

Homeber®

Cầm nang kinh doanh cùng Homeber

INTERACTIVE E-BOOK



Chia sẻ Ebook



Tải Ebook với
định dạng PDF

Mục lục

(Nhấp trực tiếp vào Mục lục để mở trang đích)

- 3 **Thông điệp của tổng giám đốc**
- 4 **Giới thiệu Homeber**
- 5 Tầm nhìn, Sứ mệnh, Giá trị cốt lõi
- 6 Văn hóa Homeber
- 7 **Tại sao nên chọn Homeber**
- 8 So sánh Homeber & Môi giới tự do
- 13 **Bảng định nghĩa**
- 11 **10 loại chính sách cho Homeber**
- 17 **Quy định, Quy tắc ứng xử**
- 20 **Đăng ký thành viên mới**

THÔNG điệp CỦA NHÀ SÁNG LẬP HOMEBER



“

Các cộng sự thân mến!

Xuất phát từ động cơ mong muốn làm một điều gì đó có ý nghĩa cho cuộc đời, ngay từ những ngày đầu nhen nhóm ý tưởng kinh doanh trong lĩnh vực Bất Động Sản, đội ngũ ban lãnh đạo đã luôn trăn trở làm sao để xây dựng được một cộng đồng nhân loại hiểu và sống được theo **3 giá trị cốt lõi:**

Giới – Định – Tuệ

để đem đến thành công và hạnh phúc thực sự cho mỗi cá nhân. Làm sao để xây dựng được một môi trường kinh doanh mà ở đó chỉ tồn tại tình thương yêu, sự đoàn kết gắn bó giúp đỡ nhau một cách vô vị lợi, một môi trường mà mọi người luôn ý thức được việc hoàn thiện bản thân về mọi mặt và mang lại nhiều giá trị giúp đỡ mọi người?

Từ đó ban lãnh đạo công ty luôn không ngừng học hỏi để tìm ra một hướng đi đúng đắn đưa tới mục tiêu trên. Tính đến thời điểm hiện tại, đội ngũ Homeber đã hoạt động được hơn 6 năm đúc kết kinh nghiệm làm bộ phận. Đầu 2023, Homeber đã ra đời với nền tảng tìm kiếm nhà đất. Sau nhiều năm nghiên cứu thành công Ban Lãnh Đạo Homeber quyết định ứng dụng mô hình trả thưởng hoàn toàn mới đảm bảo sự công bằng và minh bạch 100% cho toàn thể các cộng sự gắn bó cùng Homeber. Đây có thể xem như là một bước đánh dấu trong việc thực hiện sứ mệnh lớn của tập thể công ty.

Bằng tầm nhìn dài hạn và chiến lược kinh doanh bền vững, Homeber luôn nỗ lực hành động, nghiên cứu, triển khai các phương thức tiếp cận khách hàng mới, mang tới cho các

cộng sự những giải pháp ưu việt, sản phẩm dịch vụ tốt, chất lượng cao, tối ưu hóa lợi ích. Hướng tới xây dựng một mái nhà kinh doanh công bằng, minh bạch và đầy tính nhân bản.

Mái nhà Homeber luôn sẵn sàng đón tiếp sự gia nhập của tất cả các thành viên. Nếu bạn thật sự là người năng động và muốn bắt phát hết những giá trị lớn lao tiềm ẩn trong con người mình, thì đây chính là môi trường tốt để cho bạn thử sức. Ban lãnh đạo công ty sẽ luôn sát cánh và tiếp sức cùng các bạn, bởi vì thành công và hạnh phúc của các bạn cũng chính là thành công và hạnh phúc của toàn công ty.

Đến với Homeber cũng là đến với sự chinh phục, và đỉnh cao của sự chinh phục ấy luôn có những vòng nguyệt quế đón chào những người thành công.

Hãy đến đây thử sức mình, và rồi, bạn sẽ thấy bạn chính là một trong những người thành công!



*Thân chào đoàn kết,
Nhà sáng lập Homeber
TRỊNH VĂN HÓA*

Giới thiệu Homeber

Homeber là siêu kho nhà đất cho môi giới địa phương - nền tảng tìm kiếm nhà đất tiên tiến, dịch vụ giúp khách hàng tìm kiếm nhà đất một cách nhanh chóng và dễ dàng.

Homeber là một mạng lưới đông đảo các đại lý địa phương là các chuyên gia giàu kinh nghiệm thực địa, am hiểu nhà đất tại địa phương bạn cần tìm kiếm.

Bên cạnh đó, Homeber đã và đang tối ưu hóa việc tìm kiếm nhà đất kết hợp với công nghệ hiện đại, giúp đưa Homeber và Khách hàng đến gần với nhau hơn. Chỉ với vài thao tác đơn giản, Khách hàng có thể cập nhật tin tức, tìm kiếm nhà đất phù hợp với nhu cầu cá nhân của mình. Khác với cách mua bán nhà đất truyền thống, các Homeber có thể cập nhật liên tục các nguồn nhà đất mới nhất, nhanh nhất trên nền tảng ứng dụng. Từ đó, giúp khách hàng có nhiều sự tham khảo, lựa chọn về giá, vị trí, pháp lý,... Homeber luôn hướng tới những sản phẩm dịch vụ tốt nhất, mang đến các giá trị vượt trội cho Khách hàng.

Biệt đội “Homeber”

Các Homeber – Là các chuyên gia bất động sản, là các đại lý địa phương của từng khu vực, được đào tạo chuyên nghiệp, trải qua nhiều năm làm trong lĩnh vực môi giới tìm kiếm nhà đất cho khách hàng.

Các Homeber đặc biệt am hiểu thị trường theo từng khu vực của mình, luôn đặt sự hài lòng của Khách Hàng là mục tiêu cao nhất.



Homeber là công ty **B2A (business to agent)** để **A2C (agent to customer)**. Homeber chủ yếu làm việc với các môi giới Bất động sản và tạo điều kiện cho các môi giới làm việc với khách hàng bằng cách cung cấp những sản phẩm đã được xác thực, cung cấp thông tin để tư vấn khách hàng và đảm bảo giao dịch diễn ra thuận lợi.

TÂM NHÌN

Trở thành nền tảng dịch vụ tìm kiếm bất động sản hàng đầu Việt Nam, cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp và uy tín đến từng khách hàng

SỨ MỆNH

Xây dựng một cộng đồng nhà đầu tư và chuyên gia Bất động sản, giúp khách hàng có thể tiếp cận với kiến thức, kinh nghiệm và cơ hội đầu tư Bất động sản tuyệt vời. Cung cấp giải pháp tối ưu, tạo nên một môi trường chuyên nghiệp, công bằng cho các nhà môi giới, mang lại giá trị vượt trội cho khách hàng và đóng góp vào sự phát triển bền vững của ngành Bất động sản.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI

- Uy tín
- Tận tâm
- Trí tuệ
- Phụng sự vô vị lợi
- Chuyên nghiệp
- Chất lượng
- Nhanh chóng

Với triết lý kinh doanh **“Kiến Tạo Giá Trị Bền Vững”**
Homeber quyết tâm xây dựng công ty trở thành một tổ chức vĩ đại bằng việc phụng sự cộng đồng nhân loại.

Video Clips giới thiệu



Văn hóa của Homeber

Đối với “Homeber”

Ban lãnh đạo luôn tôn trọng và tạo điều kiện cho nhân viên phát triển dựa trên cơ sở bình đẳng, công bằng, xây dựng và duy trì văn hóa làm việc thân thiện, cởi mở.

Đối với Khách hàng

Homeber cam đoan cung cấp các sản phẩm nhà đất tuyệt vời và dịch vụ đa dạng cho khách hàng. Đặc biệt, nguồn sản phẩm nhà đất phải đạt chất lượng cao, pháp lý rõ ràng, minh bạch trong mọi giao dịch. Quyền lợi của Khách hàng luôn được Homeber đặt lên hàng đầu.

Lịch sử hình thành và phát triển

2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021

Dự định

Xác nhận tầm nhìn
trong lĩnh vực Bất
động sản

Thành lập

Thành lập và đi vào
lĩnh vực Cho Thuê
những sản phẩm
Bất động sản

Mua bán dự án

Chính thức đi vào
lĩnh vực mua bán
dự án sơ cấp

Mô hình Homeber

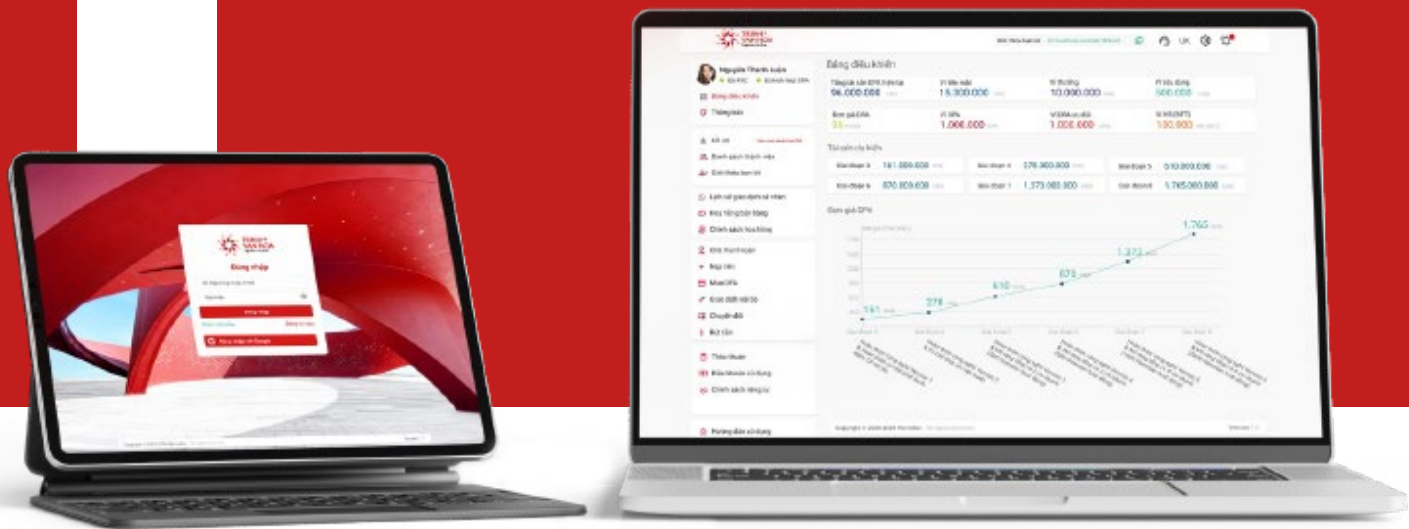
Mở rộng thêm
mảng mua bán
thứ cấp

Phase 1 App



Phase 2

Phần mềm quản lí DPA



Sự khác biệt của Homeber

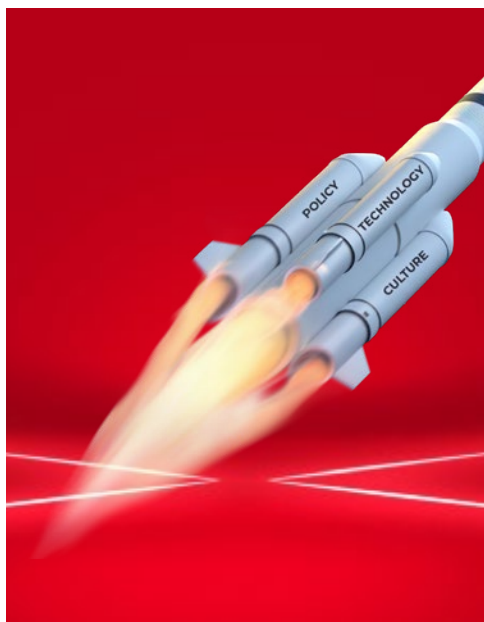
01

Homeber là đơn vị **môi giới công nghệ** hàng đầu Việt Nam dành cho môi giới bất động sản.



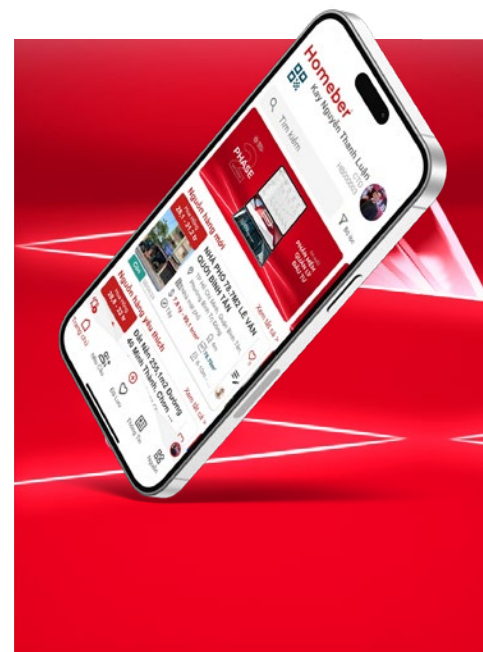
03

Đi đầu về **công nghệ tự động tính toán +10 cơ chế chính sách** để nhà môi giới **xây dựng sự nghiệp** của chính mình.



02

Homeber cam kết mọi nhà đất đảm bảo tính **xác thực 100%**, **đúng nhà, đúng chủ, đúng giá**



Vậy Môi giới tự do và Homeber có điểm gì khác nhau?



Môi giới tự do

Vs

Homeber



Nguồn hàng
hạn chế

Tự tìm kiếm
nguồn hàng

Không có thu nhập thụ động
từ nguồn hàng

Phải tự thi chứng chỉ
Môi giới Bất động sản

Làm tất cả
mọi việc A - Z, tốn thời gian

Dễ bị luồn cò

Khó tạo việc làm
cho nhiều người

Khó khăn đàm phán
với chủ vì chỉ có một mình

Khó cộng tác
với nhiều người trong thời gian dài

Khó xây dựng thương hiệu
cá nhân



Nguồn hàng



Công việc

Kho hàng khổng lồ
và chất lượng

Homeber cung cấp
sẵn nguồn hàng

Có thu nhập thụ động
nếu bạn đi lấy thêm nguồn hàng về
cho công ty

Không cần *

Làm đúng điểm mạnh
để đạt hiệu quả cao

Hạn chế luồn cò
do cơ chế làm việc rõ ràng

Dễ tạo việc làm
cho nhiều người

Dễ đàm phán nguồn
với chủ vì mạng lưới nhân sự đông,
hồ sơ công ty rõ ràng

Cộng tác lâu dài
với Ban lãnh đạo và cộng sự

Dễ xây dựng thương hiệu
cá nhân, là chuyên gia tìm kiếm
nhà đất cho khách hàng



Môi giới tự do

Vs

Homeber



Tự đào tạo
bản thân



Đào tạo bài bản
từ công ty

Phụ thuộc vào
kinh nghiệm cá nhân

Đào tạo

Tận dụng từ
kinh nghiệm chuyên gia

Chỉ có
1 khoản thu nhập



Homeber được hưởng
10 khoản thu nhập

Không có

Chính sách
tri ân người tuyển dụng

Không có

Thu nhập

Có thể tham gia
Quỹ đầu tư xăng, xe

Khó kêu gọi đầu tư chung
từ bạn bè, người quen

Dễ dàng đầu tư chung
Bất động sản với cộng sự

Ghi chú sản phẩm, khách hàng
thủ công



Ghi chú lên ứng dụng di động
trực tiếp lên từng sản phẩm, khách hàng

Tự khảo sát
thông tin mới nhất về Bất động sản

Công nghệ

Thông tin do các bên đánh giá sẽ
thông báo tức thì
đến điện thoại những người liên quan

Không hỗ trợ

Sale để lại nhu cầu,
chuyên gia nguồn chủ động
liên hệ khi có BĐS phù hợp

Hạn chế các hoạt động
xã hội, thể thao và từ thiện



Cộng đồng

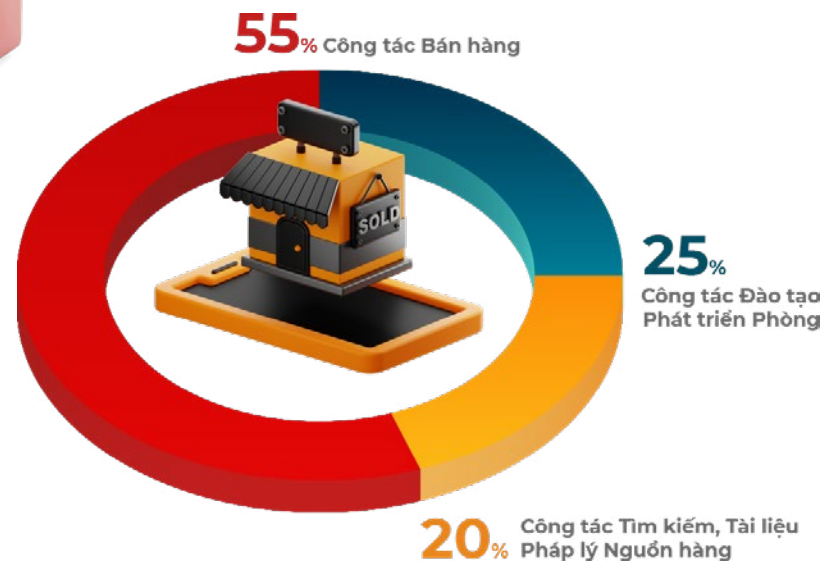
Nhiều hoạt động
chương trình xã hội, thể thao, từ thiện

Bảng định nghĩa








<i>Homeber</i>	là tên gọi của thương hiệu, cũng là tên gọi chung cho tất cả các cán bộ nhân viên đang công tác làm việc tại mái nhà Homeber, bao gồm sale và lãnh đạo.	thể chứa nhiều “Trung tâm” cùng hoạt động.
<i>Homeber Ngủ đông</i>	là tên gọi các Homeber đã đăng ký thành viên của Homeber nhưng tạm ngưng hoặc có số ngày lên làm việc cùng phòng, trung tâm, công ty từ dưới 4 ngày/tháng.	<i>CSM (Coaching & Support Manager)</i> là người đứng đầu 1 Trung tâm, là người đi trước, giỏi chuyên môn, am hiểu địa bàn, là người hướng dẫn, đào tạo, truyền cảm hứng, thúc đẩy Sale trong Trung tâm mình phụ trách.
<i>Homeber Tiềm năng</i>	là tên gọi các Homeber có số ngày lên làm việc cùng phòng, trung tâm, công ty từ 4 tới 10 ngày/tháng.	<i>Tổng Thù Lao</i> là tổng số tiền khách hàng chi trả cho việc sử dụng dịch vụ của Homeber.
<i>Homeber Năng động</i>	là tên gọi các Homeber có số ngày lên làm việc cùng phòng, trung tâm, công ty từ 11 tới 19 ngày/tháng.	
<i>Homeber Chuyên nghiệp</i>	là tên gọi các Homeber lên làm việc tại phòng, trung tâm, công ty từ 20 ngày/tháng trở lên. (Các tên gọi trên được xét theo tháng để sử dụng cho việc tính % hoa hồng giao dịch, & các khoản thưởng trong tháng đó)	
<i>Trung Tâm</i>	là tên gọi một tập hợp các Homeber cùng hoạt động làm việc chung tại một địa bàn, được hỗ trợ chung bởi một “CSM” (Coaching & Support Manager). Quy định đặt tên các Trung tâm: Đặt theo số thứ tự lần lượt (Ví dụ: Trung Tâm 1, Trung Tâm 2) Tại một văn phòng làm việc có	

10 loại chính sách cho Homeber

11 loại chính sách sẽ đi kèm với các Ví dụ minh họa. Các ví dụ này sẽ đưa về chung 1 hệ quy chiếu với khoản thù lao trung bình 150 triệu đồng (**Tổng thù lao** = 150 triệu đồng) khi bán 1 căn nhà phố ở thành phố lớn.

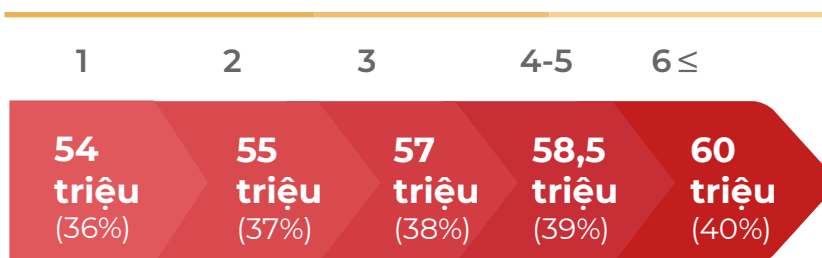


1. Hoa hồng trực tiếp bán hàng

Điều kiện	Tổng (Số % hoa hồng trực tiếp)	Danh hiệu
Giao dịch thứ 1 trong 3 tháng gần nhất	36%	1 sao đồng 
Giao dịch thứ 2 trong 3 tháng gần nhất	37%	2 sao đồng 
Giao dịch thứ 3 trong 3 tháng gần nhất	38%	2 sao bạc 
Giao dịch thứ 4 trong 3 tháng gần nhất	39%	3 sao bạc 
Giao dịch thứ 5 trong 3 tháng gần nhất		3 sao vàng 
Giao dịch thứ 6 trong 3 tháng gần nhất	40%	4 sao vàng 
Giao dịch thứ 7 trở lên trong 3 tháng gần nhất		5 sao vàng 

Ví dụ minh họa

(Hoa hồng Trực tiếp Bán hàng) = (Tổng Thù lao) x (Số % Hoa hồng Trực tiếp)



Với tổng thù lao 150 triệu, Homeber sẽ nhận được khoản thù lao là:

150 triệu x 36% = 54 triệu
150 triệu x 37% = 55 triệu
150 triệu x 38% = 57 triệu
150 triệu x 39% = 58,5 triệu
150 triệu x 40% = 60 triệu

2. Chính sách tri ân của Homeber: Tạo động lực và công bằng

Homeber, một công ty hàng đầu trong lĩnh vực bất động sản, đã phát triển một chính sách tri ân độc đáo để thưởng cho những người cống hiến cho sự thành công của công ty. Dựa trên hình ảnh và thông tin được cung cấp, dưới đây là mô tả chi tiết về chính sách này:



1% tổng thù lao cho 7 thế hệ tuyển dụng

Mỗi khi có ai đó trong 7 thế hệ tuyển dụng của bạn hoàn thành một giao dịch, bạn sẽ được thưởng 1% tổng thù lao. Điều này khuyến khích việc tìm kiếm và phát triển talent mới cho Homeber.

1% tổng thù lao cho 3 thế hệ Manager

Bạn cũng có cơ hội nhận 1% tổng thù lao từ bất kỳ giao dịch nào trong nhóm 3 thế hệ Manager mà bạn quản lý. Điều này khẳng định giá trị của việc xây dựng và phát triển một đội ngũ quản lý hiệu quả.

1% tổng thù lao cho Chuyên gia nguồn

Khi bạn tuyển dụng trực tiếp một Chuyên gia nguồn, bạn sẽ nhận được 1% tổng thù lao từ bất kỳ giao dịch nào phát sinh từ họ. Trong hình ảnh, "Bạn" đang quản lý một nhóm các chuyên gia nguồn.

Chính sách tri ân của Homeber không chỉ là biểu hiện của lòng biết ơn, mà còn là công cụ để khích lệ và động viên các thành viên tích cực đóng góp vào sự phát triển bền vững của công ty. Đây chính là cách mà Homeber đang xây dựng một nền văn hóa doanh nghiệp mạnh mẽ và bền vững.

3. Chính sách chia “Quỹ Tương Trợ”

Toàn nhóm sẽ được thưởng thêm **5%** trên Thù Lao để chia đều cho tất cả các thành viên trong nhóm.

Cộng sự được chia khi thoả mãn cả 4 điều kiện sau:

- Tham gia tích cực hoạt động bán hàng cùng nhóm
- Không nghỉ quá 4 ngày/tháng
- Không vi phạm quá 6 lỗi nội quy/tháng
- Có báo cáo tối thiểu 2 khách hàng thật dẫn đi xem trực tiếp sản phẩm/tháng.

Hay nói cách khác: Cộng sự được chia Quỹ Tương trợ khi là một Homeber Chuyên Nghiệp không vi phạm kỷ luật nặng và có ít nhất 2 khách hàng đi xem sản phẩm/tháng.

Lưu ý: “Quỹ tương trợ” Chia đều cho nhóm bao gồm cả Manager.

Ví dụ minh họa

$$(\text{Quỹ Tương trợ cả nhóm}) = (\text{Tổng Thù lao}) \times (5\%)$$



*Quỹ tương trợ cả nhóm = (150 triệu x 5%) = 7,5 triệu
Tổng 7.5 triệu (5%) chia đều cho tất cả thành viên trên nhóm.*

4. Chính sách hoa hồng “Giới thiệu nguồn”

Homeber giới thiệu nguồn hàng cho Chuyên gia nguồn được chia **30%** trên tổng thu nhập của Chuyên gia nguồn sau khi trừ hết tất cả chi phí.

Ví dụ minh họa

*Hoa hồng nguồn hàng là 30% sau khi trừ chi phí
Với 25.2 triệu/tổng 150 triệu thì người giới thiệu nguồn cho Chuyên gia nguồn sẽ nhận được 30% của 25.2 triệu = 7.5 triệu*

$$(\text{Hoa hồng Giới thiệu nguồn}) = (\text{Tổng Thu nhập sau trừ chi phí}) \times (30\%)$$



(30%)

Khi giới thiệu nguồn hàng Chuyên gia nguồn được chia 30% hoa hồng nguồn hàng (sau khi trừ chi phí)

5. Chính sách hoa hồng “Hỗ trợ đồng đội bán hàng”

Homeber có cơ hội nhận 20% trên tổng tổng thu sau khi trừ hết các chi phí của đồng nghiệp nhờ phụ công tác tư vấn khách hàng đi tới giao dịch thành công.

Ví dụ minh họa

Tổng thu sau khi trừ hết các chi phí bán hàng của đồng nghiệp là 60 triệu
thì bạn nhận: $20\% \times 60 \text{ triệu} = 12 \text{ triệu}$.

(Hoa hồng Hỗ trợ đồng đội bán hàng) = (Tổng Thu nhập sau trừ Chi phí của Đồng đội) x (20%)



6. Chính sách “Quỹ đầu tư chung”

Homeber có cơ hội nhân gấp >8 lần số tiền nếu đầu tư vào “Quỹ đầu tư chung” của các phòng khi đồng nghiệp tiềm năng nhờ tài trợ một phần chi phí hoạt động để tập trung bán hàng đưa đến giao dịch thành công.

- Bạn được thử việc đồng nghiệp 1 tuần để xem xét và được quyền chọn đồng nghiệp để đầu tư.
- Bạn được trả phần hỗ trợ sau 1 tháng kể từ ngày ký hợp đồng hỗ trợ đồng nghiệp.
- Khoản đầu tư có chính sách để đảm bảo thu hồi vốn.

Ví dụ minh họa

(Quỹ đầu tư chung) = (Tổng Thu nhập cuối cùng) x (40%)

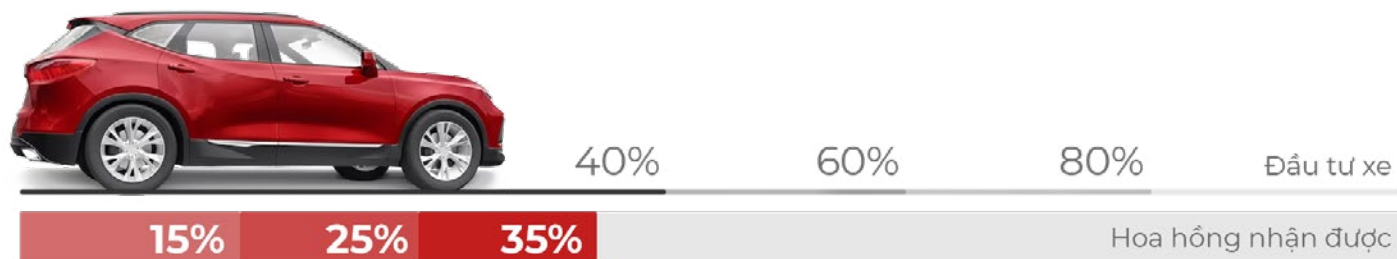
Tổng thu nhập cuối cùng của đồng nghiệp là 60 triệu,
Homeber đầu tư 1 triệu trả phụ cấp cho đồng nghiệp có giao dịch thành công đó,
thì bạn nhận: $40\% \times 60 \text{ triệu} = 24 \text{ triệu}$



7. Chính sách “Quỹ đầu tư chung”

Bạn sẽ được nhận khoản thưởng khi đầu tư vào một phần chi phí đưa đón khách hàng của đồng nghiệp.

- Đầu tư **40%** nhận được hoa hồng **15%**
- Đầu tư **60%** nhận được hoa hồng **25%**
- Đầu tư **80%** nhận được hoa hồng **35%**



8. Chính sách “Thưởng thi đua tháng, quý của phòng và trung tâm”

Chính sách “Thưởng thi đua tháng, quý của phòng và trung tâm” là thi đua khen thưởng và khích lệ nhằm thúc đẩy sự nỗ lực và hiệu suất làm việc của các phòng ban và trung tâm. Điểm quan trọng của chính sách này là tạo ra một cơ chế cạnh tranh nội bộ, khuyến khích nhân viên cạnh tranh với nhau để đạt được các mục tiêu và kết quả được đặt ra.



9. Chính sách “Thưởng nóng từ chuyên gia nguồn”



Chính sách “Thưởng nóng từ chuyên gia nguồn” được thiết lập với mục đích động viên các Sale. Chuyên gia nguồn muốn đảm bảo rằng những người làm Sale luôn được cảm thấy rằng mình được động viên bằng cách thưởng nóng cho họ. Chính sách áp dụng cho một số sản phẩm nhất định nhưng giúp tạo động lực mạnh mẽ để thúc đẩy hiệu suất và đóng góp tích cực vào sự thành công cá nhân và Công ty.

10. Chính sách “Sẵn hàng đầu tư với sự hỗ trợ của tất cả các bên lên đến 76%”

Khi bạn hùn vốn từ 15% để mua 1 bất động sản bạn sẽ nhận được sự hỗ trợ từ Công ty:

- Hỗ trợ 30% nếu là Homeber ngủ đông
- Hỗ trợ 40% nếu là Homeber tiềm năng
- Hỗ trợ 50% nếu là Homeber năng động
- Hỗ trợ 60% nếu là Homeber chuyên nghiệp



% Hỗ trợ sở hữu Bất động sản

60%	Homeber chuyên nghiệp
50%	Homeber năng động
40%	Homeber tiềm năng
30%	Homeber ngủ đông

Quy định, Quy tắc ứng xử Homeber

Áp dụng đối với tất cả cán bộ nhân viên làm việc tại Homeber Việt Nam



Quy định Homeber

Điều 1: Thời gian làm việc.

Buổi sáng từ 08h00 đến 12h00

Buổi chiều từ 13h30 đến 17h30

Thời gian nghỉ trưa từ 12h00 đến 13h30 (giữ im lặng để mọi người nghỉ ngơi).

Ngày nghỉ hàng tuần: Chiều Chủ Nhật và cả ngày Thứ 2.

Nghỉ giải lao : 15 phút mỗi buổi.

+ Sáng : 10h00 – 10h15.

+ Chiều : 15h00 – 15h15.

Điều 2: Quy định đối với nhân viên đi trễ và xin vắng mặt

Đối với nhân sự quan trọng nếu nghỉ phải báo trước 2 ngày và bàn giao hoặc giao cho người khác đảm nhận được công việc trong những ngày nghỉ đó.

Cán bộ nhân viên trong những ngày lên làm việc tại văn phòng công ty thì phải có mặt trước 8h00 sáng và 13h30 chiều mỗi ngày. Trường hợp cấp thiết phải báo cáo lãnh đạo trực tiếp.

Với các Homeber năng động, khi xin Off, đi trễ, công tác, gặp khách phải báo cho trưởng nhóm/ trưởng phòng rồi mới báo lên Group chung,

trường hợp Off thì điền thông tin vào Link xin nghỉ trên Website. Không được tự ý quyết định nghỉ mà không có sự cho phép của Trưởng nhóm hoặc Trưởng phòng.

Cán bộ nhân viên nên mời khách hàng về công ty để được sự hỗ trợ từ cấp trên và Ban lãnh đạo công ty.

Trường hợp phải đi tiếp khách ở ngoài hoặc đi thị trường phải báo cáo trước với Trưởng phòng, tất cả đều phải gửi báo cáo hình ảnh và vị trí về Ban lãnh đạo.

Lịch họp đào tạo của công ty, chi nhánh, trung tâm và của phòng, yêu cầu tất cả cán bộ nhân viên sắp xếp công việc ưu tiên tham gia chương trình đầy đủ.

Những trường hợp đi trễ hoặc vắng mặt với lý do không chính đáng đều bị phạt 1 lỗi nội quy, nếu tái phạm nhiều lần sẽ bị khiển trách trước công ty.

Điều 3: Quy định Văn hóa trung thực và đạo đức trong công ty

Luôn làm việc với tinh thần trung thực với đồng nghiệp và với công ty. Suy nghĩ, nói và hành động luôn đồng nhất với nhau, nói cách khác, trong và ngoài là một.

Trung thực trong các khoản hoa hồng nhận về. Phần bán chênh hoặc phần khách hàng thưởng thêm, nếu >3 triệu thì yêu cầu đưa về công ty để chia cho tất cả các bên liên quan.

Các vi phạm về văn hóa trung thực và đạo đức công ty sẽ xem xét yêu cầu khiển trách, kỷ luật, cho thôi việc.

Điều 4: Quy định Báo cáo kết quả công việc hàng ngày và hàng tuần

Hàng ngày trước 23h00 tối, các cộng sự báo cáo lên cấp trên, Giám đốc kết quả công việc của ngày làm việc hôm đó.

Hàng tuần trước 23h00 Chủ nhật hàng tuần, tất cả các cộng sự báo cáo lên cấp trên, Giám đốc kết quả công việc của tuần làm việc vừa qua.

Phương thức báo cáo: Gửi vào group hoặc điền vào Form trên Website công ty.

Những trường hợp không hoàn thành báo cáo với lý do không chính đáng đều bị phạt 1 lỗi nội quy, nếu tái phạm nhiều lần sẽ bị khiển trách trước tập thể.

Khi nhận được thông báo của cấp trên, công ty trong các nhóm truyền thông nội bộ, cần phản hồi ngay khi đọc được, trường hợp đọc được mà không phản hồi tin nhắn trong 6 tiếng đều bị phạt 1 lỗi nội quy.

Điều 5: Giữ bí mật công nghệ, kinh doanh

Không được tiết lộ hoặc yêu cầu tiết lộ các thông tin bí mật thuộc quyền sở hữu của công ty về các văn bản, tài liệu, chính sách lương thưởng, rỏ hàng, tài khoản, mật khẩu truy cập cho bất kỳ ai ngoại trừ những người được công ty cho phép hay cơ quan pháp luật.

Cộng sự không được phép thảo luận các vấn đề nhạy cảm thông tin mật công ty ở nơi công cộng như thang máy, hành lang, nhà hàng, nhà vệ sinh và các phương tiện di chuyển công cộng.

Điều 6: Tác phong, trang phục và phòng làm làm việc

1. Tác phong làm việc:

Tất cả cán bộ và nhân viên trong công ty khi đến cty phải có phong thái trang nhã, thái độ làm việc tích cực, khiêm nhường, hòa đồng với đồng nghiệp, tôn trọng đối với cấp trên và lễ phép với

khách hàng.

Sử dụng ngôn từ thân thiện, cử chỉ nhẹ nhàng. Tuyệt đối không sử dụng từ ngữ thiếu văn hóa trong giao tiếp.

2. Trang phục:

Tất cả cán bộ nhân viên đến công ty phải đeo bảng tên, ăn mặc lịch sự, sạch sẽ và gọn gàng.

Đối với nam: Áo sơ mi trắng hoặc áo công ty, quần tây sẫm màu, mang giày, tất cả đều phải sơvin.

Đối với nữ: Áo sơ mi trắng hoặc áo công ty, quần tây (hoặc chân váy sẫm màu), mang giày, tất cả đều phải sơvin.

Riêng họp và đào tạo tất cả cộng sự nam, nữ đều mặc đồng phục áo sơ mi trắng.

Những trường hợp không mặc đúng đồng phục hoặc không sơ vin đều bị phạt 1 lỗi nội quy và phải về thay đồ khác.

Với trường hợp phụ nữ đang mang bầu và cho con bú dưới 1 tuổi được ưu tiên mặc trang phục phù hợp.

3. Phòng làm việc:

Bàn làm việc sắp xếp ngăn nắp, không để bừa đồ dùng, vật dụng không liên quan đến công việc lên bàn làm việc.

Ăn uống tại phòng làm việc xong phải dọn dẹp sạch sẽ, rửa dao, đĩa và cất đúng nơi quy định.

Không được mang vật dễ cháy nổ vào Công ty và đặc biệt nghiêm cấm hút thuốc lá trong phòng làm việc.

Trong giờ làm việc tuyệt đối không làm việc riêng, không liên quan đến công việc chung của công ty (VD: Lướt Facebook, Tiktok, Xem Phim, Nghe nhạc, Chơi Game, Tán gẫu...)

Không đùa giỡn, nói lớn tiếng, tôn trọng môi trường làm việc chung của công ty.

Giày dép để đúng vị trí (trên giá)

Cán bộ nhân viên có biểu hiện bị tác động của cồn hoặc các loại thuốc bất hợp pháp không được lên văn phòng làm việc.

Tắt âm điện thoại khi tham gia các buổi họp, buổi đào tạo của công ty.

Những trường vi phạm đều bị phạt 1 lỗi nội quy.

Điều 7: Quản lý và sử dụng tài sản chung của công ty

Nhân viên phải luôn ý thức tiết kiệm và bảo vệ tài sản chung của công ty.

Trước khi rời khỏi chỗ làm phải vệ sinh chỗ làm việc, kiểm tra thiết bị điện, nước, đảo đảm các thiết bị đã được tắt, khóa cẩn thận. Ghế ngồi xong phải xếp gọn đẩy vào gầm bàn.

Bảo quản tốt tài sản được công ty giao sử dụng, trong trường hợp hư hỏng hoặc mất mát do thiếu trách nhiệm phải bồi thường theo giá trị tài sản.



Tài liệu lưu hành nội bộ

Cẩm nang kinh doanh cùng Homeber

