

Số: /QĐ-KHDN-QLSP

Hà Nội, ngày tháng 03 năm 2022

## QUYẾT ĐỊNH

Về việc ban hành bổ sung, điều chỉnh các gói cước tích hợp cho khách hàng SMEs

### GIÁM ĐỐC

Căn cứ Quyết định số 11/QĐ-VNPT-VNP-NS ngày 30/06/2015 của Chủ tịch Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông về việc thành lập Ban Khách hàng Tổ chức – Doanh nghiệp, đơn vị kinh tế trực thuộc Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông;

Căn cứ Quyết định số 1184/QĐ-VNPT VNP-NS ngày 20/10/2015 của Tổng giám đốc Tổng công ty về việc Ban hành Quy định về Tổ chức và hoạt động của Ban Khách hàng Tổ chức – Doanh nghiệp; Quyết định số 768/QĐ-VNPT VNP-NS ngày 01/6/2016 của Chủ tịch Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông về việc Điều chỉnh chức năng nhiệm vụ, mô hình tổ chức Ban Khách hàng Tổ chức – Doanh nghiệp, Tổng công ty Dịch vụ Viễn thông;

Căn cứ Quyết định số 474/QĐ-VNPT VNP-KHDN ngày 24/06/2021 về việc Ban hành quy trình xây dựng chính sách kinh doanh cho tập khách hàng Tổ chức – Doanh nghiệp trong nước;

Căn cứ quyết định số 290/QĐ-KHDN-QLSP ngày 11/03/2020 của Ban KHDN về việc Ban hành tạm thời các gói cước tích hợp dịch vụ cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs);

Căn cứ phê duyệt của Lãnh đạo Ban Khách hàng Tổ chức – Doanh nghiệp tại tờ trình số /TTr-QLSP ngày /03/2022 của Phòng Quản lý sản phẩm Về việc ban hành giá cước tạm thời dịch vụ quản trị tổng thể cho hộ kinh doanh cá thể,

Xét đề nghị của Trưởng Phòng Quản lý sản phẩm,

### QUYẾT ĐỊNH

**Điều 1.** Ban hành bổ sung, điều chỉnh các gói cước tích hợp cho khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs).

Chi tiết Giá cước theo Phụ lục đính kèm.

**Điều 2.** Quyết định này có hiệu lực từ ngày ..../..../2022 và thay thế các gói cước tương ứng đã ban hành tại quyết định số 290/QĐ-KHDN-QLSP ngày 11/03/2020.

**Điều 3.** Ban KHDN, các Trung tâm kinh doanh VNPT Tỉnh/Thành phố chịu trách nhiệm thi hành quyết định này./.

#### Nơi nhận:

- Như điều 3;
- Tập đoàn VNPT (đề b/c);
- Chủ tịch TCT (đề b/c);
- Trưởng đại diện VNPT/TP (đề b/c);
- Công ty VNPT IT (đề b/c);
- Ban TGD TCT (đề b/c);
- Ban PTTT, CL, KTPCTT, HTKH-TCT (đề biết);
- Lưu VT, QLSP.ntcong.

Số eOffice: /VBĐT

**Q. GIÁM ĐỐC**

**Đinh Đức Thụ**

## PHỤ LỤC 01:

### Quy định Giá cước các gói cước tích hợp cho khách hàng SMEs

(Ban hành kèm theo QĐ số: /QĐ-KHDN-QLSP ngày /03/2022 của Ban KHDN)

- Thời gian áp dụng:** Từ ngày ...../...../2022.
- Phạm vi áp dụng:** Toàn quốc.
- Đối tượng khách hàng:** Tổ chức – Doanh nghiệp.
- Chính sách giá cước:**
  - Chính sách cước cài đặt, triển khai:** Áp dụng theo quy định hiện hành đối với từng dịch vụ thành phần trong gói.
  - Chính sách giá cước dịch vụ:**

STT	Tên gói cước tích hợp	Giá gói (12 tháng)	Đối tượng khách hàng	Thành phần trong gói				
<b>1.1. Gói cước đáp ứng nhiều nhu cầu (Khách hàng chưa có FiberVNN)</b>								
1	SME_NEW	3.000.000	Doanh nghiệp mới thành lập	VNPT CA (SHA 256–2048bit) hoặc SmartCA (Cơ bản)				
				FiberVNN: Fiber36+				
				VNPT BHXH: VAN 100				
				VNPT Invoice UD 200				
2	SME+	3,670,000	Doanh nghiệp nhỏ	VNPT CA (SHA 256–2048bit) hoặc SmartCA (Cơ bản)				
				FiberVNN: Fiber36+				
				VNPT BHXH: VAN 100				
				VNPT Invoice HD 1000 NEW				
3	SME_Smart1	7.500.000	Doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ	VNPT CA (SHA 256–2048bit) hoặc SmartCA (nâng cao)				
				FiberVNN: Fiber36+				
				VNPT BHXH: VAN 100				
				VNPT Invoice: HD 300 NEW				
4	SME_Smart2	7.870.000	Doanh nghiệp vừa	VNPT VCC: 01 Hotline + 03 máy lẻ				
				VNPT CA (SHA 256–2048bit) hoặc SmartCA (nâng cao)				
				FiberVNN: Fiber36+				
				VNPT BHXH: VAN 100				
				VNPT Invoice: HD 1000 NEW				
				VNPT VCC: 01 Hotline + 03 máy lẻ				
				<b>1.2. Gói cước đáp ứng nhiều nhu cầu (Khách hàng đã có FiberVNN)</b>				
				1	SME_Basic1	1.170.000	Doanh nghiệp mới thành lập	VNPT CA (SHA 256–2048bit) hoặc SmartCA (Cơ bản)
VNPT BHXH: VAN 10								
VNPT Invoice: UD50								
2	SME_Basic2	2,670,000	Doanh nghiệp nhỏ	VNPT CA (SHA 256–2048bit) hoặc SmartCA (Cơ bản)				
				VNPT BHXH: VAN 100				
				VNPT Invoice: HD 1.000 NEW				

#### **Ghi chú:**

- Giá cước dịch vụ nêu trên chưa bao gồm VAT 10%; Đơn vị tính: VNĐ.
- Trường hợp khách hàng lựa chọn gói VNPT CA, giá cước Token cung cấp cho khách hàng do Đơn vị bán hàng chủ động quyết định dựa trên mức giá thiết bị đầu vào của đơn vị.

- Chính sách phân cấp tăng giá, giảm giá, chiết khấu thương mại tối đa cho các đơn vị:**

Mức tăng giá cước: Căn cứ tình hình thực tế, Giám đốc TTKD VNPT T/TP chủ động quyết định mức tăng giá cước tại địa bàn đảm bảo tuân thủ đúng quy định của Tổng Công ty, Tập đoàn và của Pháp luật.

Tỷ lệ giảm giá, chiết khấu thương mại tối đa **20%** mức giá cước đã ban hành. Trường hợp các TTKD T/TP áp dụng tỷ lệ chiết khấu thương mại thì tại địa bàn cần ban hành quy định về mức sản lượng hoặc doanh thu dịch vụ của từng đối tượng khách hàng tương ứng với các mức chiết khấu thương mại làm sở cứ để áp dụng.

#### 6. Chính sách thù lao đại lý:

Tỷ lệ thù lao đại lý triển khai cung cấp phần mềm được xác định theo mức độ công việc mà đại lý thực hiện tại bảng dưới đây. Tương ứng với các công việc mà đại lý thực hiện, đơn vị bán hàng xác định mức tỷ lệ thù lao đại lý tương ứng nhưng không vượt quá 20%.

Công đoạn	Diễn giải chi tiết	Tỷ lệ thù lao
Tiếp thị khách hàng	Thực hiện tiếp cận giới thiệu phần mềm cho khách hàng	12%
	Hỗ trợ đàm phán hợp đồng với khách hàng và chuyên VNPT VNP trực tiếp ký kết hợp đồng với khách hàng.	
Ký kết hợp đồng	Hoàn tất đầy đủ hồ sơ hợp đồng, phiếu yêu cầu phần mềm, các giấy tờ khác theo quy định cung cấp phần mềm nộp về VNPT VNP.	03%
	Thực hiện hỗ trợ cài đặt, đào tạo, nghiệm thu kỹ thuật phần mềm và hoàn thiện hồ sơ khách hàng.	
Hỗ trợ đơn đốc thu cước	Hỗ trợ VNPT VNP liên hệ đơn đốc khách hàng thanh toán cước phí phần mềm trực tiếp cho VNPT VNP hoặc thực hiện thu hộ cước cho VNPT VNP lần đầu.	
Hỗ trợ triển khai CCDV	Hỗ trợ và hướng dẫn cho khách hàng trong quá trình sử dụng phần mềm	5%
	Hỗ trợ và phối hợp với VNPT VNP tiếp nhận, giải quyết sự cố khiếu nại phần mềm cho khách hàng.	
	Thực hiện các công việc cần thiết khác theo yêu cầu của VNPT VNP để cung cấp phần mềm tốt nhất cho khách hàng	

#### 7. Phân cấp các đơn vị bán hàng áp dụng đồng thời chính sách giảm giá, chiết khấu thương mại và thù lao đại lý:

Trường hợp đơn vị áp dụng đồng thời tỉ lệ thù lao đại lý và giảm giá, chiết khấu thương mại, Giám đốc TTKD T/TP chủ động áp dụng theo phân cấp đồng thời đảm bảo tổng mức thù lao đại lý và giảm giá, chiết khấu thương mại tối đa không vượt quá **20%** so với giá cước dịch vụ ban hành tại **Mục 5**.

Với các trường hợp đặc biệt, chính sách dịch vụ mà đơn vị đề xuất vượt quá mức quy định hoặc có các yêu cầu khác từ khách hàng khác với quy định đã ban hành: Các đơn vị gửi văn bản đề xuất chi tiết cho Ban KHDN xem xét thực hiện các thủ tục đánh giá và phê duyệt.

**BAN KHÁCH HÀNG TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP**