

[Ngày phát hành]

[Tên ứng viên]

[Tên Công ty]

[Địa chỉ]

### **Phúc đáp về việc: Đề nghị làm Đại lý**

Kính gửi: [Tên ứng viên]

Cảm ơn Ông/Bà đã quan tâm đến thương hiệu Nissan và mong muốn trở thành một trong những Đại lý của chúng tôi tại Việt Nam. – Dựa trên thông tin ban đầu Ông/Bà cung cấp cho Công ty TNHH Nissan Việt Nam (NVL), chúng tôi muốn sắp xếp buổi gặp gỡ để bàn bạc những vấn đề Ông/Bà quan tâm.

Trước khi tiến hành gặp gỡ, chúng tôi mong muốn được biết thêm các thông tin để có thể đánh giá được tiềm lực của Ông/Bà và để cuộc gặp gỡ giữa hai bên được hiệu quả hơn. – Xin Ông/Bà vui lòng cung cấp một số thông tin trong danh sách đính kèm. – Các thông tin này liên quan tới thông tin cá nhân và/hoặc công ty của Ông/Bà, kinh nghiệm trong ngành ô tô (hoặc bán lẻ/dịch vụ), và bản kế hoạch kinh doanh dự kiến cho việc vận hành đại lý.

Thêm vào đó, Ông/Bà sẽ được yêu cầu xác nhận thỏa thuận bảo mật thông tin, mà chúng tôi chỉ có thể chia sẻ những thông tin đặc quyền này với Ông/Bà trong buổi gặp gỡ. Điều này sẽ giúp Ông/Bà hiểu rõ hơn về kế hoạch của Nissan tại Việt Nam và xa hơn giúp chúng tôi xác định được rõ những yêu cầu từ Ông/Bà với tư cách là ứng viên tiềm năng. Đồng thời cũng xác nhận rằng những thông tin Ông/Bà cung cấp sẽ không được chia sẻ ra bên ngoài NVL, các chi nhánh, nhà thầu của NVL, các bên sẽ tiến hành đánh giá ứng viên. Bất kỳ thông tin nào Ông/Bà cung cấp sẽ được sử dụng để đánh giá nghiêm túc khả năng của Ông/Bà trong việc sở hữu và vận hành đại lý tại khu vực [NSC's Territory]. Xin lưu ý rằng Thư mời này nhằm mục đích phúc đáp đối với sự quan tâm của Ông/Bà, và NVL không bị ràng buộc hoặc trách nhiệm nào trong việc chấp thuận đề nghị làm Đại lý của Ông/Bà.

Chúng tôi mong sớm nhận được đề nghị chính thức từ Ông/Bà,  
Trân trọng,

**Công ty TNHH Nissan Việt Nam**

## NỘI DUNG

---

### 1. THÔNG TIN CÁ NHÂN

Nếu Ông/Bà đề xuất với tư cách cá nhân, xin vui lòng cung cấp một số thông tin cá nhân như sau:

1. Tên
2. Địa chỉ
3. Điện thoại liên lạc, và địa chỉ email
4. Trình độ học vấn và công việc trước đây
5. Nhằm mục đích truyền thông, Ông/Bà vui lòng cung cấp ảnh chụp chân dung bằng file ảnh chất lượng cao (ít nhất 1.0 mega pixel)
6. Tài khoản ngân hàng (Tên NH, chi nhánh, thông tin liên lạc)
7. Người liên hệ khi cần thiết (Họ tên, Nghề nghiệp, Điện thoại liên lạc)
8. Sao kê tài chính
9. Chứng minh được nguồn vốn dự định đầu tư

### THÔNG TIN CÔNG TY

Nếu Ông/Bà đề xuất với tư cách pháp nhân, xin vui lòng cung cấp một số thông tin cá nhân như sau:

1. Tên công ty và lĩnh vực kinh doanh chính
2. Địa chỉ đăng ký kinh doanh
3. Website
4. Tên, điện thoại liên lạc và email người đại diện
5. Hồ sơ cung cấp:
  - a) Bản sao Giấy Đăng ký kinh doanh và Mã số thuế
  - b) Ngày thành lập
  - c) Điều lệ Công ty (không bắt buộc)
  - d) Báo cáo tài chính trong vòng 03 năm gần nhất
  - e) Hồ sơ giới thiệu công ty
  - f) Thành phần Ban lãnh đạo Công ty, bao gồm lý lịch tóm tắt hoặc tiểu sử của từng người
  - g) Danh sách cổ đông Công ty
  - h) Sơ đồ tổ chức bộ phận, phòng ban
  - i) Tổng số nhân viên
  - j) Tổng số cổ phiếu đang lưu hành
  - k) Tổng số vốn
6. Hồ sơ tài chính (trong vòng 03 năm gần nhất, chấp nhận được nếu có báo cáo hàng năm)
  - a) Tổng số các giao dịch kinh doanh và lợi nhuận gộp của bộ phận.
  - b) Báo cáo tài chính hợp nhất, bao gồm cả bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập, và báo cáo dòng tiền.
  - c) Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất.
  - d) Tài khoản ngân hàng (Tên ngân hàng, chi nhánh, thông tin liên lạc)

## NỘI DUNG

---

### 2. THÔNG TIN VỀ LĨNH VỰC ÔTÔ

Nếu Ông/Bà hoặc Công ty được giới thiệu hiện tại đang sở hữu hoặc đang thực hiện bán lẻ ô tô hoặc dịch vụ, vui lòng cung cấp thêm thông tin:

1. Tên và địa chỉ:
2. Loại hình (Đại lý, phòng trưng bày, xưởng sửa chữa, văn phòng môi giới...)
3. Báo cáo doanh số xe trong vòng 02 năm
4. Báo cáo bán hàng và chăm sóc khách hàng trong vòng 02 năm
5. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán trong vòng 02 năm tài chính.

Trong trường hợp Ông/Bà, hoặc Công ty chưa kinh doanh trong lĩnh vực ô tô, vui lòng cung cấp thông tin tương tự cho ngành mà Ông/Bà, hoặc Công ty đang kinh doanh.

### 3. KẾ HOẠCH KINH DOANH

Kế hoạch kinh doanh của Ông/Bà hoặc Công ty bao gồm các nội dung:

1. Triết lý kinh doanh sử dụng cho Đại lý: Ông/Bà được khuyến khích đưa ra sứ mệnh của Đại lý, chìa khóa đưa đến thành công, và mục tiêu hoạt động của Đại lý. Ngoài ra, nên có một mục tiêu rõ ràng liên quan đến sự hài lòng của khách hàng.
2. Cơ cấu tổ chức Đại lý: Cơ cấu sở hữu, quản lý, Sơ đồ đại lý, phòng ban/bộ phận. Nếu đã tồn tại, vui lòng cung cấp các biên bản, nghị quyết liên quan đến việc thành lập Đại lý.
3. Đề xuất bộ máy quản lý: Cung cấp cơ cấu nhân sự đặc biệt Giám đốc điều hành để giám sát toàn bộ hoạt động của Đại lý, và sẽ là liên lạc chính với các bộ phận của Nissan. Đồng thời cung cấp dự kiến tổ chức tư vấn bán hàng, cố vấn dịch vụ, kỹ thuật viên, nhân viên khác...
4. Dự kiến đầu tư: Cung cấp cơ cấu vốn cho đại lý, bao gồm vốn đầu tư ban đầu. Đồng thời cung cấp nguồn gốc của vốn đầu tư (Ví dụ: vay ngân hàng, vay nguồn khác, vốn tự có...).
5. Phân tích thị trường: Cung cấp phân tích liên quan đến thị trường hướng đến, bao gồm nhân khẩu học, thu nhập hộ gia đình, và các dữ liệu khác.
6. Kế hoạch cơ sở vật chất:
  - a) Quy mô đại lý và năng lực bán hàng, dịch vụ và phụ tùng
  - b) Địa điểm đề xuất
  - c) Ảnh chụp vị trí
  - d) Hồ sơ đất mua hoặc thuê
  - e) Đề xuất kế hoạch tài chính cho việc sở hữu đất và xây dựng
  - f) Dự kiến thời gian xây dựng.
7. Kế hoạch Marketing: Vui lòng cung cấp đề nghị cho quảng cáo và khuyến mãi.

## NỘI DUNG

---

### 4. PHÁP LÝ

Bằng cách hoàn thiện và gửi hồ sơ, ứng viên đã thừa nhận và đồng ý:

1. Đề nghị gửi đề xuất này được cung cấp cho ứng viên và NVL không chịu bất kỳ nghĩa vụ hay trách nhiệm pháp lý nào.
2. Không ai ngoài Tổng giám đốc hoặc người được ủy quyền của NVL đủ thẩm quyền để phê duyệt Hợp đồng Đại lý. Sự chấp thuận chính thức được tính kể từ khi Hợp đồng Đại lý được xác nhận bởi những người có tên ở trên.
3. Bất kỳ sự sai lệch nào, cho dù cố ý hoặc vô ý, xảy ra đối với các thông tin cung cấp bởi ứng viên trong mẫu này, sẽ được NVL căn cứ vào đó để chấm dứt Hợp đồng Đại lý ngay lập tức.
4. NVL bảo lưu quyền yêu cầu thêm tài liệu bổ sung từ ứng viên phục vụ cho việc đánh giá chất lượng ứng viên.
5. NVL có thể tiết lộ thông tin được cung cấp từ ứng viên cho các công ty thành viên và/hoặc bất kỳ bên thứ ba được phép đại diện, nếu NVL cho rằng có cơ sở để đánh giá chất lượng và độ tin nhiệm của ứng viên. Ứng viên có thể sẽ từ bỏ các quyền liên quan đến bản quyền hoặc các quyền liên quan tới thông tin đã cung cấp, và NVL có thể sử dụng, sao chép hoặc phương thức hỗ trợ khác cho các hoạt động kinh doanh.