TỔNG CÔNG TY
DỊCH VỤ VIỄN THÔNG
TRUNG TÂM
KINH DOANH VNPT TP.HỒ CHÍ MINH

Số: 776 / TTKD HCM-ĐH

V/vTriển khai gói Văn Phòng data có thành phần Fiber tốc độ cao (VP25, VP30, VP VIP)

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

TP. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 4 năm 2018

Kính gửi:
- Phòng Khách hàng Tổ chức Doanh nghiệp;
- Các Phòng Bán hàng Khu vực;
- Đài Bán hàng 18001166;
- Phòng Khai thác Thông tin &Hỗ trợ Khách hàng;
- Phòng Kỹ thuật Nghiệp vụ;
- Phòng Kế hoạch Kế toán;
- Phòng Nhân sự;
- Phòng Điều hành.

Căn cứ văn bản 1173/KHDN-QLSP ngày 11/4/2018 của Tổng Công ty Dịch vụ Viễn thông về việc triển khai gói Văn phòng Data có thành phần Fiber tốc độ cao tại TP.HCM.

Trung tâm Kinh doanh thông báo nội dung các gói cước để các đơn vị nắm thông tin triển khai đến khách hàng như sau:

1. **Thời gian triển khai:** dự kiến từ 01/5/2018.
2. **Phạm vi áp dụng:** Thành phố Hồ Chí Minh
3. **Đối tượng áp dụng:**Tổ chức, Doanh nghiệp và CBCNV của doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng Internet cáp quang, nhu cầu sử dụng điện thoại cố định, di động và chia sẻ lưu lượng data di động giữa các thành viên.
4. **Nội dung gói cước:**Tại phụ lục 1 đính kèm
5. **Điều kiện và nguyên tắc bổ sung gói cước Văn phòng data:**
   - Áp dụng với khách hàng là Tổ chức Doanh nghiệp đăng ký gói Văn phòng data mới và hiện hữu có quy mô lớn có nhu cầu sử dụng các gói có thành phần dịch vụ Fiber từ 60Mbps trở lên.
   - Các gói Fiber hiện hữu, có **doanh thu trước khi tham gia gói phải ≤ giá mỗi thành phần** dịch vụ FiberVNN tương ứng với gói VP25, VP30, VP VIP.
   - Không thực hiện tư vấn và áp dụng cho khách hàng đang sử dụng các gói Fiber tốc độ cao xuống tốc độ thấp làm sụt giảm doanh thu;
   - Đảm bảo khi thực hiện triển khai gói cước VP25, VP30, VP VIP tại đơn vị không làm sụt giảm doanh thu;
   - **Đối với các trường hợp đề xuất thuê bao FiberVNN hiện hữu được phép tham gia gói Văn phòng VP25, VP30, VP VIP không theo các điều kiện trên**: các đơn vị trình Lãnh đạo TTKD.
6. **Chính sách khuyến khích**
   - **Chính sách khen thưởng của Tổng công ty:** Dự kiến thực hiện theo số 265/ KHDN-QLSP ngày 23 tháng 01 năm 2018 của TCT về việc Hướng dẫn khen thưởng phát triển gói Văn phòng data năm 2018:

Gói cước	Mức khen thưởng
Gói thuê bao hiện hữu (VP25/VP30/VP VIP) -	40,000
Gói thuê bao có yếu tố mới(VP25/VP30/VP VIP)	400,000

- **Chính sách thi đua khen thưởng của TTKD:** thực hiện theo văn bản số 81/TTKD HCM-ĐH ngày 05/02/2018: Bổ sung điểm quy đổi phát triển gói VP Data cho các gói VP25/VP30/VP VIP để xét thi đua:

Gói cước	Điểm quy đổi áp dụng cho gói hiện hữu	Điểm quy đổi áo dụng cho gói có yếu tố mới
VP25/VP30/VP VIP	10	12

7. **Kịch bản bán hàng:** tham khảo tại phụ lục 2 đính kèm.

8. **Dự báo sản lượng thực hiện**

Dự kiến sẽ phát triển 30% khách hàng Doanh nghiệp đang sử dụng FiberVNN hiện hữu các gói từ 60Mb đến 90Mb chuyển sang gói VP VP25, VP30, VP VIP trong năm 2018, cụ thể từng Phòng BH như sau:

Phòng Bán hàng	Số lượng thuê bao FiberVNN 60Mb-90Mb hiện hữu	Sản lượng gói VP25, VP30, VP VIP dự kiến 2018	Sản lượng bình quân/tháng
Bình Chánh	685	208	26
Chợ Lớn	1,217	368	46
Củ Chi	220	64	8
Gia Định	1,479	440	55
Hóc Môn	431	128	16
Nam Sài Gòn	1,132	336	42
Sài Gòn	4,182	1,256	157
Tân Bình	1,213	360	45
Thủ Đức	1,155	344	43
KHTC-DN	3,460	1,040	130
TỔNG	**15,174**	**4,560**	**570**

Danh sách khách hàng tiềm năng để triển khai tiếp thị sử dụng gói VP25, VP30, VP VIP: Tổ ĐH Phòng KHTC-DN cung cấp cho các Tổ AM.

9. **Phân công thực hiện**

❖ **Phòng Khách hàng Tổ chức Doanh nghiệp**

- Thực hiện kinh doanh gói Văn phòng VP25, VP30, VP VIP cho đối tượng khách hàng KHDN được giao.
- Phân tập và cung cấp danh sách khách hàng tiềm năng đến các Phòng BHKV để tiếp thị, truyền thông và thực hiện bán hàng.
- Phối hợp đào tạo tập huấn theo yêu cầu cho các đơn vị bán hàng tham gia bán gói Văn phòng data.
- Theo dõi, hỗ trợ, giải đáp các vướng mắc, giám sát vá đánh giá việc thực hiện của các đơn vị bán hàng.
- Thực hiện tổng hợp báo cáo kết quả thực hiện hàng ngày của các Phòng và báo cáo kết quả hàng ngày cho Ban Giám đốc TTKD trước 12h ngày hôm sau.

❖ **Các Phòng BHKV**

- Triển khai các gói VP VP25, VP30, VP VIP, giao danh sách KH tiềm năng và mục tiêu cụ thể đến từng nhân viên, phối hợp rà soát xây dựng các chỉ tiêu bán hàng phù hợp cho các kênh bán hàng KHDN tại đơn vị.

- Chủ động tìm kiếm thêm các khách hàng DN tiềm năng, mới thành lập trên địa bàn quản lý. Thực hiện truyền thông tiếp cận, tư vấn thuyết phục khách hàng sử dụng các gói Văn phòng Data.
- Đôn đốc AM tiếp thị KHDN sử dụng gói, theo dõi tổng hợp báo cáo kết quả thực hiện hàng ngày. Trường hợp trong ngày không đạt sản lượng kế hoạch giao thì các đơn vị thực hiện làm bổ sung vào ngày hôm sau.
- Kiến nghị giải pháp thực hiện và đề xuất (nếu có).

❖ **Đài BH 18001166**

- Triển khai các gói gói cước VP data VP VP25, VP30, VP VIP đến các kênh bán hàng, tiếp nhận yêu cầu, tư vấn bán hàng theo đúng chính sách.

❖ **Phòng KTTT&HTKH:**

- Cập nhật thông tin gói cước VP data VP VP25, VP30, VP VIP để tư vấn, giải đáp thắc mắc cho khách hàng khi có yêu cầu.

❖ **Phòng KTNV:**

- Cập nhật nội dung bổ sung gói cước mới và những quy định liên quan đến gói cước, chính sách khuyến khích áp dụng cho gói cước mới để thực hiện, hỗ trợ, hướng dẫn các đơn vị thực hiện những công việc theo chức năng nhiệm vụ.
- Hướng dẫn các đơn vị thao tác trên chương trình ĐHSXKD và CCBS.
- Cung cấp số liệu phục vụ báo cáo, công tác xác định khách hàng thực hiện tiếp thị.

❖ **Phòng Nhân sự, PhòngKế hoạch kế toán, Thường trực thi đua**

- Cập nhật nội dung bổ sung nội dung, chính sách khuyến khích áp dụng cho gói cước mới để thực hiện, hỗ trợ, hướng dẫn các đơn vị thực hiện những công việc theo chức năng nhiệm vụ.

❖ **Phòng ĐH:**

- Triển khai nội dung gói cước mới đến các đơn vị để triển khai công tác bán hàng.
- Đánh giá hiệu quả chính sách, báo cáo LĐ TTKD để có đề xuất kịp thời.
- Truyền thông nội bộ; hỗ trợ các đơn vị công tác truyền thông, phát triển dịch vụ.

Trong quá trình triển khai thực hiện, nếu có vướng mắc, các đơn vị phản ánh về P.ĐH (Ms.Đan Tuyền) để được hỗ trợ và hướng dẫn kịp thời.

Nơi nhận:
- Như trên;
- Giám đốc (để b/c)
- Các PGĐ (để p/h chỉ đạo);
- Lưu: VT, ĐH, ĐT.

VBG
Đính kèm: các phụ lục

KT.GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC

TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT TP.HỒ CHÍ MINH CHI NHÁNH TỔNG CÔNG TY DỊCH VỤ VIỄN THÔNG

Thiềm Hồng Hà

PHỤ LỤC 1

Nội dung gói cước Văn phòng data VP25/VP30/VP VIP

(Đính kèm công văn số/TTKD HCM - ĐH ngày / 4 /2018)

1. Nội dung gói cước:

- Khách hàng sử dụng đăng ký sử dụng đồng thời dịch vụ Fiber và dịch vụ data di động trên mạng VinaPhone (với gói cước data dùng chung cho các thành viên trong nhóm) sẽ được hưởng ưu đãi 4 tính năng (data 3G,4G dùng chung; đường truyền cáp quang tốc độ cao; miễn phí data và miễn phí tính năng bảo mật FSecure).
- Nội dung cụ thể gói cước Văn phòng

1.1 Gói đóng theo tháng (giá cước đã bao gồm thuế GTGT)

STT	Tên gói cước	VP 25	VP 30	VP VIP
I.	**Giá gói đóng hàng tháng**	**1.240.000**	**1.950.000**	**3.550.000**
1.	**Di động**			
1.1	Lưu lượng data sharing trong nhóm	35GB	40GB	40GB
1.2	Bước cấp phát lưu lượng	Tùy biến theo quy định mới của gói VP Data		
1.3	Thuê bao thành viên trong gói (MP)	30	35	35
1.4	Số lượng thuê bao thành viên tối đa	35	40	45
2.	**FiberVNN**			
2.1	Tốc độ truy cập	60Mbps*(60Mbps trong nước, 1M quốc tế)*	70Mbps*(70Mbps trong nước, 1,5Mbps quốc tế)*	90Mbps*(90Mbps trong nước, 2Mbps quốc tế)*
2.2	IP sử dụng kèm FiberVNN	01 IP tĩnh		
3.	**Thuê bao cố định**			
3.1	Thành viên trong gói	6	8	10
II.	**Ưu đãi khi tham gia gói cước**			
1.	**Thoại trong nhóm**	Miễn phí cuộc gọi nội nhóm trong gói Văn phòng data (giữa cố định với cố định; cố định với di động và ngược lại trong thời gian tham gia		
2.	**F-secure**	Miễn phí account Fsecure dùng cho 5 thiết bị trong 12 tháng		
3.	**SMS Brandname**	Miễn 1000 SMS nội mạng/tháng - trong 03 tháng đầu khi đăng ký dịch vụ.		

1.2 Tính năng Internet cáp quang FiberVNN

- Các gói cước FiberVNN tham gia gói Văn phòng

STT	Tên gói cước	Tốc độ trong nước (upload và download)	Tốc độ cam kết quốc tế (upload và download)	Giá cước trọn gói (chưa bao gồm VAT)	Profile đề xuất
1	Fiber60_VP	60 Mbps	1 Mbps	727.273	F600T600P0/P1/P8_CDN2
2	Fiber70_VP	70 Mbps	1,5Mbps	1.272.727	F700T700P0/P1/P8_CDN3
3	Fiber90_VP	90 Mbps	2Mbps	2.727.273	F900T900P0/P1/P8_CDN3

- Khi tích hợp vào gói Văn phòng thì ID gói cước và giá thành phần FiberVNN được quy định như trên.

1.3 Kết gói Văn phòng data sử dụng Profile và IP

- Thực hiện trên CCBS kết gói, hệ thống ĐHSXKD Vùng tự động thực hiện chọn Profile và IP tương ứng với gói Văn phòng data:

+ Khách hàng sử dụng IP động trước khi kết gói Văn phòng data: Khi thực hiện kết gói sẽ tự động chuyển đổi Profile IP động của gói Văn phòng data.

+ Khách hàng sử dụng 1 IP tĩnh trước khi kết gói Văn phòng data: Thực hiện chuyển đổi về Profile tương ứng với 1 IP tĩnh trong gói Văn phòng với IP tĩnh của khách hàng giữ nguyên, cập nhật miễn phí IP tĩnh trong gói.

+ Khách hàng sử dụng Block 8 IP tĩnh trước khi kết gói Văn phòng data: Khi thực hiện kết gói chuyển đổi về Profile tương ứng với Block 8 IP tĩnh, giữ nguyên 8 IP tĩnh cho khách hàng, 8 IP tĩnh thu tiền theo quy định và không nằm trong cơ cấu giá gói Văn phòng data.

+ Các trường hợp khách hàng có nhu cầu chuyển đổi IP động sang tĩnh và ngược lại: Thực hiện trên hệ thống ĐHSXKD Vùng trước khi kết gói Văn phòng data.

2. Gói cước Văn phòng data 6 tháng/12 tháng (giá đã có VAT)

STT	Tên gói	Gói 6 tháng	Gói 12 tháng
1	VP25	7.068.000	13.392.000
2	VP30	11.115.000	21.060.000
3	VP VIP	20.235.000	38.340.000
Các thành phần dịch vụ của gói được sử dụng trong tháng tương tự nội dung của gói đóng hàng tháng			

3. Các tính năng của gói VP25, VP30, VP VIP

3.1 Các tính năng cơ bản của gói cước Văn phòng data:

- Tính năng cấp phát hạn mức dung lượng sử dụng tùy biến: theo quy định điều chỉnh mới của gói GĐ/VP Data hiện hành áp dụng từ 01/4/2018.
- Tính năng kết gói thuê bao di động
- Tính năng kết gói thuê bao cố định
- Tính năng tính cước đối với thuê bao chủ nhóm là thuê bao trả trước
- Tính năng data dùng chung, đăng ký gói data phụ X mua thêm
- Tính năng kết gói dịch vụ Fsecure

Các tính năng nêu trên của gói Văn phòng data (VP25, VP30, VP VIP) áp dụng tương tự các tính năng của gói VP5, VP10, VP15, VP20 hiện hành.

3.2 Các quy định về khai báo gói cước, đăng ký gói, kết gói Văn phòng Data và hủy gói cước áp dụng theo đúng quy định của các gói Văn phòng data hiện hành.

4. Giá quy định về tính cước, ghi doanh thu và in hóa đơn gói Văn phòng Data

Tên gói	Gói Văn phòng Data (VP/tháng)			Gói Văn phòng Data (VP/6 tháng)			Gói Văn phòng Data (VP/12 tháng)		
	Giá gói	Data	Fiber	Giá gói	Data	Fiber	Giá gói	Data	Fiber
VP25	1.127.273	400.000	727.273	6.425.454	2.280.000	4.145.454	12.174.545	4.320.000	7.854.545
VP30	1.772.727	500.000	1.272.727	10.104.545	2.850.000	7.254.545	19.145.454	5.400.000	13.745.454
VP VIP	3.227.273	500.000	2.727.273	18.395.454	2.850.000	15.545.454	34.854.545	5.400.000	29.454.545

(*) Giá cước dịch vụ thành phần trong các gói Văn phòng data (chưa bao gồm VAT)

- **Các quy định khác về tính cước:**

+ Ghi doanh thu các dịch vụ thành phần trong gói Văn phòng data
+ Giá cước gói 6 tháng/12 tháng
+ Tính cước gói và in hóa đơn
+ Tính cước không tròn tháng
+ Chuyển đổi, biến động, hủy gói Văn phòng data

Thực hiện các quy định trên thực hiện theo đúng quy định của gói cước Văn phòng data hiện hành.

4. Các nội dung về kịch bản nhắn tin SMS/App thực hiện theo đúng quy định của gói Vănphòng data hiện hành.

5. Tính năng ưu đãi SMS Brandname

- Miễn 1000 SMS nội mạng/tháng – trong 3 tháng đầu khi khách hàng đăng ký dịch vụ SMS Brandname cụ thể:

+ Đối với khách hàng chỉ sử dụng SMS Chăm sóc khách hàng hoặc Quảng cáo: Miễn phí 1000 SMS nội mạng/tháng.
+ Đối với khách hàng sử dụng đồng thời tin nhắn Chăm sóc khách hàng và Quảng cáo (dùng trên 1 hoặc 2 Brandname) thì mỗi loại tin nhắn được miễn tối đa 500 SMS nội mạng/tháng.

- **Lưu ý**: Các cước khai báo, cước duy trì Brandname CSKH, cước tin nhắn (ngoài các tin miễn phí)... :thực hiện theo quy định hiện hành.Khi gửi hồ sơ đăng ký dịch vụ SMS Brandname về Ban KHDN, TTKD T/TP gửi đồng thời kèm theo biểu mẫu (qua Trung tâm ĐHHT VIP – Ban KHDN) để phục vụ cho công tác đối soát, tính cước.

PHỤ LỤC 2

Kịch bản tham khảo tư vấn gói cước Văn phòng data VP25/VP30/VP VIP

(Đính kèm công văn số/TTKD HCM - ĐH ngày / 4 /2018)

Nội dung thực hiện:

Bước 1: Kiểm tra thông tin	Căn cứ danh sách khách hàng được giao, AM kiểm tra các thông tin các dịchvụ khách hàng đang sử dụng,mức tiêu dùng và đối tượng mà mình chuẩn bị tiếp cận là IT, khách hàng chưa tham gia gói VP data. Chuyển sang **Bước 2**.
Bước 2:Tự giới thiệu	"Xin chào Anh/Chị, em tên là (AM xưng tên), là nhân viên CSKH của TTKD VNPT TP.HCM. Em gọi điện cho anh/chị để giới thiệu một chương trình CSKH ưu đãi dành riêng cho Doanh nghiệp anh/chị, VNPT sẽ nâng cấp cáp quang có IP tĩnh và cam kết băng thông nên chất lượng ổn định hơn, có thể sử dụng các dịch vụ Văn phòng thông minh hay Camera từ xa. Xin phép Anh/Chị cho em được trao đổi 1 phút về dịch vụ VNPT được không ạ?". • KH đồng ý, thực hiện **Bước 3** • KH từ chối, không tiếp chuyện, cố gắng thực hiện CSKH theo **Bước 3**, nếu khách hàng không đồng ý trả lời, thực hiện theo **Bước 6**
Bước 3: Giới thiệu gói cước	Khéo léo thuyết phục để khách hàng đồng ý nghe tư vấn: *"Thưa Anh/Chị, vì công ty đã sử dụng dịch vụ của VNPT nên bên em có chương trình ưu đãi riêng dành cho mình. Gói VP.... là gói cước tích hợp 5 trong 1 : Cáp quang, data 4G , gọi nội nhóm miễn phí, Phần mềm bảo mật, SMS Brandname. Anh/chị sẽ được sử dụng các dịch vụ với mức ưu đãi cao nhất và trả chi phí rất thấp, thấp hơn mức chi tiêu hiện nay của anh/chị ạ."*
Bước 4: Tư vấn gói cước	AM tư vấn cho khách hàng gói cước Văn phòng Data với các ưu đãi cao nhất và mức chi phí thấp nhất. *"Dạ, hiện nay công ty mình đang sử dụng cáp quang tốc độ ....Mbps và ....thuê bao vinaphone phải không ạ?Đối với gói cước VP.... này, công ty mình sẽ được nâng tốc độ cáp quang lên ....Mbps có cam kết băng thông quốc tế, miễn phí IP tĩnh và được miễn phí gọi điện thoại di động, điện thoại cố định giữa các thành viên trong gói. Công ty mình sẽ được sử dụng*

	chung.....GB giữa các thành viên trong nhóm mà chỉ phải trả tiền cho 1 gói. *Ngoài ra, công ty mình sẽ được miễn phí Phần mềm bảo mật dùng cho .....thiết bị trong 12tháng, 1.000 SMS nội mạng dịch vụ SMS Brandname trong 1 tháng."* *Nếu công ty mình đăng ký sẽ tiết kiệm rất nhiều chi phí từ 50% so với trước đây.*
Bước 5: Thuyết phục	AM tập trung thuyết phục đường truyền có IP tĩnh và cam kết băng thông nên chất lượng ổn định hơn. Có thể sử dụng các dịch vụ Văn phòng thông minh hay Camera từ xa. Ngoài ra các đồng nghiệp trong văn phòng được gọi nội nhóm miễn phí, tiết kiệm cước di động; được dùng Data thoải mái, tiết kiệm cước Data.
Bước 6: Chốt giao dịch	1. Nếu khách hàng đồng ý sử dụng, AM thu thập thông tin của KH, ra PCT, hẹn ngày lắp đặt theo quy định/chọn số Vinaphone. Đăng ký dịch vụ CA nếu khách hàng có nhu cầu. *"Cảm ơn Anh/Chị đã dành thời gian trao đổi. Nếu cần hỗ trợ về dịch vụ, Anh/chị vui lòng gọi e (số ĐT của AM) hoặc gọi số 028.800126 để được tư vấn miễn phí. Em cảm ơn và xin chào anh/chị! Chúc anh/chị một ngày vui vẻ.".* 2. Nếu khách hàng không đồng ý, thông báo sẽ suy nghĩ và trả lời sau, AM tìm hiểu lý do và cập nhật lý do trên chương trình. *"Dạ, em xin phép được gửi anh/chị chương trình ưu đãi của VNPT. Đây là chương trình ưu đãi nhất từ trước đến nay. Nếu anh/chị có quan tâm, anh/chị vui lòng gọi e (số ĐT của AM) hoặc số 028.800126 để được tư vấn miễn phí. Em xin cảm ơn ạ. Chúc anh/chị một ngày vui vẻ.".* AM cập nhập vào trường Kết quả liên lạc, mục "từ chối", kết thúc quá trình xử lý. 3. Nếu khách hàng đang bận, AM thu thập thông tin của khách hàng để gọi lại sau. *"Anh/chị có thể cho phép em gọi lại các Anh/Chị vào giờ nào thích hợp hơn được không ạ?".* • Nếu KH đồng ý, trao đổi với KH để hẹn lịch thích hợp gọi lại, cập nhập vào trường Kết quả liên lạc mục "hẹn gọi lại". • Nếu KH vẫn không muốn trao đổi, chào khách hàng và hẹn gặp lại *"Da, em xin lỗi đã làm phiền anh/chị. Nếu cần hỗ trợ về dịch vụ VNPT, Anh/chị vui lòng gọi e (số ĐT của AM) hoặc số 028.800126 để được tư vấn miễn phí. Em cảm ơn và xin chào anh/chị. Chúc anh/chị một ngày vui vẻ".* 4. Nếu khách hàng chưa đồng ý, thông báo sẽ suy nghĩ và trả lời sau, AM thu thập thông tin của khách hàng để liên hệ lại.

	"Dạ, em xin lỗi vì đã làm phiền anh/chị ạ. Để không làm phiền công ty mình, anh/chị có thể cho em xin thông tin liên hệ (SĐT, nếu chưa có, địa chỉ email) được không ạ? Em sẽ gửi các thông tin ưu đãi để công ty mình tham khảo." Nếu khách hàng cung cấp, cập nhật vào CSDL: *"Dạ, em xin cảm ơn ạ. Chúc anh/chị một ngày vui vẻ."* Nếu khách hàng không cung cấp: *"Dạ, em xin cảm ơn ạ. Chúc anh/chị một ngày vui vẻ.".* 5. Nếu khách hàng muốn hẹn gặp trực tiếp, AM thu thập thông tin của khách hàng để đến tiếp thị trực tiếp. *"Bộ phận Bán hàng doanh nghiệp bên e có thể đến gặp trực tiếp Anh/chị vào lúc ... ngày ... được không ạ?* (hẹn trong khoảng 6 đến 24h). Cập nhật lịch hẹn vào CSDL: *"Dạ, em xin cảm ơn ạ. Chúc anh/chị một ngày vui vẻ."*

PHIẾU ĐĂNG KÝ THAM GIA GÓI CƯỚC VĂN PHÒNG DATA VP25/VP30/VP VIP

(Đính kèm Hợp đồng/Phụ lục HĐ số: /HĐ-DVVT)

Bên A: (Khách hàng):		**Bên B: TRUNG TÂM KINH DOANH VNPT TỈNH/TP**	
Đại diện:.....	Chức vụ:.....	Đại diện:	Chức vụ:
Địa chỉ:.....		Địa chỉ:.	
FiberVNN chủ nhóm:	.....	Số máy đại diện:	Số máy Fax:
+ Gói cước đang dùng:	+ Account:.....	Thông tin bộ phận tiếp nhận và khai báo gói cước Văn phòng Data:	
Số máy VinaPhone chủ nhóm:	.....	NVPT:.....Đơn vị:.....	
+ TB Trả sau:.....	+ TB Trả trước:.....	NVKD:.....Đơn vị:.....	

Sau khi đọc kỹ các điều kiện tham gia gói cước Văn phòng Data của VNPT VinaPhone, tôi/chúng tôi đồng ý đăng ký gói cước bên dưới *(Khách hàng đánh dấu (X) vào gói cước đăng ký tham gia):*

☐Khách hàng đăng ký Gói cước tích hợp Data, Internet cáp quang, Fsecure (gói VP):

Thời gian: Từ ngày ...../...../2018 đến ngày ..../..../2018

STT	Gói cước	VP 25	VP 30	VP VIP
Khách hàng chọn gói , đánh dấu (X)		☐	☐	☐
I	**Gói cước Văn phòng Data**			
Khách hàng chọn gói cước thanh toán, đánh dấu (X)				
Gói cước thanh toán hàng tháng		☐1.240.000đ	☐1.950.000đ	☐3.550.000đ
Gói cước thanh toán 6 tháng		☐7.068.000đ	☐11.115.000đ	☐20.235.000đ
Gói cước thanh toán 12 tháng		☐13.392.000đ	☐21.060.000đ	☐38.340.000đ
1	**Gói Fiber VNN**	60Mbps(*60Mbps trong nước, 1M quốc tế)*	70Mbps(*70Mbps trong nước, 1,5Mbps quốc tế)*	90Mbps(*90Mbps trong nước, 2Mbps quốc tế)*
	Số máy chủ nhóm:			
2	**Gói Data Sharing**	35GB	40GB	40GB
2.1	Dung lượng data sharing trong nhóm			
	Số thuê bao thành viên thứ 1- **Số máy chủ nhóm:**			
2.2	Số lượng thuê bao thành viên VNP *(Tương đương với số lần đăng ký thành viên miễn phí)*	30	35	35
2.2.1	Số TBTV thứ 2 đến thứ 5			
2.2.2	Số TBTV thứ 6 đến thứ 10			
2.2.3	Số TBTV thứ 11 đến thứ 15			
2.2.4	Số TBTV thứ 16 đến thứ 20			
2.2.5	Số TBTV thứ 21 đến thứ 25			
2.2.6	Số TBTV thứ 26 đến thứ 30			
2.2.7	Số TBTV thứ 31 đến thứ 35			
2.2.8	Số TBTV thứ 36 đến thứ 40			
2.2.9	Số TBTV thứ 41 đến thứ 45			
2.3	Số thành viên VNP tối đa trong nhóm	35	40	45
2.4	Số TB cố định VNPT tối đa	6	8	10
2.5	Bước cấp phát lưu lượng	Tùy biến theo quy định mới của gói VP Data		
3	**Thoại trong nhóm**	Miễn phí cuộc gọi giữa các thuê bao tham gia gói cước Văn phòng Data (giữa cố định với cố định; cố định với di động và ngược lại trong thời giant ham gia)		
II	**Ưu đãi khi tham gia gói cước**			
1	**Fsecure**	☐ Miễn phí account Fsecure dùng cho 5thiết bị trong 12 tháng		
2	**SMS Brandname**	☐ Miễn 1000 SMS nội mạng/tháng – Từ ...../...../2018 đến ...../...../2018		

III – Giá cước và hiệu lực tính cước:

1.Giá các gói Văn phòng Data trên đã bao gồm 10% thuế GTGT.

2.Cước gói được tính và phát hành trên giấy báo cước của dịch vụ FiberVNN.

3.Gói cước Văn phòng Data có hiệu lực tính cước kể từ ngày đăng ký thành công trên hệ thống CCBS.

4. Khách hàng cam kết: Tôi/Chúng tôi cam kết sử dụng gói dịch vụ tối thiểu 12 tháng. Trong thời gian tham gia gói cước Văn phòng Data, tôi/Chúng tôi thanh toán cước đầy đủ và đúng hạn, không tạm ngưng/hủy gói và không đăng ký chuyển xuống gói thấp hơn.

Phiếu đăng ký này được lập thành 02 bản, được xem là phụ lục hợp đồng và có hiệu lực pháp lý như nhau, khách hàng giữ 01 bản, TTKD VNPT-..... giữ 01 bản để thực hiện.

……, ngày ……tháng ……năm 2018

ĐẠI DIỆN KHÁCH HÀNG
(Ký, đóng dấu và ghi rõ họ tên)

.....