



**PHIẾU ĐĂNG KÝ GÓI CƯỚC VÀ CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MẠI VINAPHONE**  
“Áp dụng cho khách hàng doanh nghiệp”

Tên cơ quan, tổ chức hoặc cá nhân:.....

Người đại diện: ..... Chức vụ: .....

Số CMND/Hộ chiếu: ..... Cấp ngày: ..... Tại:.....

Hộ khẩu thường trú tại: .....

Tôi đồng ý đăng ký gói cước và chương trình khuyến mại của Vinaphone (đánh dấu vào ô lựa chọn đăng ký và điền đầy đủ thông tin vào bảng bên dưới):

- Đăng ký gói DN/CN     Đăng ký KM máy ĐTDĐ     Đăng ký gói phụ gia tặng     Chuyển đổi gói     Gia hạn gói .....

Stt	Số thuê bao	Gói cước sử dụng/ gia hạn/chuyển đổi	Gói Phụ gia tặng	Loại máy KM	Giá trị máy KM (đ)	Số tiền đặt cọc (đ)	Số tiền cước đóng trước (đ)	Số tiền nộp thêm (đ) <small>(TBĐC nhận có giá cao hơn giá trị KM)</small>	Nội dung khác
1									
2									
3									
4									
5									
6									

- Ghi chú: .....

- Nội dung các gói cước ALO DN được niêm yết tại các điểm giao dịch. Chỉ áp dụng KM TBĐC cho một số gói cước. Khách hàng đăng ký nhận TBĐC phải cam kết sử dụng theo thời gian quy định. Trong thời gian cam kết thuê bao khóa 02 chiều nợ, yêu cầu vẫn phát sinh cước cam kết tối thiểu.
- Khách hàng nhận TBĐC phải đặt cọc giá trị thiết bị, số tiền đặt cọc sẽ được hoàn trả dần vào hóa đơn tính cước trong thời gian cam kết. Thuê bao vi phạm cam kết sẽ không được hoàn trả lại số tiền đã đặt cọc. Trong thời gian cam kết sử dụng thuê bao không được chuyển đổi sang các gói cước không được áp dụng tặng TBĐC hoặc gói cước có giá gói thấp hơn giá gói cước đăng ký ban đầu.
- Đối với khách hàng có nhu cầu sử dụng thiết bị đầu cuối có mức giá cao hơn giá trị khuyến mại tối đa của chương trình thì: Nộp thêm phần chênh lệch giữa giá trị thực tế của TBĐC và giá trị khuyến mại tối đa cho khách hàng. Khách hàng vẫn phải cam kết sử dụng dịch vụ theo thời gian quy định. Trường hợp khách hàng vi phạm cam kết sẽ không được hoàn lại số tiền đã nộp thêm đồng thời phải thanh toán các khoản cước: thuê bao, cước gói, cước cam kết tối thiểu phát sinh khác đến thời điểm chấm dứt hợp đồng và phải thanh toán thêm giá trị còn lại của TBĐC khấu hao theo thời gian sử dụng (bằng tiền mặt).
- Đăng ký gói cước với thuê bao thuộc chương trình Thỏa sức chọn số: Khi đăng ký một trong các gói cước khuyến mại thì: thuê bao cá nhân chọn mức cam kết cước ≤ 300.000đ/tháng sẽ được miễn cước cam kết tháng theo chương trình.
- Thuê bao hết hạn hưởng khuyến mại đăng ký gia hạn chuyển đổi: đăng ký từ ngày 1-20 hàng tháng hiệu lực sử dụng gói cước trong tháng. Đăng ký gia hạn từ ngày 21 hàng tháng: hiệu lực sử dụng gói cước từ tháng kế tiếp.

Tôi cam kết tuân thủ điều khoản chung của hợp đồng đã ký, tuân thủ những quy định về các gói cước của dịch vụ Vinaphone và thanh toán đầy đủ cước phí theo giấy báo cước hàng tháng, đồng ý thanh toán toàn bộ các khoản cước phát sinh, cước gói, cước cam kết tối thiểu, bồi hoàn tiền khấu hao máy ĐTDĐ đã được khuyến mại đến thời điểm chấm dứt hợp đồng trong trường hợp vi phạm cam kết. Phiếu đăng ký này là một phần của hợp đồng cung cấp dịch vụ Viễn thông số:.....ngày ... / .../ 2017 và có hiệu lực kể từ ngày ký. Phiếu này được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

Khách hàng  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

Lãnh đạo đơn vị xác nhận  
(Ký, ghi rõ họ tên)

TP. Hồ Chí Minh, ngày ..... tháng ..... năm 2017  
Giao dịch viên  
(ký, ghi rõ họ tên)

**NỘI DUNG & QUY ĐỊNH CÁC GÓI CƯỚC DÀNH CHO KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP**

**1. Gói cước ALO doanh nghiệp:**

Stt	Tên gói	Cước gói/tháng (đã có VAT, chưa bao gồm cước thuê bao tháng)	Lưu lượng bao gồm trong gói/tháng							
			Thoại (phút)				SMS (tin)			Data
			Nội mạng VNP T	VNP, CĐ VNP T, MobiFone	Trong nước	Gọi DD, CĐ, DNK	Nội mạng VNP	Nội mạng VNP T	Trong nước	
1	DN-45	45.000	1.500							
2	DN-145	145.000		1.500						
3	DN-101	101.000			300					
4	VIP-99	99.000	1.500				300			MAX
5	VIP-119	119.000	1.500				300			MAX100
6	VIP-169	169.000		1.500						MAX
7	VIP-179	179.000			300				300	MAX100
8	VIP289	289000			500				500	MAX200
1	SMSI5	15.000					300			
2	VOICE (ngoại mạng)	35.000				50				

**2. Gói cước ezCom trả sau dành cho ngành giao thông vận tải và du lịch (GTVT & DL)**

Cước gói (đ)/tháng (đã có VAT)	200.000	200.000
Dung lượng KM	20GB/tháng	4GB/ngày
Chu kỳ áp dụng	18 tháng	24 tháng

Sau khi sử dụng hết tốc độ cao, thực hiện bóp băng thông theo tốc độ GPRS/EDGE. Gói cước chỉ sử dụng vào mục đích cho khách hàng ngành giao thông vận tải du lịch (dùng sóng 3G phát wifi cho khách hàng sử dụng trong các chuyến tàu/xe) không sử dụng cho mục đích khác và đối tượng khác. Vinaphone sẽ chủ động dừng dịch vụ đối với các thuê bao sử dụng không đúng theo quy định.

**3. Quy định chung**

- Thuê bao sử dụng miễn phí dung lượng KM gói trong tháng hoặc trong ngày tùy theo nội dung khuyến mại, không sử dụng hết sẽ không được cộng dồn cho tháng sau/ngày hôm sau. Số lượng thoại/SMS/data miễn phí không được tính trong trường hợp khách hàng sử dụng dịch vụ thoại/SMS/truyền dữ liệu ở nước ngoài trong quá trình chuyển vùng quốc tế. Các thuê bao tham gia chương trình này sẽ không được tham gia các chương trình khuyến mại miễn phí khác (nếu có).
- Thoại nội mạng VNPT: miễn cước 10 phút đầu tiên của cuộc gọi nội mạng VNP (không bao gồm cuộc gọi Video Call), cố định VNPT/Gphone trên toàn quốc
- Thoại nội mạng VNPT, MobiFone: miễn cước 10 phút đầu tiên của cuộc gọi nội mạng VNP (không bao gồm cuộc gọi Video Call), cố định VNPT/Gphone toàn quốc, MobiFone.
- Thoại trong nước: gọi nội mạng VNPT và các hướng di động, cố định mạng khác trong nước (sử dụng tối đa số phút trong gói, không giới hạn số lượng/thời lượng cuộc gọi).

**4. Các chính sách ưu đãi khác:**

Tặng cước cho thuê bao đại diện cho thuê bao đăng ký gói cước ALO DN (cước tặng chỉ được sử dụng trong tháng và không được chuyển đổi số tiền cước còn thừa trong tháng cho TB khác): Từ 11 đến 30 thuê bao, tặng cước trị giá 300.000đ/tháng cho 01 thuê bao đại diện trong 12 tháng kể từ tháng đầu tiên nhận cước tặng. Từ 31 thuê bao trở lên, tặng cước trị giá 500.000đ/tháng cho 01 thuê bao đại diện. Cứ mỗi 30 thuê bao tăng thêm, tặng cước thêm cho 01 thuê bao đại diện trị giá 500.000đ/tháng trong 12 tháng tính kể từ tháng đầu tiên nhận cước tặng.

Miễn cước cam kết số đẹp có mức cam kết từ 400.000đ/tháng trở xuống. DN có nhu cầu sử dụng số đẹp làm hotline sẽ được chọn số đẹp có mức cam kết 600.000đ/tháng/TB trên trang thỏa sức chọn số và được miễn cam kết với điều kiện: DN hoà mạng mới từ 30TB trở lên được chọn 1 số đẹp, - DN hoà mạng mới từ 50TB trở lên sẽ được chọn 2 số đẹp (mỗi doanh nghiệp chỉ được chọn tối đa 02 số đẹp và không tách số lượng thuê bao làm nhiều hợp đồng).

**5. Thuê bao tham gia chương trình tặng thiết bị đầu cuối (TBĐC)**

- Đối tượng:** thuê bao trả sau hoà mạng mới và thuê bao trả trước kích hoạt trong 24h chuyển sang trả sau (chưa áp dụng cho thuê bao trả sau đang hoạt động và thuê bao trả trước đang hoạt động chuyển đổi sang trả sau). Không áp dụng tặng TBĐC gói cước DN45.
- Cam kết sử dụng 12 tháng liên tục từ tháng liền sau tháng hoà mạng. Trong suốt thời gian cam kết, thuê bao không được: chuyển đổi sang gói cước DN45, sang các loại hình thuê bao khác, cắt, huỷ không sử dụng, chuyển chủ quyền, tạm khoá 2 chiều, chuyển tỉnh, không muốn tham gia chương trình.
- Sau thời hạn cam kết sử dụng, nếu thuê bao không vi phạm các nội dung quy định thì khách hàng được toàn quyền sử dụng thiết bị đầu cuối đã được KM.
- Trường hợp thuê bao vi phạm hoặc chấm dứt hợp đồng trước thời hạn cam kết sử dụng, ngoài việc phải thanh toán các khoản cước thuê bao, cước gói, cước cam kết tối thiểu và cước phát sinh khác... đến thời điểm chấm dứt hợp đồng, khách hàng sẽ phải thanh toán thêm giá trị còn lại của máy điện thoại khấu hao theo thời gian sử dụng (bằng tiền mặt) đã được KM. Phần giá trị máy được xác định như sau:
- Khuyến mại 100% máy ĐTDĐ: Giá trị còn lại = (giá trị thiết bị khuyến mại ban đầu/số tháng cam kết sử dụng dịch vụ) x (số tháng cam kết sử dụng dịch vụ - số tháng kể từ ngày giao máy cho khách hàng).
- Khuyến mại máy smartphone có giá trị cao: Giá trị bồi hoàn cho 01 thuê bao = (giá trị thiết bị khuyến mại ban đầu/SL thuê bao cam kết sử dụng ban đầu/số tháng cam kết sử dụng) x (số tháng cam kết sử dụng dịch vụ - số tháng kể từ ngày giao máy cho khách hàng).

**6. Thông tin bàn giao thiết bị đầu cuối :**

TTKD (Bên B - Bên giao TBĐC): .....

Khách hàng (Bên A - Bên nhận TBĐC): .....

Hai bên bàn giao TBĐC theo đúng nội dung khuyến mại của chương trình mà Bên A đã đăng ký:

Stt	Loại thiết bị	ĐVT	Số lượng	Tình trạng
1		Bộ		Hàng mới 100%, đầy đủ phụ kiện đính kèm, phiếu bảo hành
2				
3				
4				

Bên giao TBĐC  
(Ký, ghi rõ họ tên)

Bên nhận TBĐC  
(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)