



**CÂU LẠC BỘ CEO 1994**  
**BAN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI**

---

**QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG**  
**BAN XÚC TIẾN THƯƠNG MẠI – CÂU LẠC BỘ CEO 1994**



**CHƯƠNG I: QUY ĐỊNH CHUNG**

**Điều 1. Tên gọi và Bản chất**

1. **Tên gọi:** Ban Xúc tiến Thương mại Câu lạc bộ CEO 1994 (gọi tắt là Ban XTMM).

2. **Bản chất:** Là một ban chuyên môn trực thuộc Ban Chấp hành Câu lạc bộ CEO 1994, hoạt động phi lợi nhuận nhằm kết nối giao thương, hỗ trợ phát triển kinh doanh cho các thành viên trong nội bộ Câu lạc bộ và mở rộng hợp tác ngoại khối.

**Điều 2. Sứ mệnh và Mục tiêu**

1. **Sứ mệnh:** "Đồng hành – Kết nối – Bứt phá". Khai thác tối đa sức mạnh tập thể của thể hệ CEO 1994 để tạo ra dòng chảy thương mại thực chất.

2. **Mục tiêu:**

- 100% thành viên được truyền thông, giới thiệu sản phẩm/dịch vụ trong hệ thống.
- Tăng trưởng tỷ lệ sử dụng sản phẩm chéo (Người 94 dùng hàng 94).
- Tổ chức các chương trình kết nối giao thương (Business Matching) định kỳ.

**CHƯƠNG II: NGUYÊN TẮC HOẠT ĐỘNG CỐT LÕI**

**Điều 3. Nguyên tắc vận hành**

Ban XTMM vận hành dựa trên 04 (bốn) nguyên tắc vàng sau đây:

1. **Tự nguyện & Cam kết:** Thành viên tham gia trên tinh thần tự nguyện nhưng phải cam kết hành động, bảo mật thông tin kinh doanh của đồng đội và tham gia đầy đủ các buổi kết nối.

2. **Ưu tiên nội khối:** Khi có nhu cầu mua sắm, sử dụng dịch vụ cho doanh nghiệp hoặc cá nhân, các thành viên ưu tiên tìm kiếm và sử dụng giải pháp của các thành viên trong Câu lạc bộ CEO 1994 trước khi tìm kiếm ra bên ngoài (với điều kiện chất lượng và giá cả cạnh tranh).



**3. Thực chất & Minh bạch:** Mọi cơ hội kinh doanh (Lead), doanh số kết nối thành công (Thanks Note) phải được ghi nhận rõ ràng, trung thực. Nói không với việc kết nối hời hợt, hình thức.

**4. Cạnh tranh lành mạnh & Văn minh:** Trường hợp trong Câu lạc bộ có các doanh nghiệp cùng ngành nghề, Ban XTTM khuyến khích hợp tác (buôn có bạn, bán có phường) hoặc cạnh tranh sòng phẳng bằng chất lượng dịch vụ, tuyệt đối không nói xấu, hạ bệ nhau.

## CHƯƠNG III: CƠ CẤU TỔ CHỨC VÀ NHIỆM VỤ

### Điều 4. Cơ cấu nhân sự Ban XTTM

**1. 01 Trưởng ban** (đồng thời là Phó Chủ tịch phụ trách Ban XTTM): Chịu trách nhiệm định hướng chiến lược, phê duyệt kế hoạch hoạt động tháng/quý và báo cáo trước Ban Chấp hành Câu lạc bộ.

**2. 01 – 02 Phó ban:** Hỗ trợ điều hành, phụ trách phân nhánh giải quyết các vướng mắc của thành viên.

**3. Các Thành viên chủ chốt:** Phụ trách các mảng: Truyền thông thương mại, Thư ký ghi nhận chỉ số, Tổ chức sự kiện giao thương.

### Điều 5. Nhiệm vụ của Ban XTTM

- Xây dựng và cập nhật liên tục Danh bạ Doanh nghiệp CEO 1994 (gồm: Tên doanh nghiệp, Ngành nghề, Sản phẩm chủ lực, Ưu đãi cho thành viên trong Câu lạc bộ).
- Định kỳ tổ chức các chương trình: Business Matching, Café Doanh nhân 1994, kết nối xuyên Câu lạc bộ.
- Tiếp nhận nhu cầu mua/bán của thành viên để kết nối "đúng người, đúng việc".

## CHƯƠNG IV: QUY CHẾ HOẠT ĐỘNG CỤ THỂ

### Điều 6. Sinh hoạt định kỳ

**1. Họp Ban XTTM:** Họp trực tiếp hoặc trực tuyến 01 (một) lần/tháng để đánh giá hiệu quả kết nối và lên kế hoạch tháng sau.

**2. Sự kiện Giao thương tổng thể:** Tổ chức tối thiểu 01 (một) quý/lần (Offline) dưới hình thức Workshop chia sẻ kinh nghiệm kết hợp kết nối thương mại trực tiếp.

### Điều 7. Quy trình kết nối và kiểm soát chất lượng

**Bước 1:** Thành viên có nhu cầu bán/tìm đối tác gửi thông tin theo form quy chuẩn của Ban XTTM, đăng tải vào nhóm Zalo "**Kết Nối Giao Thương – CEO 1994**" với biểu mẫu sau:

BIỂU MẪU CHUNG	VÍ DỤ MINH HỌA
Tôi ...	<i>Tôi là Thứ – KTA</i>
Nhu cầu: Mua / Cung cấp / Giới thiệu	<i>Đang cần các bạn giới thiệu</i>
Mong muốn: Kết nối / Tìm kiếm ...	<i>Đối tác cung cấp sản phẩm Điều hòa 12.000 BTU cho công trình tại Hà Nội.</i>
Thông tin đơn hàng: ...	<i>Dự kiến thời gian triển khai: Tháng 7.</i>
Thời gian: ... (bao gồm tiến độ cần báo giá, thời gian dự kiến triển khai, cung cấp dịch vụ)	<i>Rất mong được kết nối!</i>

**Bước 2:** Ban XTTM đánh giá mức độ phù hợp, sàng lọc, kết nối trực tiếp (mở group chat ba bên) để hai bên tự làm việc.

**Bước 3:** Sau khi hợp đồng ký kết hoặc giao dịch hoàn thành, thành viên thực hiện "**Thanks Note Sói**" (Báo cáo doanh số kết nối thành công về Ban để ghi nhận thành tích tổng kết hàng tháng, quý, và cuối năm).

## Điều 8. Cơ chế ưu đãi nội khối (Bắt buộc)

**1. Chính sách ưu đãi:** Mọi thành viên khi niêm yết sản phẩm trên kênh của Câu lạc bộ CEO 1994 phải có chính sách giá/dịch vụ ưu đãi riêng cho thành viên trong Câu lạc bộ (ví dụ: giảm giá x%, tặng thêm dịch vụ đi kèm, hoặc ưu tiên xử lý đơn hàng nhanh).

**2. Cơ chế "Gieo hạt":** Trích lợi nhuận của đơn hàng "Gieo hạt" vào Quỹ XTTM của Câu lạc bộ. Quỹ hoạt động độc lập, sử dụng vào các hoạt động giao lưu xúc tiến thương mại liên Câu lạc bộ, Quỹ từ thiện của Câu lạc bộ... Tỷ lệ trích ("Gieo hạt") được quy định trong bảng dưới đây:

NGÀNH NGHỀ	TỶ LỆ GIEO HẠT*
Xây dựng / Thi công hoàn thiện (có yếu tố lắp đặt)	1% – 2%
Cung cấp dịch vụ / giải pháp doanh nghiệp	3%
Hàng hóa / Giáo dục / Giải trí / Du lịch	2% – 5%

(\* Lưu ý: Tỷ lệ "Gieo hạt" không hoàn toàn ép buộc, khuyến khích thành viên gieo hạt với tâm thế tự nguyện phù hợp với điều kiện và biên lợi nhuận của mỗi doanh nghiệp.

## CHƯƠNG V: KHEN THƯỞNG, KỶ LUẬT VÀ MIỄN TRỪ TRÁCH NHIỆM

*"Kinh doanh có uy tín, tình bạn mới bền lâu"*

### Điều 9. Khen thưởng

Ban XTTM thực hiện vinh danh hàng năm tại Lễ tổng kết của Câu lạc bộ, gồm các danh hiệu:

- "Đại sứ Kết nối": Thành viên giới thiệu nhiều cơ hội kinh doanh nhất.
- "Doanh nghiệp Vàng": Thành viên có doanh số giao thương nội khối lớn nhất.

## Điều 10. Kỷ luật

Ban XTTM có quyền từ chối hỗ trợ xúc tiến thương mại hoặc đề xuất Ban Chấp hành Câu lạc bộ khai trừ đối với các trường hợp sau đây:

- Cung cấp sản phẩm/dịch vụ kém chất lượng làm ảnh hưởng uy tín của Câu lạc bộ.
- Có hành vi gian lận thương mại, không minh bạch về tài chính với đồng đội.
- Lợi dụng thông tin nội bộ của Câu lạc bộ để trục lợi cá nhân gây hại cho thành viên khác.

## Điều 11. Miễn trừ trách nhiệm

Việc kết nối giao thương trong khuôn khổ Ban XTTM là hoàn toàn tự nguyện. Ban Điều hành Câu lạc bộ CEO 1994 miễn trừ trách nhiệm đối với các giao dịch Vay – Mượn, Sử dụng uy tín và hình ảnh của Câu lạc bộ nhằm trục lợi cá nhân.

## CHƯƠNG VI: ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

### Điều 12. Hiệu lực thi hành

Quy chế này có hiệu lực kể từ ngày được Ban Chấp hành Câu lạc bộ CEO 1994 thông qua.

### Điều 13. Sửa đổi, bổ sung

Trong quá trình hoạt động, Ban XTTM có quyền kiến nghị sửa đổi, bổ sung Quy chế cho phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp các thành viên Câu lạc bộ CEO 1994.

Hà Nội, ngày 24. tháng 06. năm 2026

**TM. BAN CHẤP HÀNH**  
**CLB CEO 1994**  
**CHỦ TỊCH**

**TRƯỞNG BAN XTTM**  
*(PCT phụ trách Ban XTTM)*



**Trịnh Thị Hương**

**Nguyễn Hữu Thứ**

