



THƯ CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

Mã tài liệu: BM03/QT – CT - 01

Lần ban hành: 01

Ngày ban hành: 31/12/2025

THƯ CHÀO GIÁ CẠNH TRANH

Kính gửi: **Công ty Cổ phần Kinh Doanh và Phát Triển Bình Dương**

Lời đầu tiên, Công ty [Tên đơn vị của Bạn] xin gửi tới Quý đối tác lời chào trân trọng và lời chúc hợp tác thành công.

Chúng tôi trân trọng cảm ơn Quý công ty đã quan tâm và tạo cơ hội để chúng tôi được tham gia chào giá cung cấp sản phẩm/dịch vụ. Với mong muốn thiết lập mối quan hệ hợp tác chiến lược lâu dài, chúng tôi xin gửi đến Quý công ty bảng báo giá cạnh tranh nhất với các nội dung chi tiết như sau:

I. BẢNG BÁO GIÁ CHI TIẾT

Stt	Tên sản phẩm/dịch vụ	Xuất xứ/Hãng sản xuất	Quy cách/Mô tả	Đơn vị tính	Đơn giá (chưa VAT)	Ghi chú
1.						
2.						

Lưu ý:

- Đơn giá trên chưa bao gồm thuế GTGT (VAT)
- Đơn giá đã bao gồm các chi phí:.....
- Thời hạn hiệu lực của báo giá:.....
- Thời gian và địa điểm giao hàng/ nghiệm thu dịch vụ:.....

II. ĐIỀU KHOẢN THƯƠNG MẠI

STT	TIÊU CHÍ	THÔNG TIN/CAM KẾT CỦA NHÀ CUNG CẤP (Vui lòng đánh dấu “X” hoặc điền số liệu cụ thể)
1	Kinh nghiệm hoạt động	☐ Dưới 1 năm ☐ Từ 1 đến dưới 3 năm ☐ Từ 3 năm đến dưới 5 năm ☐ Trên 5 năm
2	Năng lực cung ứng	☐ Cam kết (Số lượng/khối lượng /năm) ☐ Không cam kết
3	Thời gian thanh toán công nợ	☐ Dưới 15 ngày/thanh toán trước ☐ Từ 15 ngày đến dưới 30 ngày ☐ Từ 30 đến 60 ngày ☐ Trên 60 ngày hoặc Không giới hạn



TB2608210035

4	Hạn mức công nợ	☐ Dưới 1 tỷ VND ☐ Từ 1 tỷ đến dưới 3 tỷ VND ☐ Từ 3 tỷ đến dưới 5 tỷ VND ☐ Trên 5 tỷ VND hoặc Không giới hạn
5	Chứng từ chất lượng (Hồ sơ xuất hàng)	☐ CO (xuất xứ) ☐ CQ (chất lượng) ☐ Chứng nhận ISO ☐ Bảng test chất lượng ☐ Chứng chỉ khác (Vui lòng liệt kê chi tiết)
6	Cam kết thông báo giao hàng	Cam kết thông báo bằng văn bản nếu có sự cố trễ kỳ giao hàng? ☐ Có ☐ Không
7	Biện pháp khắc phục và bồi thường sự cố	Nếu hàng hóa không đúng chất lượng/ gây thiệt hại, cam kết: ☐ Có biện pháp khắc phục và bồi thường thiệt hại ☐ Chỉ khắc phục, không bồi thường ☐ Không có biện pháp cụ thể
8	Xử lý khiếu nại	Cam kết tiếp nhận và xử lý than phiền của TDC bằng văn bản: ☐ Có (Tiếp nhận và xử lý) ☐ Không
9	Hợp tác trao đổi hàng hóa	Nhà cung cấp có nhu cầu sử dụng lại hàng hóa dịch vụ của công ty TDC để đối trừ công nợ không? ☐ Không có ☐ Tỷ lệ trao đổi <20% ☐ $20\% \leq$ Tỷ lệ trao đổi <50% ☐ Tỷ lệ trao đổi $\% \geq 50\%$
10	Chính sách chiết khấu	☐ Chiết khấu thương mại (Nêu rõ điều kiện) ☐ Chiết khấu thanh toán (Nêu rõ điều kiện)

III. THÔNG TIN LIÊN HỆ

Mọi thông tin chi tiết hoặc yêu cầu thương thảo thêm, xin vui lòng liên hệ:

- Người liên hệ:



- Điện thoại:
- Email:

Chúng tôi rất mong nhận được sự phản hồi tích cực và cơ hội hợp tác từ Quý Công ty.

Trân trọng kính chào!

ĐẠI DIỆN CÔNG TY
(Ký/ghi rõ họ tên và đóng dấu)



TB2608210035