

NỘI DUNG YÊU CẦU HỢP TÁC VÀ HƯỚNG DẪN GỬI HỒ SƠ

I. Mô tả chung:

Đại lý môi giới dịch vụ thanh toán qua QR Pay là đơn vị giới thiệu, tìm kiếm, khảo sát, thu thập hồ sơ phát triển Đơn vị chấp nhận thanh toán (ĐVCNTT) sử dụng dịch vụ thanh toán qua QR Pay thành công cho MobiFone để được hưởng chi phí phát triển theo chính sách của MobiFone. MobiFone là đơn vị trực tiếp ký kết hợp đồng với ĐVCNTT.

II. Các dịch vụ triển khai:

- Đại lý trực tiếp ký hợp đồng với Trung tâm Dịch vụ số MobiFone để thực hiện môi giới/phân phối dịch vụ thanh toán qua QR Pay tới ĐVCNTT.
- Đại lý thông qua hệ thống kênh của đại lý để phát triển các ĐVCNTT sử dụng dịch vụ thanh toán qua QR Pay.

III. Tiêu chuẩn lựa chọn đại lý:

Đại lý gửi hồ sơ đề nghị hợp tác cần đáp ứng đồng thời các tiêu chí sau:

- Là pháp nhân hoạt động hợp pháp tại Việt Nam theo các quy định pháp luật hiện hành của Nhà nước Việt Nam.
- Có chức năng kinh doanh và/hoặc phân phối các sản phẩm dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin tại Việt Nam, có chức năng thực hiện hoạt động môi giới thương mại (Căn cứ theo giấy chứng nhận kinh doanh hoặc các giấy tờ khác có giá trị tương đương).
- Có vốn điều lệ tối thiểu 02 tỷ VNĐ, không vi phạm pháp luật về thuế và các nghĩa vụ tài chính khác; không bị kiện cáo, tranh chấp về tài chính; không bị phong tỏa tài sản, siết nợ,... do các nguyên nhân khác nhau.

IV. Yêu cầu hồ sơ:

1. Nội dung:

- Hồ sơ cũng như tất cả các văn bản, tài liệu trao đổi giữa Trung tâm Dịch vụ số MobiFone và bên gửi hồ sơ phải được viết bằng tiếng Việt.
- Hồ sơ do đại lý chuẩn bị phải bao gồm những nội dung sau:
 - a. Tài liệu chứng minh đại lý là pháp nhân, tổ chức đang được cấp phép hoạt động kinh doanh tại Việt (Bản sao có công chứng Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh được cấp phép theo qui định pháp luật Việt Nam). Trong trường hợp

Liên danh, Đối tác cung cấp Hợp đồng/Thỏa thuận Liên danh của các bên tham gia việc Hợp tác.

b. Công văn đề nghị trở thành đại lý môi giới có đầy đủ chữ ký của người đại diện hợp pháp, đóng dấu đỏ theo qui định.

c. Các văn bản phản ánh tình hình tài chính của đại lý trong 1 năm gần nhất, bao gồm:

- ✓ Báo cáo tài chính (gồm bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính,..) kê khai qua mạng được ký số và Thông báo chấp nhận của cơ quan thuế;
- ✓ Tờ khai quyết toán thuế giá trị gia tăng và thuế thu nhập doanh nghiệp kê khai qua mạng được ký số và Thông báo chấp nhận của cơ quan thuế.
- ✓ Giấy nộp tiền vào NSNN hoặc Công văn xác nhận không nợ thuế của CQ Thuế.

(Trong trường hợp liên danh, tối thiểu một thành viên liên danh đáp ứng.)

d. Phương án kinh doanh:

- ✓ Có kế hoạch truyền thông, phát triển ĐVCNTT sử dụng dịch vụ cụ thể:
 - Đối tượng mục tiêu
 - Kênh truyền thông
 - Hình thức triển khai
 - Thời gian triển khai
 - Kinh phí triển khai dự kiến hàng tháng
 - Hiệu quả dự kiến: Số lượng tiếp cận, đăng ký, ký hợp đồng, doanh thu (hàng tháng)...
- ✓ Có dự kiến kết quả hợp tác cụ thể trong 12 tháng khi hợp tác:
 - Thời gian: theo từng tháng.
 - Số lượng khách hàng mới.
 - Doanh thu hàng tháng: Đăng ký, gia hạn, tổng doanh thu (VNĐ)
 - Hoặc cam kết triển khai các chương trình truyền thông, bán hàng bảo đảm đạt doanh thu tối thiểu.
- ✓ Có phương án phối hợp chăm sóc khách hàng, nâng cao trải nghiệm người dùng khi cung cấp dịch vụ, tối thiểu như sau:
 - Nhân sự phối hợp: Tối thiểu 01 người
 - Số điện thoại: Tối thiểu 01 số hotline (di động hoặc cố định).

- Email phối hợp: Tối thiểu 01 tài khoản email để nhận và phản hồi các phản ánh từ MobiFone.
- Thời gian phối hợp: Tối thiểu trong giờ hành chính từ thứ 2 đến hết thứ 6 hàng tuần,
- Thời gian phản hồi các phản ánh phát sinh: Tối đa 48h tính từ thời điểm nhận được thông tin từ MobiFone.

e. Tài liệu chứng minh kinh nghiệm của đối tác trong lĩnh vực kinh doanh sản phẩm/dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin nếu có (bản sao hợp đồng, thỏa thuận hợp tác, kết quả kinh doanh... từ các nguồn số liệu, dữ liệu uy tín còn hiệu lực).

2. Hình thức:

- Hồ sơ đề nghị trở thành đại lý môi giới phải được đánh máy, in bằng mực không tẩy được, đánh số trang theo thứ tự liên tục. Văn bản đề xuất hợp tác và các văn bản bổ sung, làm rõ hồ sơ (nếu có) phải được đại diện hợp pháp của Đại lý ký và đóng dấu. Những chữ viết chen giữa, tẩy xóa hoặc viết đè lên bản đánh máy chỉ có giá trị khi có chữ ký (của người ký đơn chào giá) ở bên cạnh và được đóng dấu (nếu có).

- Tất cả đều được đóng thành quyển theo thứ tự sau:

- + Trang bìa;
- + Công văn đề nghị trở thành đại lý môi giới;
- + Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh được cấp phép theo qui định pháp luật Việt Nam, thỏa thuận liên danh (nếu là trường hợp liên danh);
- + Các văn bản phản ánh tình hình tài chính của đại lý trong 1 năm gần nhất (bao gồm tối thiểu các nội dung yêu cầu tại mục 1);
- + Phương án kinh doanh (bao gồm tối thiểu các nội dung yêu cầu tại mục 1).
- + Minh chứng đại lý đã có kinh nghiệm kinh doanh sản phẩm/dịch vụ viễn thông, công nghệ thông tin (nếu có).

3. Cách thức nộp hồ sơ:

- Đại lý gửi hồ sơ bản mềm trên trang tiếp nhận hồ sơ trực tuyến (<https://hoptac.mobifone.vn>). Tham khảo hướng dẫn nộp hồ sơ tại: [link](#)

- Bản cứng hồ sơ gửi về địa chỉ: Bà Nguyễn Thị Hiền Thảo – Phòng Kinh doanh Dịch vụ số – Trung tâm Dịch vụ số MobiFone (Tel: 0773304140; Email: thao.nguyenhien@mobifone.vn). Địa chỉ: Tầng 12A, tòa nhà Thái Nam, số 22D phố Dương Đình Nghệ, phường Cầu Giấy, Hà Nội.