nhiều thương nhân cùng phối hợp thực hiện chương trình khuyến mại hoặc thương nhân kinh doanh dịch vụ khuyến mại thực hiện khuyến mại cho hàng hóa, dịch vụ của thương nhân khác theo thỏa thuận (văn bản thỏa thuận/hợp đồng gửi kèm))

Công ty Procter & Gamble Việt Nam là đối tác cùng phối hợp thực hiện chương trình này với các Nhà Phân Phối ( Công ty Cổ phần Thương mại Phú Thái Hà Nội, Công ty TNHH Sản xuất Thương mại Dịch vụ Tiến Thành, Công ty TNHH Thương mại Tổng hợp Tuấn Việt). Nội dung tham gia và trách nhiệm chính của từng thương nhân như sau:

-Các Nhà phân là bên trực tiếp thực hiện chương trình khuyến mãi đến các khách hàng, bao gồm việc xây dựng tiêu chí và điều kiện để trở thành khách hàng thường xuyên duy trì hệ thống dữ liệu khách hàng thường xuyên, trả thưởng cho khách hàng và các hoạt động liên quan khác cho chương trình khách hàng thường xuyên của mình. P&G Việt Nam sẽ chịu một

quan khác cho chương trình khách hàng thường xuyên của mình. P&G Việt Nam sẽ chịu một phần hoặc toàn bộ chi phí thực hiện chương trình khách hàng thường xuyên theo thỏa thuận với Nhà Phân Phối

**CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM** cam kết thực hiện đúng và hoàn toàn chịu trách nhiệm về chương trình khuyến mại trên theo quy định của pháp luật hiện hành.

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA THƯƠNG NHÂN**

*(Ký tên và đóng dấu)*

| Hạng mục                                                                                        | ĐỐI TƯỢNG, TIÊU CHÍ KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN                                                                                                                                                                  |                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                  |                                                                                                                                |                                   |                                                                                 |                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                 | Cửa hiệu Sĩ, nhà thuốc (WS, PHR)                                                                                                                                                                             | Sub D                                                                                              | Cửa hiệu Lê Lớn (LP)                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Cửa hiệu Mẹ và Bé Tier 2 (BBM/B&M)                                                                                   | IS-IND/SMM                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Cửa hiệu mỹ phẩm COS             | Cửa Hiệu Sĩ Chiến Lược (KAW)                                                                                                   | Cửa Hiệu Giặt Ủi (Laundromat)     | Cửa hiệu Lê trung bình (MP)                                                     | Cửa hiệu Lê nhỏ (SP)                                                                                                               |
| Tiêu chí/điều kiện khách hàng thường xuyên <sup>1</sup>                                         | <ul style="list-style-type: none"><li>Khách hàng mua si cần đạt được doanh số &gt;= 5.500.000 VNĐ/tháng</li><li>Riêng khách hàng nhà thuốc 90% doanh số từ được phẩm, có chứng chỉ hành nghề được.</li></ul> | Nhà phân phối phụ trực thuộc NPP chính của P&G, phụ trách các khu vực ngoài phạm vi bao trùm chính | Khách hàng lẻ lớn cần đạt được doanh số tối thiểu theo vùng như sau: <ul style="list-style-type: none"><li>6.325.000 VNĐ/tháng đối với khu vực Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Đông Nam Bộ</li><li>5.720.000 VNĐ/tháng đối với khu vực miền Bắc</li><li>4.400.000 VNĐ/tháng đối với khu vực Mekong</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>Cửa hiệu có tối thiểu 80% diện tích/ doanh số đến từ đồ mẹ &amp; bé.</li></ul> | Cửa hàng siêu thị nhỏ lẻ hoặc cửa hàng tiện lợi không phải chuỗi                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Khách hàng phân khúc mỹ phẩm COS | <ul style="list-style-type: none"><li>Khách hàng mua si chiến lược cần đạt được doanh số &gt;= 250.000.000 VNĐ/tháng</li></ul> | Cửa hàng giặt ủi không phải chuỗi | Khách hàng Lê trung bình cần đạt được doanh số tối thiểu từ 1.210.000 VNĐ/tháng | Cửa hiệu lẻ nhỏ: Doanh số trung bình tháng từ 200.000 VNĐ đến 1.100.000 VNĐ (Đáp ứng tiêu chuẩn số ngành hàng, mặt hàng bao trùm). |
| A. Phương thức ghi nhận sự tham gia của khách hàng trong chương trình khách hàng thường xuyên   |                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                      | Khách hàng có toàn quyền quyết định đồng ý tham gia hoặc không tham gia vào chương trình khách hàng thường xuyên của các Nhà Phân phối. Các Nhà Phân phối (sẽ cập nhật thông tin của khách hàng vào hệ thống phần mềm của các nhà phân phối và sẽ thông báo với khách hàng ngay khi lượng mua hàng đạt điều kiện tại mục A để được mua hàng nhận thưởng theo chương trình khuyến mãi này |                                  |                                                                                                                                |                                   |                                                                                 |                                                                                                                                    |
| B. Phương thức ghi nhận việc mua hàng của khách hàng trong chương trình khách hàng thường xuyên |                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                      | Các Nhà phân phối vận hành hệ thống phần mềm và cập nhật thông tin các lần mua hàng của khách hàng dựa trên giá trị hóa đơn xuất bán hàng. Khách hàng sẽ có quyền yêu cầu các nhà phân phối trích xuất hoặc cung cấp thông tin đầy đủ về quá trình mua hàng từ hệ thống này bất kỳ thời điểm nào để kiểm tra. Mức tích lũy của khách hàng sẽ được thể hiện trên mỗi hóa đơn mua hàng.    |                                  |                                                                                                                                |                                   |                                                                                 |                                                                                                                                    |

PHỤ LỤC

DANH SÁCH CÁC NHÀ PHÂN PHỐI THỰC HIỆN CHƯƠNG TRÌNH KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN

| Thứ tự | Tên NPP                                                                         |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------|
| 1      | CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI MESA<br>Mã số thuế: 0100520429-001 |
| 2      | CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ THÁI HÀ NỘI<br>Mã số thuế: 0104923411            |
| 3      | CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP TUẤN VIỆT<br>Mã số thuế: 3100261120            |
| 4      | CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI ĐẮC HÙNG<br>Mã số thuế: 5900981971                      |

| Nhãn hiệu | Size                                    | Trị Giá                                                                                                                                           | %KM   | Cơ chế                                                                        |
|-----------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------------------|
| GIẶT TẮY  |                                         |                                                                                                                                                   |       |                                                                               |
| BG Tide   | 330G/360G/720/650                       | Bột giặt Tide 330g/360g: 15.695 VNĐ/gói<br>Bột giặt Tide 720g/650g: 33.112 VNĐ/gói                                                                | 1.5%  | Mua tích lũy 150.000.000 VNĐ chiết khấu 1.5%                                  |
| BG Tide   | 330G/360G/720/650                       | Bột giặt Tide 330g/360g: 15.695 VNĐ/gói<br>Bột giặt Tide 720g/650g: 33.112 VNĐ/gói                                                                | 1.5%  | Mua tích lũy 250.000.000 VNĐ chiết khấu 1.5%                                  |
| BG Tide   | 3.6kg/3.8kg/4.1kg                       | Bột giặt Tide 3.6kg/3.8kg/4.1kg: 151.098 VNĐ/gói, 453.295 VNĐ/thùng                                                                               | 2.0%  | Mua tích lũy 150.000.000 VNĐ chiết khấu 2%                                    |
| BG Tide   | 8.5kg PGP                               | Bột Giặt Tide 8.5kg VSS: 304.494 VNĐ/gói, 608.989 VNĐ/thùng                                                                                       | 1.0%  | Mua tích lũy 150.000.000 VNĐ chiết khấu 1%                                    |
| BG Ariel  | 330G/360G/650G/720G                     | Bột giặt Ariel 360g/330g: 18.608 VNĐ/gói, 669.900 VNĐ/thùng<br>Bột giặt Ariel 720g/650g : 36.929 VNĐ/gói, 664.726 VNĐ/thùng                       | 1.5%  | Mua tích lũy 120.000.000 VNĐ chiết khấu 1.5%                                  |
| XẢ VẢI    |                                         |                                                                                                                                                   |       |                                                                               |
| Downy     | Chai&túi 900/ 800/750/630ml hàng thường | Xả vải Downy Chai/Túi 900/800/750/630ml hàng thường: 63.000 VNĐ/túi 800/750ml, 53.100 VNĐ/túi 630ml, 72.064 VNĐ/chai 800ml, 59.002 VNĐ/chai 750ml | 1.50% | Mua tích lũy 120.000.000 VNĐ chiết khấu 1.5%                                  |
| Downy     | Chai 1.8L                               | Xả vải Downy Chai 1.8L: 142.456 VNĐ/chai, 569.822 VNĐ/thùng                                                                                       | 2.00% | Mua tích lũy 100.000.000 VNĐ chiết khấu 2%                                    |
| Downy     | Chai 1.8L                               | Xả vải Downy Chai 1.8L: 142.456 VNĐ/chai, 569.822 VNĐ/thùng                                                                                       | 1.00% | Mua tích lũy 100.000.000 VNĐ chiết khấu 1%                                    |
| Downy     | Chai 1.8L                               | Xả vải Downy Chai 1.8L: 142.456 VNĐ/chai, 569.822 VNĐ/thùng                                                                                       | 1.00% | Mua tích lũy 150.000.000 VNĐ chiết khấu 1%                                    |
| Downy     | Chai 1.8L                               | Xả vải Downy Chai 1.8L: 142.456 VNĐ/chai, 569.822 VNĐ/thùng                                                                                       | 1.00% | Mua tích lũy 150.000.000 VNĐ chiết khấu 2.5%                                  |
| Downy     | 3.8L/4L PGP Chai                        | Xả vải Downy Túi 3.8L/4L: 247.500 VNĐ/túi 3.8L, 990.000 VNĐ/thùng 3.8L, 281.700 VNĐ/túi 4L, 845.100 VNĐ/thùng 4L                                  | 1.50% | Mua tích lũy 120.000.000 VNĐ Downy 3.8L/4L PGP năng mai chiết khấu 1.5%       |
| Downy     | 3.8L/4L PGP Chai                        | Xả vải Downy Túi 3.8L/4L: 247.500 VNĐ/túi 3.8L, 990.000 VNĐ/thùng 3.8L, 281.700 VNĐ/túi 4L, 845.100 VNĐ/thùng 4L                                  | 2.50% | Mua tích lũy 60.000.000 VNĐ Downy 3.8L/4L PGP Huyền Bí/Đam Mê chiết khấu 2.5% |
| Downy     | 3.8L/4L PGP Chai                        | Xả vải Downy Túi 3.8L/4L: 247.500 VNĐ/túi 3.8L, 990.000 VNĐ/thùng 3.8L, 281.700 VNĐ/túi 4L, 845.100 VNĐ/thùng 4L                                  | 2.00% | Mua tích lũy 150.000.000 VNĐ Downy 3.8L/4L PGP all size thêm 2%               |

**PHỤ LỤC 3**  
**THỎA THUẬN HỢP TÁC THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH**  
**“KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”**

Phụ lục này (“**Phụ Lục**”) là một phần của Hợp Đồng Phân Phối Số: HDPG01/2024-MESA ký ngày: 01...tháng...07...năm 2024 (“**Hợp Đồng Phân Phối**”) giữa:

**NHÀ CUNG CẤP**

Công ty: Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam (“**P&G**”)

VÀ

**NHÀ PHÂN PHỐI**

Công ty: **CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI MESA** (“**Nhà Phân Phối**”)

Nhằm mục đích đẩy mạnh kinh doanh, hai bên đồng ý cùng hợp tác thực hiện chương trình “Khách hàng thường xuyên” (“**KHTX**”) với các điều kiện và điều khoản như sau:

**1. CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

- a) KHTX: là khách hàng của Nhà Phân Phối đạt tiêu chí và đồng ý tham gia vào Chương trình KHTX. Tiêu chí xác định KHTX do Nhà Phân Phối xây dựng và quản lý.
- b) Chương trình KHTX là chương trình xúc tiến thương mại do Nhà Phân Phối trực tiếp xây dựng và thực hiện đến các KHTX của Nhà Phân Phối, theo đó các KHTX sẽ được hưởng các khoản ưu đãi / thưởng nhất định.
- c) P&G và Nhà Phân Phối thỏa thuận cùng phối hợp thực hiện các chương trình KHTX áp dụng cho các đối tượng KHTX mua sản phẩm P&G từ Nhà Phân Phối như nêu trên, theo đó P&G sẽ hỗ trợ ngân sách và Nhà Phân Phối sẽ trực tiếp thực hiện chương trình đến khách hàng của mình.
- d) Tùy thời điểm, P&G sẽ đề xuất và thảo luận với Nhà Phân Phối các cơ chế ưu đãi cho KHTX. Để tránh hiểu nhầm, mọi quyết định về giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX đều thuộc quyền quyết định của Nhà Phân Phối.
- e) Khi hai bên thống nhất nội dung chương trình, Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm triển khai thực hiện chương trình, phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam và thỏa thuận tại Phụ Lục này.
- f) Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm thanh toán mọi khoản ưu đãi / thưởng cho KHTX của mình theo chương trình đã thống nhất và P&G sẽ thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí đó sau khi nhận được đầy đủ hóa đơn chứng từ hợp lệ chứng minh các chi phí thực phát sinh bởi của Nhà Phân Phối, theo quy định tại điều 2.2 (g) của Phụ lục này. P&G chỉ thanh toán trong phạm vi khoản ngân sách mà P&G đã thỏa thuận với Nhà Phân Phối.

**2. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

**2.1. QUYỀN CỦA NHÀ PHÂN PHỐI**



- a) Toàn quyền quyết định về tiêu chí, căn cứ xây dựng chương trình KHTX, giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX.
- b) Yêu cầu P&G thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX trong vòng 14 ngày làm việc kể từ thời điểm P&G nhận được và đồng ý với các chứng từ đầy đủ và hợp lệ do Nhà Phân Phối cung cấp.

## 2.2. TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- a) Xây dựng chương trình KHTX cho khách hàng của Nhà Phân Phối với các tiêu chí về nội dung và thể lệ chương trình.
- b) Tuân thủ các quy định của pháp luật liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX bao gồm nhưng không giới hạn thực hiện thông báo khuyến mại ban đầu, lưu trữ đầy đủ thông tin khách hàng, ghi nhận sự tham gia của khách hàng vào chương trình kịp thời, chính xác và đầy đủ căn cứ xác định lợi ích mà khách hàng được hưởng theo quy định của pháp luật, cung cấp phiếu/thẻ khách hàng hoặc hình thức khác phù hợp với điều kiện thực hiện của Nhà Phân Phối và qui định pháp luật về chương trình khách hàng thường xuyên.
- c) Đảm bảo việc vận hành hệ thống lưu trữ thông tin và ghi nhận quá trình tham gia, mua hàng của khách hàng trong chương trình KHTX. Nếu có bất kỳ lỗi nào xảy ra phải khắc phục kịp thời nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng tham gia.
- d) Trực tiếp triển khai thực hiện các chương trình KHTX đến khách hàng của mình.
- e) Thanh toán các khoản thưởng/ ưu đãi cho khách hàng tham gia chương trình KHTX theo cơ chế đã thống nhất và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.
- f) Cung cấp cho P&G đầy đủ và chính xác các tài liệu theo yêu cầu cụ thể của P&G đối với từng chương trình (bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo khuyến mại, chương trình KHTX ban đầu; hóa đơn thuế giá trị gia tăng, v.v...) chứng minh chi phí thực hiện chương trình KHTX trong phạm vi ngân sách mà P&G đồng ý thanh toán, trong vòng 30 đến 45 ngày (dương lịch) kể từ ngày chương trình kết thúc.
- g) Chỉnh sửa, bổ sung và cung cấp lại chứng từ cho P&G trong trường hợp chứng từ không đúng và/hoặc không đầy đủ.
- h) Có trách nhiệm giải quyết các yêu cầu của khách hàng hoặc của các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX.
- i) Thông báo cho P&G nếu có bất kỳ phản hồi, ý kiến, văn bản hoặc các hình thức tương đương khác từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX và hướng giải quyết của Nhà Phân Phối.

## 3. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA P&G ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYÊN”:

### 3.1. QUYỀN CỦA P&G

- a) Đề xuất Nhà Phân Phối áp dụng các cơ chế ưu đãi đối với chương trình KHTX của Nhà Phân Phối mà P&G hỗ trợ ngân sách tại từng thời điểm.

- b) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp bản thông báo khuyến mại ban đầu mà Nhà Phân Phối đã nộp đến Sở Công thương.
- c) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp (lại) các văn bản, chứng từ cần thiết cho việc thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo thực hiện chương trình KHTX.
- d) Được thông báo kịp thời, chính xác và đầy đủ các vấn đề phát sinh liên quan việc thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn phản hồi, ý kiến của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- e) Từ chối thanh toán nếu việc thực hiện của Nhà Phân Phối không đúng theo các tiêu chí chương trình đã thỏa thuận và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.

### 3.2. TRÁCH NHIỆM CỦA P&G

- a) Cung cấp một phần hoặc toàn bộ ngân sách để thực hiện các cơ chế ưu đãi chương trình KHTX mà hai bên đồng ý thực hiện.
- b) Gửi thông báo khuyến mại ban đầu cho việc thực hiện chương trình KHTX đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền (Sở Công thương), trong đó nêu rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, trách nhiệm của mỗi bên trong chương trình KHTX đó.
- c) Tiến hành thông báo khuyến mại chương trình KHTX cụ thể theo từng thời điểm sau khi đã gửi thông báo ban đầu kèm danh sách KHTX (nếu có yêu cầu) đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Các thông báo do P&G gửi sẽ ghi rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, và trách nhiệm cụ thể của mỗi bên.
- d) Thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí thực hiện khuyến mại trong vòng 14 ngày kể từ thời điểm P&G nhận được các chứng từ đầy đủ và hợp lệ từ Nhà Phân Phối theo qui tại Phụ lục này.

Phụ Lục này có hiệu lực kể từ ngày 01/07/2024 đến ngày 30/06/2025 và là một phần không tách rời của Hợp Đồng Phân Phối. Nếu có bất kỳ điều khoản không thống nhất nào giữa Phụ Lục này với Hợp Đồng Phân Phối thì Phụ Lục này sẽ được ưu tiên áp dụng.

Phụ Lục này được lập bằng tiếng Việt.

**NHÀ PHÂN PHỐI**

**CÔNG TY**

**TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN**

**DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI**

**QUẬN 3 - TP. HCM**

**MESA**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CHỦ TỊCH**

**CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM**

**CÔNG TY**

**TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN**

**DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI**

**QUẬN 3 - TP. HCM**

**PROCTER & GAMBLE**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**

**GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC**



**PHỤ LỤC 3**  
**THỎA THUẬN HỢP TÁC THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH**  
**“KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”**

Phụ lục này (“**Phụ Lục**”) là một phần của Hợp Đồng Phân Phối Số: HDPG01/2024-DACHUNG ký ngày.....tháng.....năm 2024 (“**Hợp Đồng Phân Phối**”) giữa:

**NHÀ CUNG CẤP**

Công ty: Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam (“**P&G**”)

VÀ

**NHÀ PHÂN PHỐI**

Công ty: **CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI ĐẮC HÙNG** (“**Nhà Phân Phối**”)

Nhằm mục đích đẩy mạnh kinh doanh, hai bên đồng ý cùng hợp tác thực hiện chương trình “Khách hàng thường xuyên” (“**KHTX**”) với các điều kiện và điều khoản như sau:

**1. CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

- a) KHTX: là khách hàng của Nhà Phân Phối đạt tiêu chí và đồng ý tham gia vào Chương trình KHTX. Tiêu chí xác định KHTX do Nhà Phân Phối xây dựng và quản lý.
- b) Chương trình KHTX là chương trình xúc tiến thương mại do Nhà Phân Phối trực tiếp xây dựng và thực hiện đến các KHTX của Nhà Phân Phối, theo đó các KHTX sẽ được hưởng các khoản ưu đãi / thưởng nhất định.
- c) P&G và Nhà Phân Phối thỏa thuận cùng phối hợp thực hiện các chương trình KHTX áp dụng cho các đối tượng KHTX mua sản phẩm P&G từ Nhà Phân Phối như nêu trên, theo đó P&G sẽ hỗ trợ ngân sách và Nhà Phân Phối sẽ trực tiếp thực hiện chương trình đến khách hàng của mình.
- d) Tùy thời điểm, P&G sẽ đề xuất và thảo luận với Nhà Phân Phối các cơ chế ưu đãi cho KHTX. Để tránh hiểu nhầm, mọi quyết định về giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX đều thuộc quyền quyết định của Nhà Phân Phối.
- e) Khi hai bên thống nhất nội dung chương trình, Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm triển khai thực hiện chương trình, phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam và thỏa thuận tại Phụ Lục này.
- f) Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm thanh toán mọi khoản ưu đãi / thưởng cho KHTX của mình theo chương trình đã thống nhất và P&G sẽ thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí đó sau khi nhận được đầy đủ hóa đơn chứng từ hợp lệ chứng minh các chi phí thực phát sinh bởi của Nhà Phân Phối, theo quy định tại điều 2.2 (g) của Phụ lục này. P&G chỉ thanh toán trong phạm vi khoản ngân sách mà P&G đã thỏa thuận với Nhà Phân Phối.

**2. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

**2.1. QUYỀN CỦA NHÀ PHÂN PHỐI**

- a) Toàn quyền quyết định về tiêu chí, căn cứ xây dựng chương trình KHTX, giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX.
- b) Yêu cầu P&G thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX trong vòng 14 ngày làm việc kể từ thời điểm P&G nhận được và đồng ý với các chứng từ đầy đủ và hợp lệ do Nhà Phân Phối cung cấp.

## 2.2. TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- a) Xây dựng chương trình KHTX cho khách hàng của Nhà Phân Phối với các tiêu chí về nội dung và thể lệ chương trình.
- b) Tuân thủ các quy định của pháp luật liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX bao gồm nhưng không giới hạn thực hiện thông báo khuyến mại ban đầu, lưu trữ đầy đủ thông tin khách hàng, ghi nhận sự tham gia của khách hàng vào chương trình kịp thời, chính xác và đầy đủ căn cứ xác định lợi ích mà khách hàng được hưởng theo quy định của pháp luật, cung cấp phiếu/thẻ khách hàng hoặc hình thức khác phù hợp với điều kiện thực hiện của Nhà Phân Phối và qui định pháp luật về chương trình khách hàng thường xuyên.
- c) Đảm bảo việc vận hành hệ thống lưu trữ thông tin và ghi nhận quá trình tham gia, mua hàng của khách hàng trong chương trình KHTX. Nếu có bất kỳ lỗi nào xảy ra phải khắc phục kịp thời nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng tham gia.
- d) Trực tiếp triển khai thực hiện các chương trình KHTX đến khách hàng của mình.
- e) Thanh toán các khoản thưởng/ ưu đãi cho khách hàng tham gia chương trình KHTX theo cơ chế đã thống nhất và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.
- f) Cung cấp cho P&G đầy đủ và chính xác các tài liệu theo yêu cầu cụ thể của P&G đối với từng chương trình (bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo khuyến mại, chương trình KHTX ban đầu; hóa đơn thuế giá trị gia tăng, v.v...) chứng minh chi phí thực hiện chương trình KHTX trong phạm vi ngân sách mà P&G đồng ý thanh toán, trong vòng 30 đến 45 ngày (dương lịch) kể từ ngày chương trình kết thúc.
- g) Chính sửa, bổ sung và cung cấp lại chứng từ cho P&G trong trường hợp chứng từ không đúng và/hoặc không đầy đủ.
- h) Có trách nhiệm giải quyết các yêu cầu của khách hàng hoặc của các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX.
- i) Thông báo cho P&G nếu có bất kỳ phản hồi, ý kiến, văn bản hoặc các hình thức tương đương khác từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX và hướng giải quyết của Nhà Phân Phối.

## 3. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA P&G ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:

### 3.1. QUYỀN CỦA P&G

- a) Đề xuất Nhà Phân Phối áp dụng các cơ chế ưu đãi đối với chương trình KHTX của Nhà Phân Phối mà P&G hỗ trợ ngân sách tại từng thời điểm.



- b) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp bản thông báo khuyến mại ban đầu mà Nhà Phân Phối đã nộp đến Sở Công thương.
- c) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp (lại) các văn bản, chứng từ cần thiết cho việc thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo thực hiện chương trình KHTX.
- d) Được thông báo kịp thời, chính xác và đầy đủ các vấn đề phát sinh liên quan việc thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn phản hồi, ý kiến của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- e) Từ chối thanh toán nếu việc thực hiện của Nhà Phân Phối không đúng theo các tiêu chí chương trình đã thỏa thuận và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.

### 3.2. TRÁCH NHIỆM CỦA P&G

- a) Cung cấp một phần hoặc toàn bộ ngân sách để thực hiện các cơ chế ưu đãi chương trình KHTX mà hai bên đồng ý thực hiện.
- b) Gửi thông báo khuyến mại ban đầu cho việc thực hiện chương trình KHTX đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền (Sở Công thương), trong đó nêu rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, trách nhiệm của mỗi bên trong chương trình KHTX đó.
- c) Tiến hành thông báo khuyến mại chương trình KHTX cụ thể theo từng thời điểm sau khi đã gửi thông báo ban đầu kèm danh sách KHTX (nếu có yêu cầu) đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Các thông báo do P&G gửi sẽ ghi rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, và trách nhiệm cụ thể của mỗi bên.
- d) Thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí thực hiện khuyến mại trong vòng 14 ngày kể từ thời điểm P&G nhận được các chứng từ đầy đủ và hợp lệ từ Nhà Phân Phối theo qui tại Phụ lục này.

Phụ Lục này có hiệu lực kể từ ngày 01/07/2024 đến ngày 30/06/2025 và là một phần không tách rời của Hợp Đồng Phân Phối. Nếu có bất kỳ điều khoản không thống nhất nào giữa Phụ Lục này với Hợp Đồng Phân Phối thì Phụ Lục này sẽ được ưu tiên áp dụng.

Phụ Lục này được lập bằng tiếng Việt.

**NHÀ PHÂN PHỐI**  
CÔNG TY  
T.N.H.H  
THƯƠNG MẠI  
ĐẮC HÙNG  
HỌ TÊN: HUỖNH MINH CẢNH  
CHỨC VỤ: GIÁM ĐỐC

**CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM**  
CÔNG TY  
T.N.H.H  
PROCTER & GAMBLE  
VIỆT NAM  
HỌ TÊN: NGUYỄN NGỌC KIM HẰNG  
CHỨC VỤ: GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC

**PHỤ LỤC 3**  
**THỎA THUẬN HỢP TÁC THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH**  
**“KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”**

Phụ lục này (“**Phụ Lục**”) là một phần của Hợp Đồng Phân Phối Số: HDPG01/2024-TUANVIET ký ngày.....tháng.....năm 2024 (“**Hợp Đồng Phân Phối**”) giữa:

**NHÀ CUNG CẤP**

Công ty: Công ty TNHH Procter & Gamble Việt Nam (“**P&G**”)

VÀ

**NHÀ PHÂN PHỐI**

Công ty: CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP TUẤN VIỆT (“**Nhà Phân Phối**”)

Nhằm mục đích đẩy mạnh kinh doanh, hai bên đồng ý cùng hợp tác thực hiện chương trình “Khách hàng thường xuyên” (“**KHTX**”) với các điều kiện và điều khoản như sau:

**1. CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

- a) KHTX: là khách hàng của Nhà Phân Phối đạt tiêu chí và đồng ý tham gia vào Chương trình KHTX. Tiêu chí xác định KHTX do Nhà Phân Phối xây dựng và quản lý.
- b) Chương trình KHTX là chương trình xúc tiến thương mại do Nhà Phân Phối trực tiếp xây dựng và thực hiện đến các KHTX của Nhà Phân Phối, theo đó các KHTX sẽ được hưởng các khoản ưu đãi / thưởng nhất định.
- c) P&G và Nhà Phân Phối thỏa thuận cùng phối hợp thực hiện các chương trình KHTX áp dụng cho các đối tượng KHTX mua sản phẩm P&G từ Nhà Phân Phối như nêu trên, theo đó P&G sẽ hỗ trợ ngân sách và Nhà Phân Phối sẽ trực tiếp thực hiện chương trình đến khách hàng của mình.
- d) Tùy thời điểm, P&G sẽ đề xuất và thảo luận với Nhà Phân Phối các cơ chế ưu đãi cho KHTX. Để tránh hiểu nhầm, mọi quyết định về giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX đều thuộc quyền quyết định của Nhà Phân Phối.
- e) Khi hai bên thống nhất nội dung chương trình, Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm triển khai thực hiện chương trình, phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam và thỏa thuận tại Phụ Lục này.
- f) Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm thanh toán mọi khoản ưu đãi / thưởng cho KHTX của mình theo chương trình đã thống nhất và P&G sẽ thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí đó sau khi nhận được đầy đủ hóa đơn chứng từ hợp lệ chứng minh các chi phí thực phát sinh bởi của Nhà Phân Phối, theo quy định tại điều 2.2 (g) của Phụ lục này. P&G chỉ thanh toán trong phạm vi khoản ngân sách mà P&G đã thỏa thuận với Nhà Phân Phối.

**2. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

**2.1. QUYỀN CỦA NHÀ PHÂN PHỐI**



- a) Toàn quyền quyết định về tiêu chí, căn cứ xây dựng chương trình KHTX, giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX.
- b) Yêu cầu P&G thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX trong vòng 14 ngày làm việc kể từ thời điểm P&G nhận được và đồng ý với các chứng từ đầy đủ và hợp lệ do Nhà Phân Phối cung cấp.

## 2.2. TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- a) Xây dựng chương trình KHTX cho khách hàng của Nhà Phân Phối với các tiêu chí về nội dung và thể lệ chương trình.
- b) Tuân thủ các quy định của pháp luật liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX bao gồm nhưng không giới hạn thực hiện thông báo khuyến mại ban đầu, lưu trữ đầy đủ thông tin khách hàng, ghi nhận sự tham gia của khách hàng vào chương trình kịp thời, chính xác và đầy đủ căn cứ xác định lợi ích mà khách hàng được hưởng theo quy định của pháp luật, cung cấp phiếu/thẻ khách hàng hoặc hình thức khác phù hợp với điều kiện thực hiện của Nhà Phân Phối và qui định pháp luật về chương trình khách hàng thường xuyên.
- c) Đảm bảo việc vận hành hệ thống lưu trữ thông tin và ghi nhận quá trình tham gia, mua hàng của khách hàng trong chương trình KHTX. Nếu có bất kỳ lỗi nào xảy ra phải khắc phục kịp thời nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng tham gia.
- d) Trực tiếp triển khai thực hiện các chương trình KHTX đến khách hàng của mình.
- e) Thanh toán các khoản thưởng/ ưu đãi cho khách hàng tham gia chương trình KHTX theo cơ chế đã thống nhất và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.
- f) Cung cấp cho P&G đầy đủ và chính xác các tài liệu theo yêu cầu cụ thể của P&G đối với từng chương trình (bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo khuyến mại, chương trình KHTX ban đầu; hóa đơn thuế giá trị gia tăng, v.v...) chứng minh chi phí thực hiện chương trình KHTX trong phạm vi ngân sách mà P&G đồng ý thanh toán, trong vòng 30 đến 45 ngày (dương lịch) kể từ ngày chương trình kết thúc.
- g) Chỉnh sửa, bổ sung và cung cấp lại chứng từ cho P&G trong trường hợp chứng từ không đúng và/hoặc không đầy đủ.
- h) Có trách nhiệm giải quyết các yêu cầu của khách hàng hoặc của các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX.
- i) Thông báo cho P&G nếu có bất kỳ phản hồi, ý kiến, văn bản hoặc các hình thức tương đương khác từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX và hướng giải quyết của Nhà Phân Phối.

## 3. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA P&G ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYÊN”:

### 3.1. QUYỀN CỦA P&G

- a) Đề xuất Nhà Phân Phối áp dụng các cơ chế ưu đãi đối với chương trình KHTX của Nhà Phân Phối mà P&G hỗ trợ ngân sách tại từng thời điểm.
- b) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp bản thông báo khuyến mại ban đầu mà Nhà Phân Phối đã nộp đến Sở Công thương.
- c) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp (lại) các văn bản, chứng từ cần thiết cho việc thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo thực hiện chương trình KHTX.
- d) Được thông báo kịp thời, chính xác và đầy đủ các vấn đề phát sinh liên quan việc thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn phản hồi, ý kiến của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- e) Từ chối thanh toán nếu việc thực hiện của Nhà Phân Phối không đúng theo các tiêu chí chương trình đã thỏa thuận và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.

### 3.2. TRÁCH NHIỆM CỦA P&G

- a) Cung cấp một phần hoặc toàn bộ ngân sách để thực hiện các cơ chế ưu đãi chương trình KHTX mà hai bên đồng ý thực hiện.
- b) Gửi thông báo khuyến mại ban đầu cho việc thực hiện chương trình KHTX đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền (Sở Công thương), trong đó nêu rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, trách nhiệm của mỗi bên trong chương trình KHTX đó.
- c) Tiến hành thông báo khuyến mại chương trình KHTX cụ thể theo từng thời điểm sau khi đã gửi thông báo ban đầu kèm danh sách KHTX (nếu có yêu cầu) đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Các thông báo do P&G gửi sẽ ghi rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, và trách nhiệm cụ thể của mỗi bên.
- d) Thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí thực hiện khuyến mại trong vòng 14 ngày kể từ thời điểm P&G nhận được các chứng từ đầy đủ và hợp lệ từ Nhà Phân Phối theo qui tại Phụ lục này.

Phụ Lục này có hiệu lực kể từ ngày 01/07/2024 đến ngày 30/06/2025 và là một phần không tách rời của Hợp Đồng Phân Phối. Nếu có bất kỳ điều khoản không thống nhất nào giữa Phụ Lục này với Hợp Đồng Phân Phối thì Phụ Lục này sẽ được ưu tiên áp dụng.

Phụ Lục này được lập bằng tiếng Việt.

  
**CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TỔNG HỢP TUẤN VIỆT**  
 Họ tên: **LÊ THỊ NỮ**  
 Chức vụ: **GIÁM ĐỐC**

  
**CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM**  
 Họ tên: **NGUYỄN NGỌC KIM HẰNG**  
 Chức vụ: **GIÁM ĐỐC KINH DOANH CẤP CAO**



## THỎA THUẬN HỢP TÁC THƯƠNG MẠI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”

Thỏa thuận này được ký giữa:

### **NHÀ CUNG CẤP**

Công ty: **CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM (“P&G”)**

VÀ

### **NHÀ PHÂN PHỐI**

Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI PHÚ THÁI HÀ NỘI (“Nhà Phân Phối”)**

Nhằm mục đích đẩy mạnh kinh doanh, hai bên đồng ý cùng hợp tác thực hiện chương trình “Khách hàng thường xuyên” (“KHTX”) với các điều kiện và điều khoản như sau:

#### **1. CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

- a) KHTX: là khách hàng của Nhà Phân Phối đạt tiêu chí và đồng ý tham gia vào Chương trình KHTX. Tiêu chí xác định KHTX do Nhà Phân Phối xây dựng và quản lý.
- b) Chương trình KHTX là chương trình xúc tiến thương mại do Nhà Phân Phối trực tiếp xây dựng và thực hiện đến các KHTX của Nhà Phân Phối, theo đó các KHTX sẽ được hưởng các khoản ưu đãi / thưởng nhất định.
- c) P&G và Nhà Phân Phối thỏa thuận cùng phối hợp thực hiện các chương trình KHTX áp dụng cho các đối tượng KHTX mua sản phẩm P&G từ Nhà Phân Phối như nêu trên, theo đó P&G sẽ hỗ trợ ngân sách và Nhà Phân Phối sẽ trực tiếp thực hiện chương trình đến khách hàng của mình.
- d) Tùy thời điểm, P&G sẽ đề xuất và thảo luận với Nhà Phân Phối các cơ chế ưu đãi cho KHTX. Để tránh hiểu nhầm, mọi quyết định về giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX đều thuộc quyền quyết định của Nhà Phân Phối.
- e) Khi hai bên thống nhất nội dung chương trình, Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm triển khai thực hiện chương trình, phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam và thỏa thuận tại Phụ Lục này.
- f) Nhà Phân Phối sẽ chịu trách nhiệm thanh toán mọi khoản ưu đãi / thưởng cho KHTX của mình theo chương trình đã thống nhất và P&G sẽ thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí đó sau khi nhận được đầy đủ hóa đơn chứng từ hợp lệ chứng minh các chi phí thực phát sinh bởi của Nhà Phân Phối, theo quy định tại điều 2.2 (g) của Phụ lục này. P&G chỉ thanh toán trong phạm vi khoản ngân sách mà P&G đã thỏa thuận với Nhà Phân Phối.

#### **2. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:**

##### **2.1. QUYỀN CỦA NHÀ PHÂN PHỐI**



- a) Toàn quyền quyết định về tiêu chí, căn cứ xây dựng chương trình KHTX, giá cả, chính sách khuyến mại, phân phối, sắp xếp sản phẩm, quầy kệ và các hoạt động liên quan của chương trình KHTX.
- b) Yêu cầu P&G thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX trong vòng 14 ngày làm việc kể từ thời điểm P&G nhận được và đồng ý với các chứng từ đầy đủ và hợp lệ do Nhà Phân Phối cung cấp.

## 2.2. TRÁCH NHIỆM CỦA NHÀ PHÂN PHỐI

- a) Xây dựng chương trình KHTX cho khách hàng của Nhà Phân Phối với các tiêu chí về nội dung và thể lệ chương trình.
- b) Tuân thủ các quy định của pháp luật liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX bao gồm nhưng không giới hạn thực hiện thông báo khuyến mại ban đầu, lưu trữ đầy đủ thông tin khách hàng, ghi nhận sự tham gia của khách hàng vào chương trình kịp thời, chính xác và đầy đủ căn cứ xác định lợi ích mà khách hàng được hưởng theo quy định của pháp luật, cung cấp phiếu/thẻ khách hàng hoặc hình thức khác phù hợp với điều kiện thực hiện của Nhà Phân Phối và qui định pháp luật về chương trình khách hàng thường xuyên.
- c) Đảm bảo việc vận hành hệ thống lưu trữ thông tin và ghi nhận quá trình tham gia, mua hàng của khách hàng trong chương trình KHTX. Nếu có bất kỳ lỗi nào xảy ra phải khắc phục kịp thời nhằm đảm bảo quyền lợi của khách hàng tham gia.
- d) Trực tiếp triển khai thực hiện các chương trình KHTX đến khách hàng của mình.
- e) Thanh toán các khoản thưởng/ ưu đãi cho khách hàng tham gia chương trình KHTX theo cơ chế đã thống nhất và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.
- f) Cung cấp cho P&G đầy đủ và chính xác các tài liệu theo yêu cầu cụ thể của P&G đối với từng chương trình (bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo khuyến mại, chương trình KHTX ban đầu; hóa đơn thuế giá trị gia tăng, v.v...) chứng minh chi phí thực hiện chương trình KHTX trong phạm vi ngân sách mà P&G đồng ý thanh toán, trong vòng 30 đến 45 ngày (dương lịch) kể từ ngày chương trình kết thúc.
- g) Chính sửa, bổ sung và cung cấp lại chứng từ cho P&G trong trường hợp chứng từ không đúng và/hoặc không đầy đủ.
- h) Có trách nhiệm giải quyết các yêu cầu của khách hàng hoặc của các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX.
- i) Thông báo cho P&G nếu có bất kỳ phản hồi, ý kiến, văn bản hoặc các hình thức tương đương khác từ cơ quan nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện chương trình KHTX và hướng giải quyết của Nhà Phân Phối.

## 3. QUYỀN VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA P&G ĐỐI VỚI CHƯƠNG TRÌNH “KHÁCH HÀNG THƯỜNG XUYỀN”:

### 3.1. QUYỀN CỦA P&G

- a) Đề xuất Nhà Phân Phối áp dụng các cơ chế ưu đãi đối với chương trình KHTX của Nhà Phân Phối mà P&G hỗ trợ ngân sách tại từng thời điểm.



- b) Yêu cầu Nhà Phân Phối cung cấp (lại) các văn bản, chứng từ cần thiết cho việc thanh toán chi phí thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn các thông báo thực hiện chương trình KHTX.
- c) Được thông báo kịp thời, chính xác và đầy đủ các vấn đề phát sinh liên quan việc thực hiện chương trình KHTX, bao gồm nhưng không giới hạn phản hồi, ý kiến của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
- d) Từ chối thanh toán nếu việc thực hiện của Nhà Phân Phối không đúng theo các tiêu chí chương trình đã thỏa thuận và đã được thông báo khuyến mại đến Sở Công thương.

### 3.2. TRÁCH NHIỆM CỦA P&G

- a) Cung cấp một phần hoặc toàn bộ ngân sách để thực hiện các cơ chế ưu đãi chương trình KHTX mà hai bên đồng ý thực hiện.
- b) Gửi thông báo khuyến mại ban đầu cho việc thực hiện chương trình KHTX đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền (Sở Công thương), trong đó nêu rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, trách nhiệm của mỗi bên trong chương trình KHTX đó.
- c) Tiến hành thông báo khuyến mại chương trình KHTX cụ thể theo từng thời điểm sau khi đã gửi thông báo ban đầu kèm danh sách KHTX (nếu có yêu cầu) đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Các thông báo do P&G gửi sẽ ghi rõ P&G là thương nhân cùng phối hợp với Nhà Phân Phối để thực hiện chương trình KHTX, và trách nhiệm cụ thể của mỗi bên.
- d) Thanh toán cho Nhà Phân Phối các chi phí thực hiện khuyến mại trong vòng 14 ngày kể từ thời điểm P&G nhận được các chứng từ đầy đủ và hợp lệ từ Nhà Phân Phối theo qui tại Phụ lục này.

Thỏa thuận này có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2025, và có hiệu lực cho đến khi có thỏa thuận thay thế/điều chỉnh.

Thỏa thuận này được lập bằng tiếng Việt.

#### NHÀ PHÂN PHỐI

Họ tên: NGUYỄN VIỆT TRUNG  
Chức vụ: GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH



Họ tên: CHIẾNG PHÚC HẢI

#### CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM

Họ tên: NGUYỄN NGỌC KIM HẰNG  
Chức vụ: GIÁM ĐỐC KINH DOANH TOÀN QUỐC