



FRANCHISE VN
VẬN HÀNH XUẤT SẮC

BÁO CÁO MẪU, BẢN TÓM TẮT

Chính sách giá bán và quản trị biên lợi nhuận

CTCP Tập Đoàn An Bình Vạn Phát (Tập Đoàn ABVP), tên giả định

PHẠM VI

5 dòng sản phẩm, 386 khách

NGƯỜI NHẬN

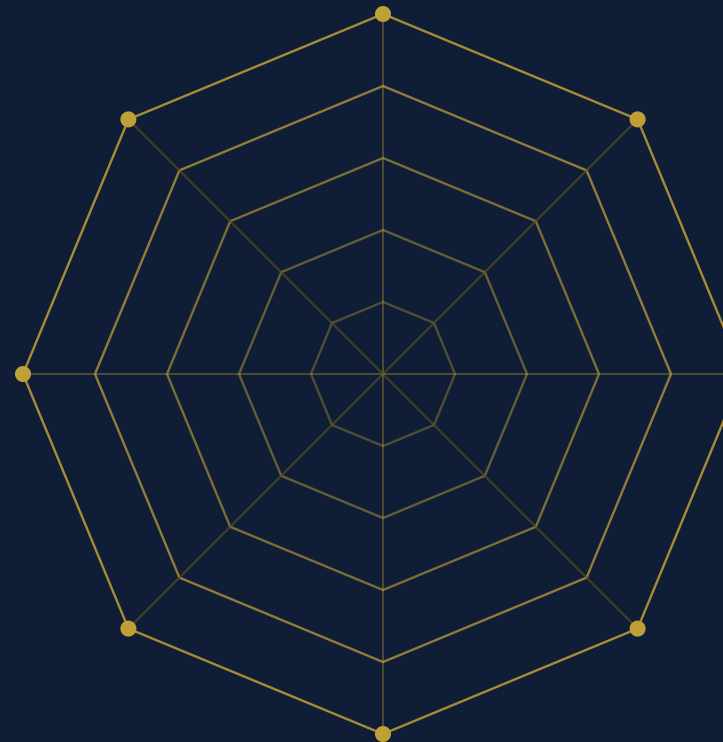
HĐQT và Ban điều hành

THỜI GIAN

6 tuần, 07 đến 08/2026

PHIÊN BẢN

Tóm tắt 12 trang



Ngưỡng biên gộp 5% chặn đơn, nhưng 40 tỷ nhượng bộ giá nằm ngoài hóa đơn

- 1

Ngưỡng 5% đẩy nhượng bộ ra ngoài hóa đơn

Năm 2025 nhượng bộ giá là 151 tỷ, 11,6% giá niêm yết 1.301 tỷ: 111 tỷ trên hóa đơn, 40 tỷ ngoài hóa đơn. Rò rỉ giá 71 tỷ, gấp 1,5 lần lợi nhuận sau thuế 46 tỷ. Quý 2/2026, khoản ngoài hóa đơn của 10 khách lớn tăng 19% so với quý 2/2025 trong khi chiết khấu hóa đơn giảm 6%.
- 2

10 khách lớn nhận 75% nhượng bộ và cũng là 62% doanh thu

Tăng giá 3% cho 10 khách lớn (713 tỷ, 62% của 1.150 tỷ) thêm 21,4 tỷ, hết lãi nếu mất 86 tỷ doanh thu (1,2 khách) ở biên đóng góp 25%. Đổi thưởng cuối kỳ 17 tỷ sang bậc thang thêm 9 tỷ, hết lãi nếu mất 36 tỷ (0,5 khách). Bước giá chỉ mở sau 06/2027, mức 1,5% dưới ngưỡng 2% mà 5 trong 8 khách nói sẽ mời nhà cung cấp thứ hai báo giá.

NHƯỢNG BỘ GIÁ NĂM 2025

11,6%

151 tỷ trên 1.301 tỷ giá niêm yết, gồm 111 tỷ chiết khấu hóa đơn và 40 tỷ ngoài hóa đơn.

BA VIỆC ĐẦU TRONG 16 THÁNG

1

Một người sở hữu biên 5 dòng, giá sàn theo dòng

2

Ma trận phân quyền giá, trừ thưởng người xin giảm

3

Thưởng cuối kỳ thành bậc thang

Ngoại lệ ngưỡng 5% hết hạn 06/2026, giá sàn theo dòng thay trước 09/2026

1.150

tỷ đồng doanh thu năm 2025

386

khách hàng, 10 khách lớn chiếm 62% doanh thu

112

đơn carton biên gộp dưới 5% năm 2025, doanh thu 58 tỷ

3

đơn ngoại lệ của ngưỡng 5%, hết hạn 06/2026

LÝ DO HĐQT KHỞI ĐỘNG DỰ ÁN

1

Ngưỡng biên gộp 5% từ 03/2026 là ngưỡng tạm, chờ giá sàn theo dòng của chiến lược 5 năm

2

Giá thành theo dòng và theo lệnh có từ 06/2026, đủ để tính biên sau chi phí phục vụ

3

Hợp đồng của 10 khách lớn gia hạn rải rác từ 01/2027, thưởng cuối kỳ nằm trong điều khoản

MỤC TIÊU DỰ ÁN (6 TUẦN, 07 ĐẾN 08/2026)

✓

Biên thực tế theo 5 dòng, 3 nhóm khách và 386 khách

✓

Thác giá 6 bước và mức rõ rĩ giá của từng nhóm khách

✓

Giá sàn theo dòng, cấu trúc chiết khấu, ma trận phân quyền giá

Không gồm đàm phán thay đổi bán hàng và ý kiến luật sư về thỏa thuận giá với đại lý.

Mỗi nhượng bộ giá được truy về hóa đơn, hợp đồng hoặc chuyển giao

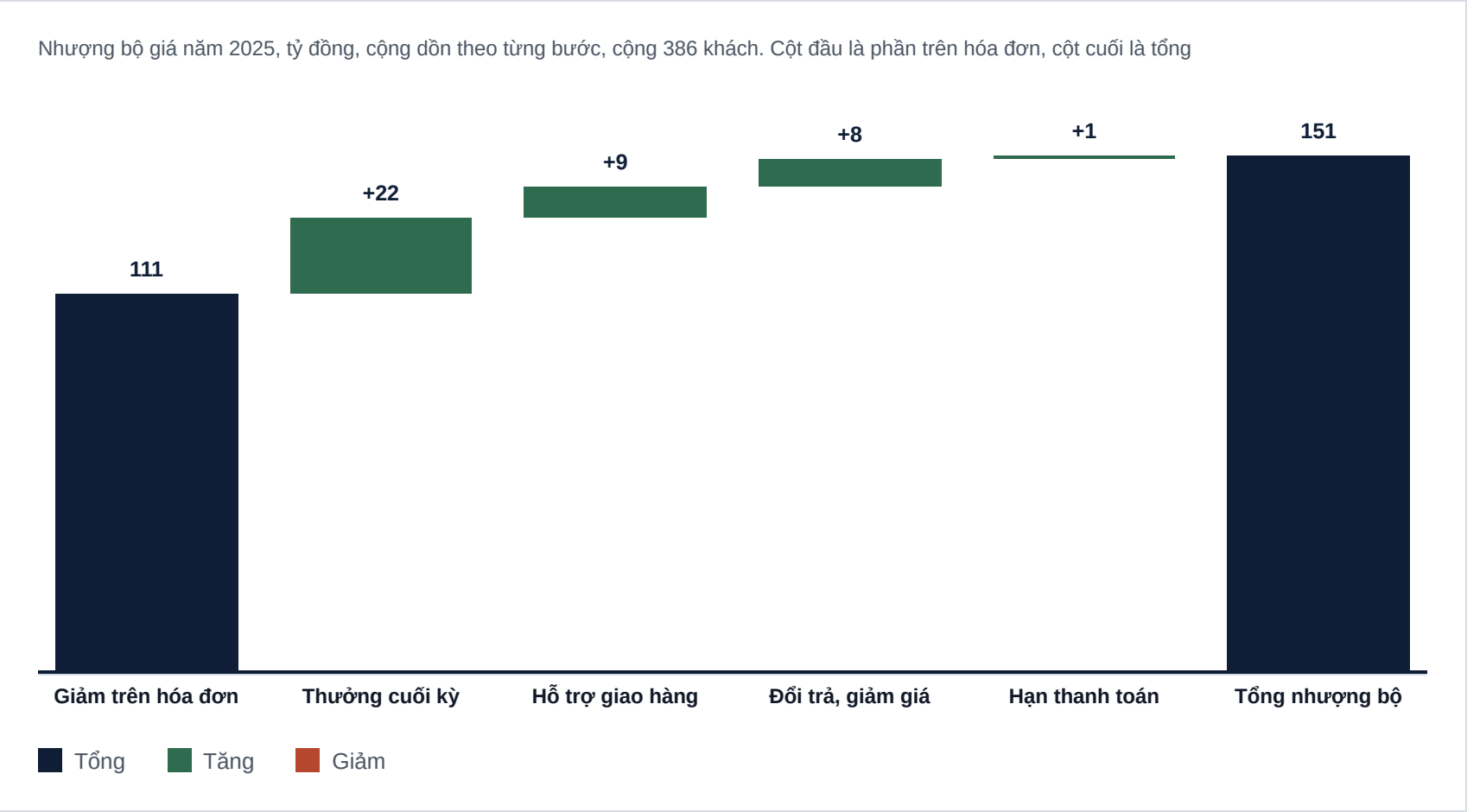
NĂM BƯỚC TRONG 6 TUẦN

1 Biên thực tế Dòng, kênh, khách, tuần 1 đến 2	2 Thác giá Rò rỉ từng bước, tuần 2 đến 3	3 Đối thủ, giá trị Báo giá, độ nhạy giá, tuần 3 đến 4	4 Chính sách giá Giá sàn, chiết khấu, tuần 4 đến 5	5 Phê duyệt, đào tạo Ma trận, theo dõi, tuần 6
---	---	--	---	---

BỐN NGUỒN DỮ LIỆU

GIAO DỊCH BÁN HÀNG 12 tháng Dòng đơn năm 2025 của 386 khách, kèm chiết khấu hóa đơn và thưởng	HỢP ĐỒNG 10 khách lớn Thưởng cuối kỳ, hỗ trợ giao, hạn thanh toán, ngày gia hạn	GIÁ ĐỐI THỦ 7 nhà cung cấp Báo giá cho 15 mã hàng tiêu biểu của 3 dòng	KHÁCH HÀNG 8 khách lớn Phòng vấn lại 8 khách của dự án mô hình kinh doanh, thêm câu hỏi về giá
--	--	---	---

Nhượng bộ giá 151 tỷ trên giá niêm yết 1.301 tỷ, 40 tỷ nằm ngoài hóa đơn



1.301 tỷ

giá niêm yết: doanh thu 1.150 tỷ cộng 151 tỷ nhượng bộ

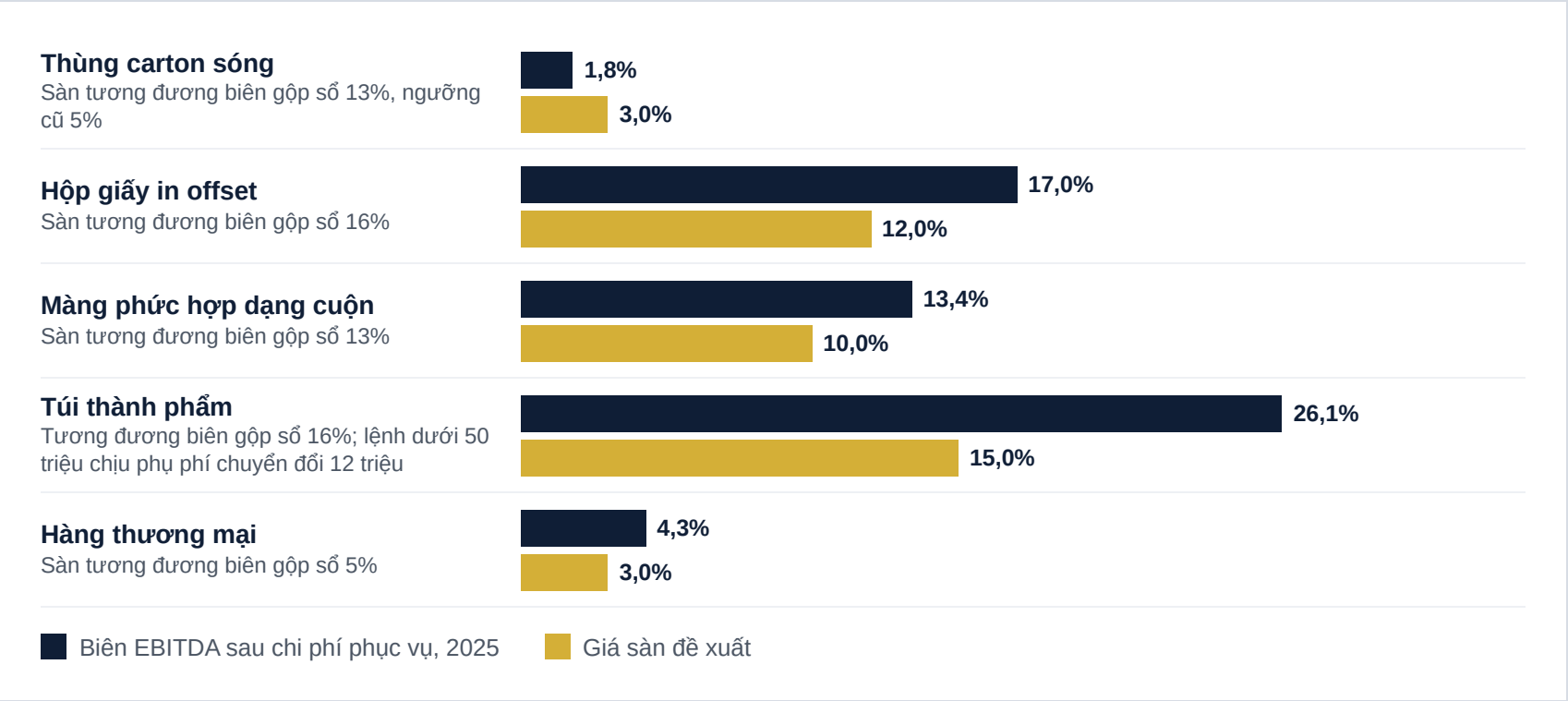
113 tỷ

nhượng bộ của 10 khách lớn, 75% tổng nhượng bộ

71 tỷ

rò rỉ giá, phần nhượng bộ không gắn điều kiện nào, 5,5% giá niêm yết

236 tỷ doanh thu 2025 dưới giá sàn theo dòng, riêng carton lỗ 15 tỷ EBITDA



236 tỷ

doanh thu 2025 của các đơn dưới giá sàn mới, 20,5% doanh thu

Âm 15 tỷ

EBITDA của các đơn đó: carton âm 15 tỷ, túi âm 2 tỷ, ba dòng còn lại dương 2 tỷ

28 tỷ

EBITDA cần thêm để đưa mọi đơn dưới sàn lên sàn

Cắt thưởng trước, tăng giá sau, chặn kẽ hở ngoài hóa đơn bằng giá sàn

1

Ngưỡng 5% biên gộp mở kẽ hở ngoài hóa đơn

Ngưỡng 5% chỉ đo giá trên hóa đơn. Tám tuần đầu có 9 đơn dưới ngưỡng, 4 đơn nâng giá để qua; 3 trong 4 đơn đó được bù bằng hỗ trợ giao hoặc thưởng ngoài hóa đơn. Giá sàn mới tính trên giá thực nhận, gộp cả bốn khoản ngoài hóa đơn.

2

HĐQT cắt thưởng cuối kỳ trước, xét tăng giá sau 06/2027

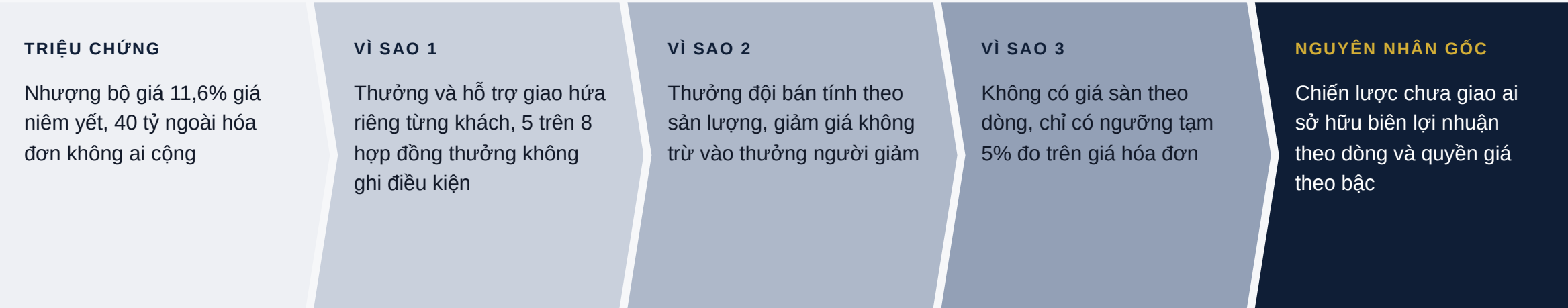
Cách xử lý A: tăng giá 3% cho 10 khách lớn (713 tỷ), thêm 21,4 tỷ, hết lãi nếu mất 86 tỷ doanh thu (1,2 khách) ở biên đóng góp 25%; 5 trong 8 khách được hỏi sẽ mời nhà cung cấp thứ hai báo giá khi giá tăng quá 2%.
Cách B: đổi thưởng 17 tỷ sang bậc thang, thêm 9 tỷ, hết lãi nếu mất 36 tỷ (0,5 khách).
HĐQT chọn B từ 01/2027.

3

Ma trận 2026 là bước trước của quyền chiết khấu 5% năm 2027

Từ 09/2026 trưởng phòng kinh doanh quyết thêm đến 1,5%, Phó Tổng giám đốc kinh doanh đến 3%; giá 10 khách lớn và mọi đơn dưới sàn ở Tổng giám đốc. Nhượng bộ ngoài hóa đơn trừ vào thưởng người xin giảm. Mức 5% của Giám đốc kinh doanh từ 12/2027 chỉ mở khi 4 quý liên không có đơn dưới sàn thiếu văn bản.

Chưa ai sở hữu biên theo dòng, thưởng đội bán lại tính theo sản lượng



— QUAN SÁT TRONG 12 THÁNG DỮ LIỆU

8/10

hợp đồng khách lớn có thưởng cuối kỳ từ 1,2% đến 3,5% doanh thu, 5 hợp đồng không ghi sản lượng

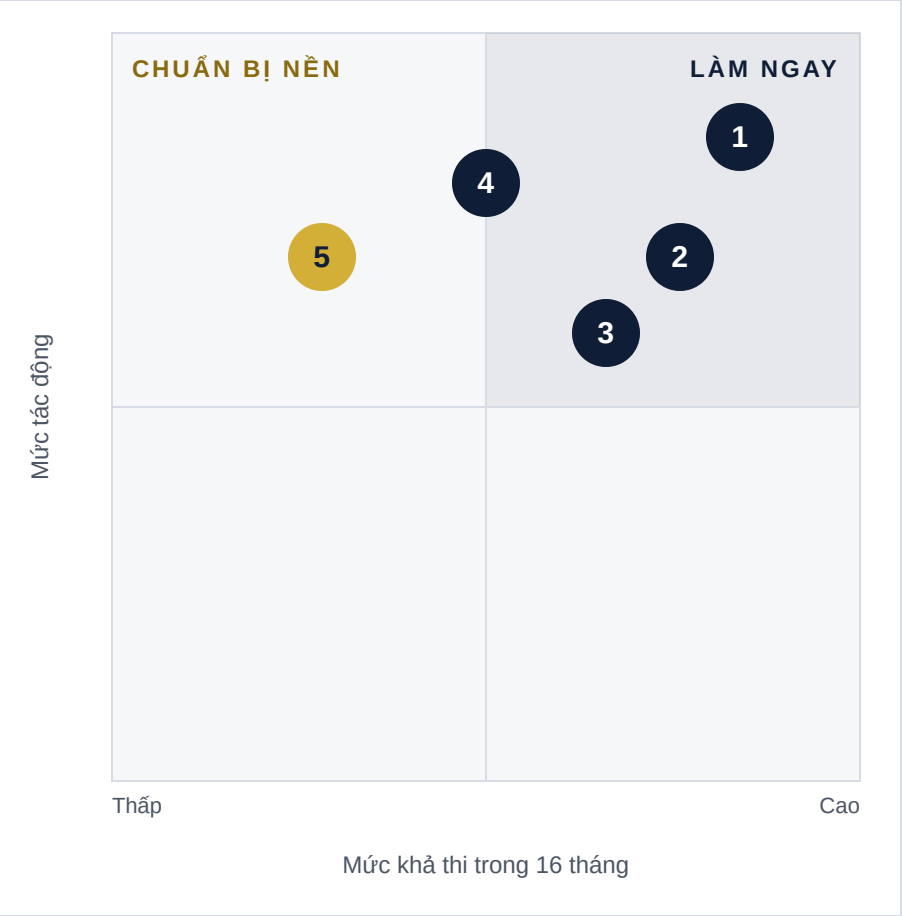
11 tỷ

thưởng năm 2025 trả theo 5 hợp đồng không điều kiện, trong 17 tỷ thưởng của 10 khách lớn

4 khoản

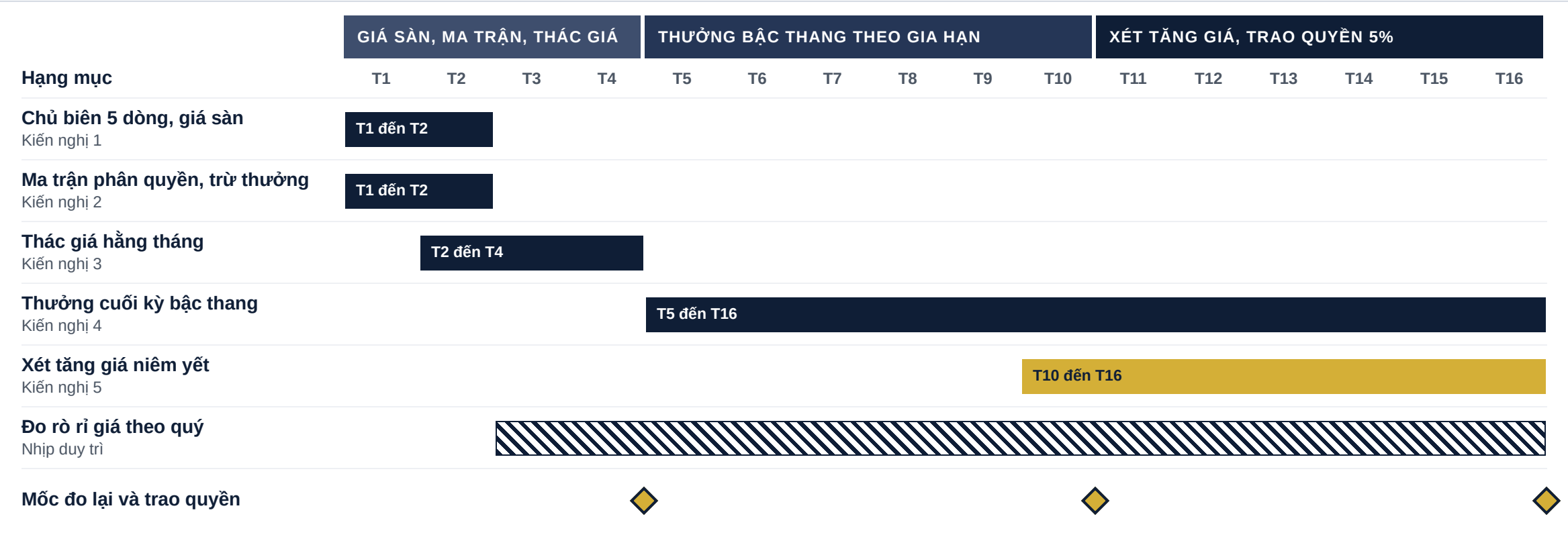
ngoài hóa đơn chưa có bảng nào cộng chung cho một đơn trước dự án

Giao người chịu biên trước, thưởng đổi khi gia hạn, tăng giá sau 06/2027



1	Giao một người sở hữu biên 5 dòng, giá sàn thay ngưỡng 5% Phó Tổng giám đốc kinh doanh chịu biên; sàn từ 3% (carton) đến 15% (túi).	Tháng 1 đến 2
2	Ma trận phân quyền giá, trừ thưởng người xin giảm Trưởng phòng 1,5%, Phó Tổng giám đốc 3%, Giám đốc kinh doanh 5% từ 12/2027, còn lại Tổng giám đốc.	Tháng 1 đến 2
3	Thác giá hằng tháng và đo rò rỉ giá Một bảng cộng 6 khoản, rò rỉ giá từ 5,5% xuống 4,0% sau 12 tháng.	Tháng 2 đến 4
4	Thưởng cuối kỳ thành bậc thang có điều kiện Gắn sản lượng cam kết và hạn thanh toán, áp khi hợp đồng gia hạn từ 01/2027.	Tháng 5 đến 16
5	Xét tăng giá niêm yết 1,5% cho khách lớn Chỉ mở khi mốc 06/2027 còn đủ 10 khách và thưởng đã chuyển bậc thang.	Tháng 10 đến 16

Lộ trình 16 tháng, T1 là 09/2026: quyền chiết khấu 5% chỉ mở ở 12/2027



■ Việc chính ■ Việc dài hạn ▨ Nhịp duy trì ◆ Mốc: 12/2026 đo rò rỉ giá, 06/2027 xét tăng giá, 12/2027 Giám đốc kinh doanh nhận mức 5%

Sau 8 tuần áp giá sàn, rò rỉ giá từ 5,5% xuống 4,8%, mục tiêu 4,0%

4,8%

rò rỉ giá, nhượng bộ không gắn điều kiện trên giá niêm yết từ 5,5% năm 2025; mục tiêu 4,0% sau 12 tháng

31

đơn xin duyệt dưới giá sàn dòng trong 8 tuần

26 nâng giá hoặc đổi điều khoản, 3 từ chối, 2 ngoại lệ có văn bản

7

trường hợp khách lớn xin giá trực tiếp Tổng giám đốc, bỏ qua bậc

5 trả về Phó Tổng giám đốc kinh doanh, 2 Tổng giám đốc quyết

3/8

hợp đồng có thưởng đã ký phụ lục bậc thang

5 hợp đồng còn lại chờ gia hạn từ 01/2027

— ĐÃ BÀN GIAO

- ✓ Báo cáo phân tích biên lợi nhuận và rò rỉ giá của 5 dòng, 386 khách
- ✓ Chính sách giá và bảng giá mới, giá sàn theo 5 dòng
- ✓ Cấu trúc chiết khấu theo điều kiện: khối lượng, sản lượng cam kết, thanh toán, giao hàng
- ✓ Cơ chế phê duyệt giá 4 bậc và bảng theo dõi rò rỉ giá hằng tháng

— THAY ĐỔI ĐÃ CÓ TRONG DỰ ÁN

- 1 Ngưỡng tạm 5% ngừng hiệu lực 08/2026, thay bằng giá sàn theo 5 dòng, hiệu lực 09/2026
- 2 3 đơn ngoại lệ hết hạn 06/2026 được tính lại theo giá sàn: 2 đơn nâng giá, 1 đơn đổi điều khoản giao
- 3 Đội bán hàng 24 người dự 2 buổi hướng dẫn, nhận bảng thác giá hằng tháng
- 4 Phó Tổng giám đốc kinh doanh nhận trách nhiệm biên 5 dòng và chủ trì đàm phán lại thưởng với 3 khách lớn



FRANCHISE VN

VẬN HÀNH XUẤT SẮC

Bản đầy đủ và bước tiếp theo

— BẢN ĐẦY ĐỦ GỒM THÊM

- ✓ Thác giá chi tiết theo 5 dòng, 3 nhóm khách và 30 khách lớn nhất
- ✓ Bảng giá sàn theo dòng và cách quy đổi sang biên gộp số
- ✓ Mô hình độ nhạy giá và so sánh giá 7 nhà cung cấp
- ✓ Phụ lục: ma trận phân quyền, mẫu thưởng bậc thang, mẫu theo dõi rõ rĩ giá

— DỊCH VỤ TIẾP NỐI THƯỜNG GẶP

- 1 Hệ thống KPI và OKR
- 2 Lập kế hoạch tài chính, ngân sách và dự báo
- 3 Hệ thống quy trình và phân cấp phân quyền

Doanh nghiệp có thể tự triển khai lộ trình, không bắt buộc thuê tiếp.

HOTLINE

+84 357 988 588

EMAIL

info@franchisevn.com

WEBSITE

franchisevn.com