



Atalink Business Partner Program

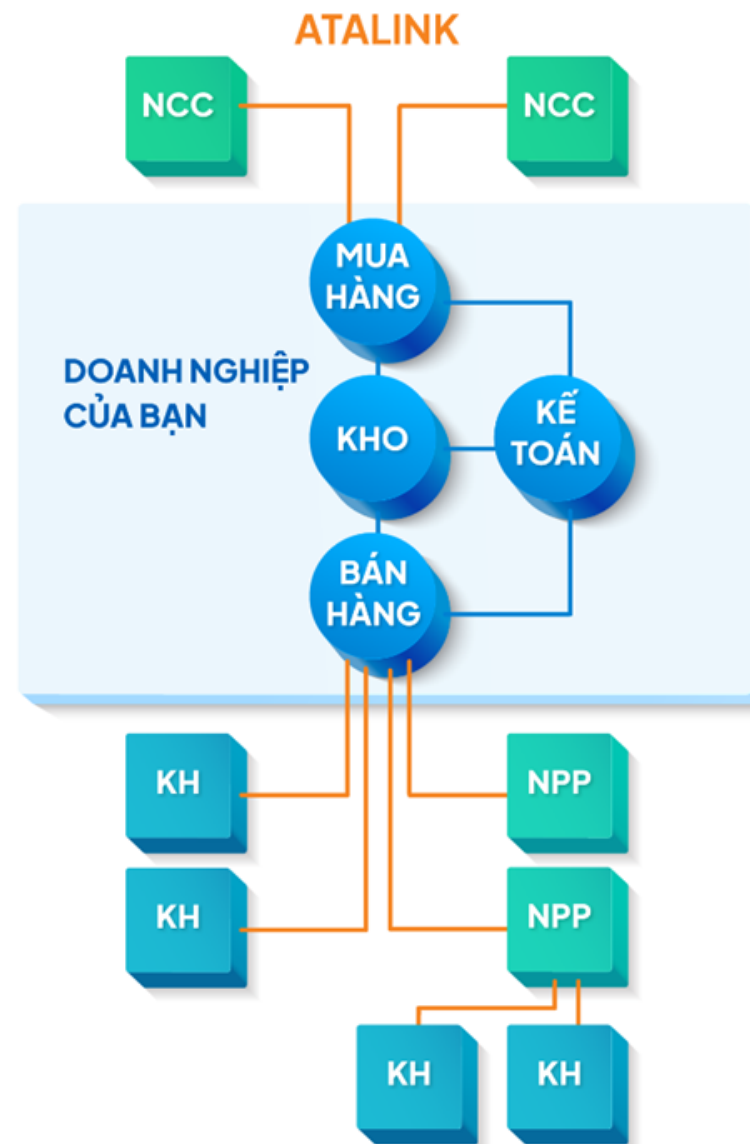
Làm thế nào **thúc đẩy tương tác**
trên toàn **chuỗi cung ứng** chỉ với một nền tảng?



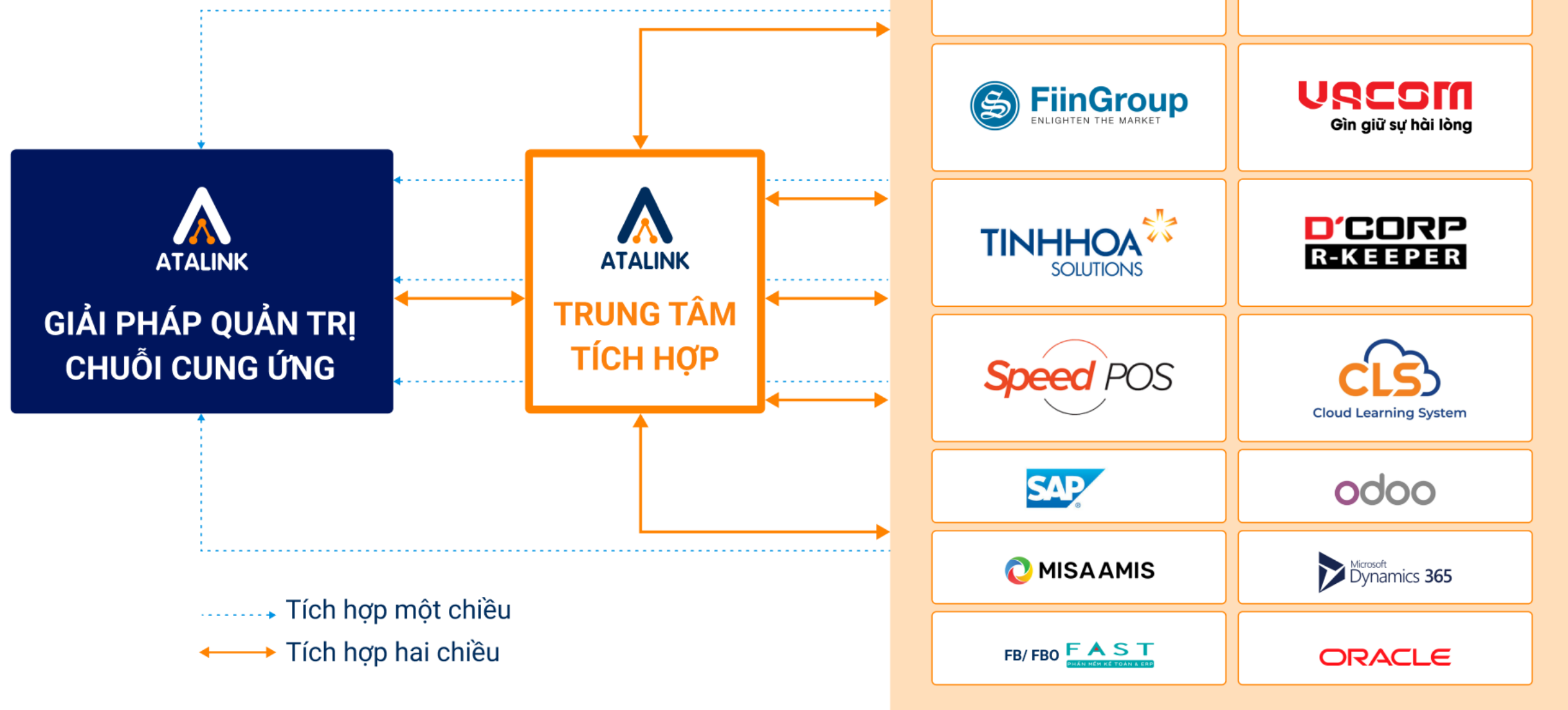
Atalink – Giải pháp quản trị chuỗi cung ứng hợp nhất

Tương tác trong-ngoài Doanh nghiệp chỉ cần 1 nền tảng — với dữ liệu gốc về sản phẩm và hơn 800K DN được chuẩn hóa

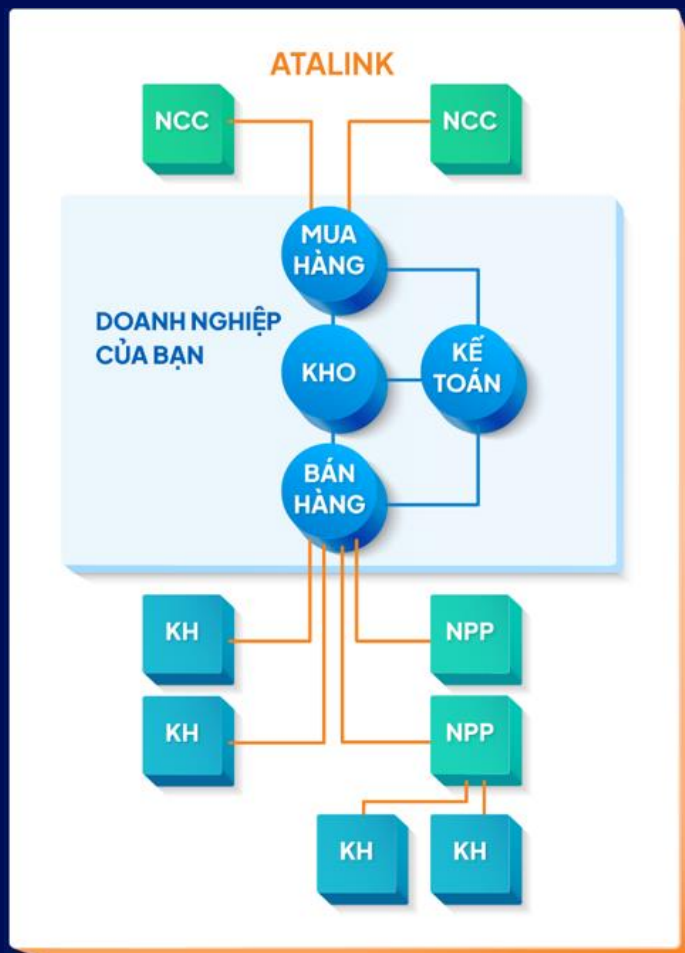
- Kết nối Doanh nghiệp với NCC, NPP và KH
- Kết nối hệ thống sản xuất với nguồn nguyên vật liệu
- Kết nối sản phẩm với thị trường
- Mở rộng cơ hội cho DN với sàn giao dịch TMĐT B2B Atalink



TRUNG TÂM TÍCH HỢP DỮ LIỆU



Atalink Potential Partnership in 2024



- 1 Hóa đơn đầu vào
- 2 Điểm rủi ro tín dụng DN & các phân tích tài chính chuyên sâu
- 3 Phần mềm Kế toán
- 4 Giải pháp POS
- 5 Phần mềm quản lý nhân sự
- 6 Phần mềm E-learning cho DN

- Tư vấn chiến lược, thương hiệu
- Marketing Agency
- Huy động vốn, vay vốn
- Tư vấn, triển khai giải pháp CNTT (SI)



84.000+
KH DN tiềm năng



08
Lĩnh vực hợp tác

Làm thế nào Atalink và các đối tác gia tăng giá trị của hệ sinh thái và phát triển kinh doanh?

- Mô hình hợp tác & cách thức triển khai
 - Co-Solution
 - Co-Branding
 - Co-Marketing
 - Co-Selling
- Cơ hội Đối tác tăng trưởng đột phá cùng Atalink
 - Chính sách hợp tác
 - Timeline hợp tác
- Atalink & Partners & Khách hàng
 - Supply Chain Roadshow
- Atalink & Partners
 - Atalink Interact



Atalink Partnership Model

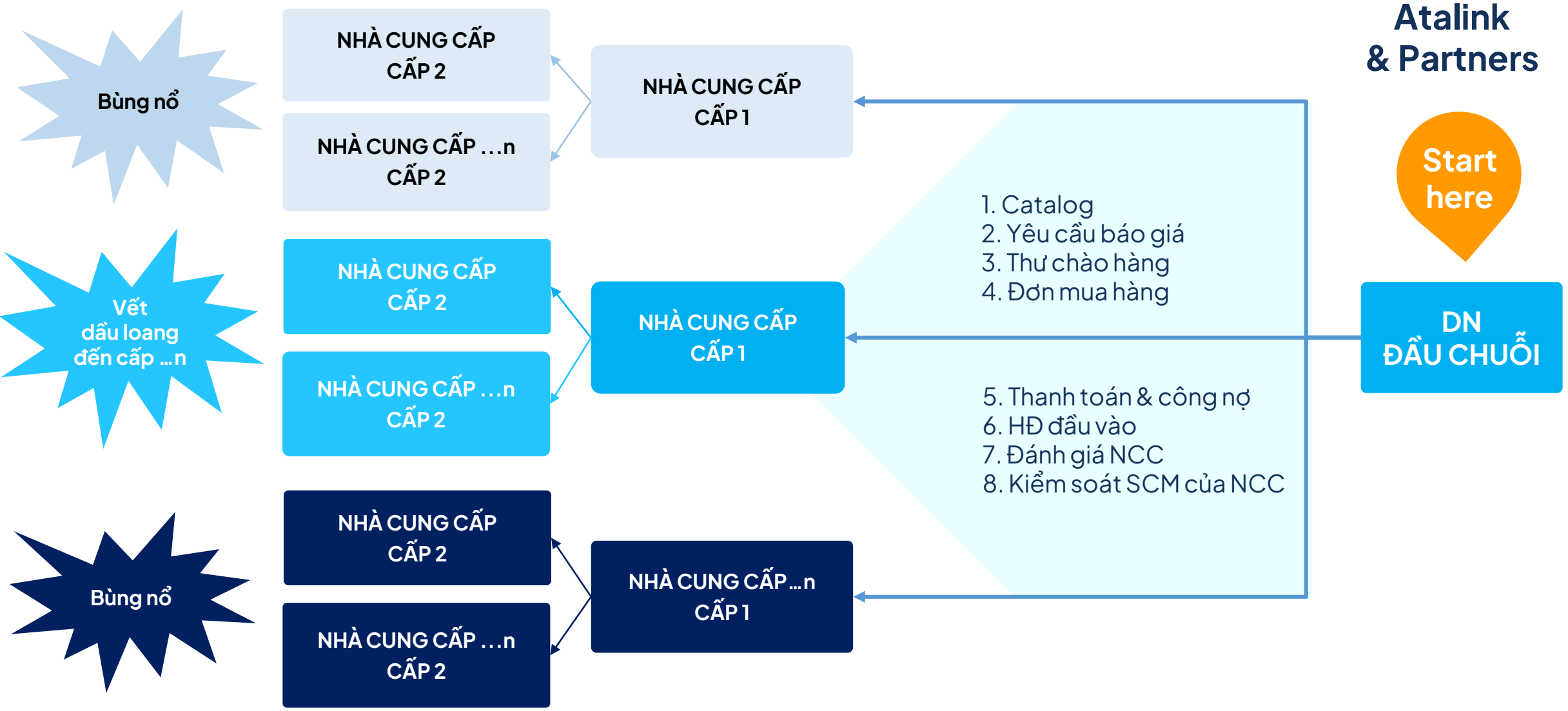
Hệ sinh thái các NCC dịch vụ
ở nhiều lĩnh vực (do Atalink take the lead)
nhằm **giúp cộng đồng SMEs** nâng tầm &
phát triển vượt trội

Tối ưu lợi ích từ “Vết dầu loang”

Tăng trưởng đột phá & phát triển bền vững
cho Atalink & các Đối tác



Atalink & Partners – “Vết dầu loang” cấp số nhân



Atalink Partnership Ecosystem – “Vết dầu loang”

- Ưu tiên vào tập KH hiện tại
- Các Partners cross-selling giải pháp của Atalink và của Partners
- DN dùng giải pháp quản lý mua hàng của Atalink ⇒ **Đưa các NCC lên Atalink** ⇒ **Vết dầu loang**

		Atalink bán giải pháp của Partners		Partners bán giải pháp của Atalink		
Tập trung trong vòng 3–6 tháng tới	Atalink QL Mua hàng B2B OMS	M-Invoice HĐ điện tử	Vacom PM Kế toán	TinhHoa Solutions PM Nhân sự	CLS.VN PM E-learning	IS Partners
Atalink: QL Mua hàng B2B OMS	GP Atalink	HĐ điện tử	Đẩy mạnh sau 6 tháng tới			
M-Invoice (HĐ điện tử)	GP Atalink	HĐ điện tử				
Vacom (PM Kế toán)	GP Atalink		GP Kế toán			
TinhHoa Solutions (PM Nhân sự)	GP Atalink			GP Nhân sự		
CLS.VN (E-learning)	GP Atalink				GP E-learning	
IS Partners	GP Atalink					SP/DV IS

Benefits of collaborating with Atalink

Why Atalink (for Partners)?

Atalink là **“Bệ phóng”** – Giải pháp hợp lực với sản phẩm, dịch vụ của Đối tác nhằm thúc đẩy:

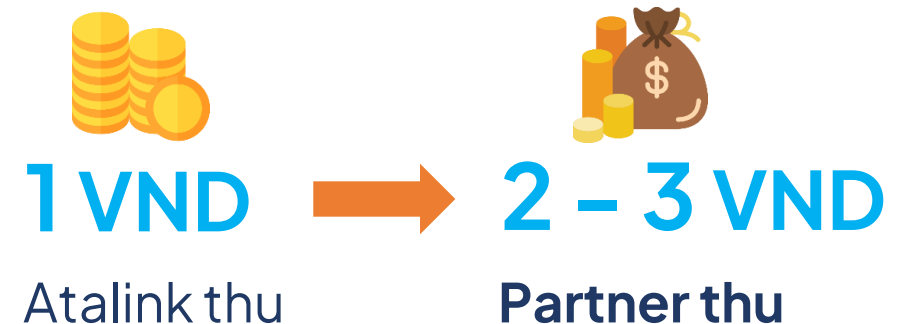
- Nâng cao sức mạnh cạnh tranh
- Giữ chân KH hiện hành hiệu quả
- Tăng doanh thu nhanh chóng & bền vững
- Mở rộng tệp KH mới



Why Partners (for Atalink)?

Atalink **add more value** cho các KH, đồng thời tạo ra 1 hệ sinh thái các Partner cùng nhau hợp tác, chia sẻ nguồn lực và thúc đẩy nhau phát triển nhằm:

- Khai thác tệp KH & nguồn lực sẵn có của các Đối tác
- Tăng hiệu quả & giảm chi phí marketing cho Atalink
- Rút ngắn thời gian “chốt deal”, giảm chi phí bán hàng
- Tăng sự tín nhiệm & độ tin cậy cho KH



How to collaborate with Atalink?

	Co-Solution	Co-Branding	Co-Marketing	Co-Selling
What?	Tích hợp hai giải pháp	Kết hợp hai thương hiệu	Kết hợp và chia sẻ tài nguyên tiếp thị và quảng cáo	Kết hợp và khai thác chéo đội ngũ bán hàng
How?	Single sign-on Tích hợp sâu	Lễ ký kết, PR Tài trợ sự kiện	Truyền thông chéo Co-email marketing CT khuyến mại	Training, meeting định kỳ Kịch bản bán hàng Tư vấn hỗ trợ 24/7 Gói SP free / dùng thử
Why?	Tăng sức mạnh cạnh tranh, nâng cao trải nghiệm KH	Tăng độ phủ và uy tín cho thương hiệu	Tiết kiệm chi phí, tăng SL leads, mở rộng hợp tác và phát triển	Mở rộng KH và tăng doanh thu và lợi nhuận
What Next?	Hệ sinh thái các Đối tác hợp lực thúc đẩy tăng trưởng & phát triển			

Hợp tác như thế nào để thúc đẩy tăng trưởng?

1

How to
Co-solution?

2

How to
Co-branding?

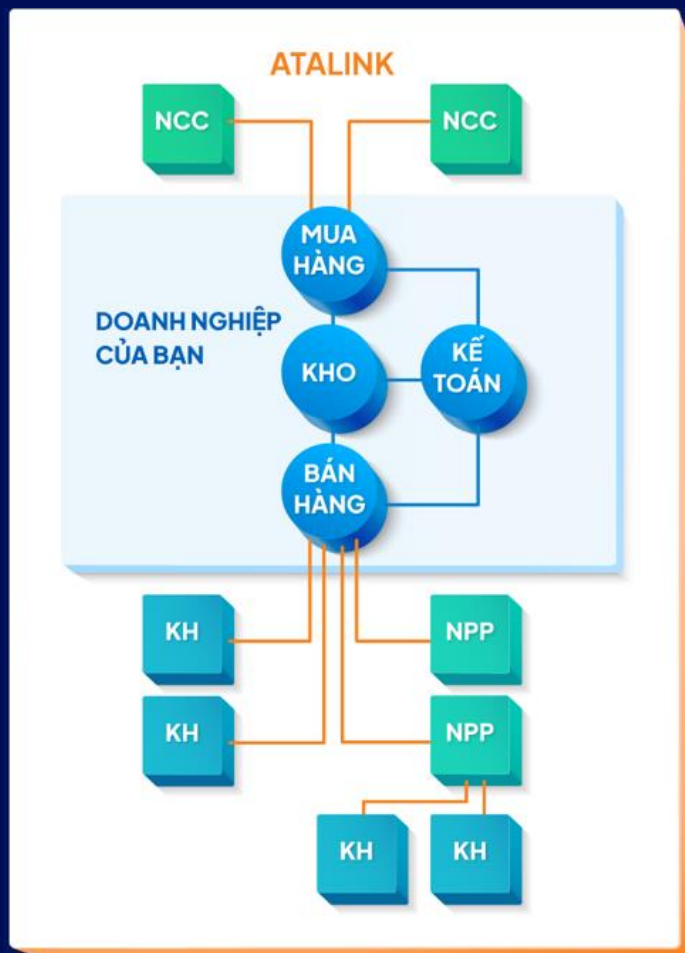
3

How to
Co-marketing?

4

How to
Co-selling?

Atalink Potential Partnership in 2024



- 1 Hóa đơn đầu vào
- 2 Điểm rủi ro tín dụng DN & các phân tích tài chính chuyên sâu
- 3 Phần mềm Kế toán
- 4 Giải pháp POS
- 5 Phần mềm quản lý nhân sự
- 6 Phần mềm E-learning cho DN



84.000+
KH DN tiềm năng



08
Lĩnh vực hợp tác

- Tư vấn, triển khai giải pháp CNTT (SI)
- Tư vấn chiến lược, thương hiệu ...
- Marketing Agency
- Huy động vốn, vay vốn

[illegible]

ATALINK

Doanh nghiệp | Nhập tên doanh nghiệp, mã số thuế...

- QUẢN LÝ CHUNG
- MUA HÀNG
- BÁN HÀNG
- Dashboards
- Danh mục sản phẩm bán
- Sản phẩm / Dịch vụ
- Thư chào hàng
- Yêu cầu báo giá từ KH
- Đơn bán hàng
- Đơn trả hàng
- Khách hàng
- Khách hàng theo chuỗi
- Nhà phân phối
- Bảng giá
- Bán hàng
- Khuyến nghị từ NCC
- Chỉ tiêu bán hàng
- Cho NPP
- Đánh giá từ khách hàng
- Đội bán hàng
- Giao hàng
- KHO
- KẾ TOÁN
- BÁO CÁO

Nhà phân phối

Mã NPP	Tên NPP	Hạn mức công nợ còn lại	Điểm rủi ro tín dụng ?	Điểm triển vọng tăng trưởng ?
001	Công Ty Cổ Phần Sài Gòn	2.564.078,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng khá
006	Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm	980.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng cao
025	Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm	30.000.000,00 đ	Rủi ro trung bình	Triển vọng trung bình
018	Công Ty Cổ Phần Thực Phẩm	921.310.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng cao
017	Công Ty Cổ Phần TM Dệt May	1.000.000,00 đ	Rủi ro thấp	Triển vọng cao
019	Công Ty TNHH Chế Biến	0,00 đ	Rủi ro rất cao	Triển vọng không đáng kể
014	Công Ty TNHH Letus	3.957.310.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng cao
011	Công Ty TNHH Lương Tâm	-4.150.000 đ	Rủi ro rất thấp	Không xác định
012	Công Ty TNHH Lương Tâm	1.000.000.000,00 đ	Rủi ro cao	Triển vọng khá
021	Công Ty TNHH Mastercard	-4.500.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng cao
023	Công Ty TNHH MTV Lương	0,00 đ	Rủi ro thấp	Triển vọng cao
009	Công Ty TNHH MTV Thương	868.000.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng khá
020	Công Ty TNHH MTV Thương	-800.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng cao
016	Công Ty TNHH MTV Thương	1.200.000,00 đ	Rủi ro trung bình	Triển vọng trung bình
004	Công Ty TNHH MTV Thương	1.986.600.000,00 đ	Rủi ro rất thấp	Triển vọng cao
028	Công Ty TNHH Thịnh Phát	-1.800.000,00 đ	Rủi ro thấp	Triển vọng cao
027	Công Ty TNHH Thực Phẩm	0,00 đ	Rủi ro rất cao	Triển vọng không đáng kể

1- 680 trong tổng số 680 nhà phân phối

1. How to Co-solution?

KẾ TOÁN

NHÂN SỰ

E-LEARNING

Phạm vi áp dụng giải
áp IoT

PLATFORM

TINH HOA
SOLUTIONS

Giải pháp quản lý suất ăn
Giúp kiểm soát nhân viên khi đi ăn trong nhà ăn công nghiệp. Tạo sự tiện lợi cho nhân viên & tránh thất thoát cho tổ chức

Giải pháp kiểm soát nhân viên ra vào
Kiểm soát nhân viên, quản lý khách, nhân viên nhà thầu ... khi ra vào nhà xưởng

Giải pháp theo dõi lộ trình di chuyển với thiết bị camera giám sát

Giải pháp kiểm soát khu vực giới hạn với quy định kiểm soát vào ra đặc thù

Giải pháp tự động hóa dữ liệu trên thiết bị AutoID
Giúp quản lý các thiết bị AutoID (máy chấm công vân tay, gương mặt, thẻ RFID) một cách hiệu quả

Giải pháp kiểm soát cửa từ xa và tự động hóa
Kiểm soát nhân viên, quản lý khách, nhân viên nhà thầu ... khi ra vào

Giải pháp chấm công thay thế HRpro7 basic



1. How to Co-solution?

Trang chủ

Thư viện quản trị nhân sự

Báo cáo quản trị

Kiểm tra dữ liệu

Quy trình nhập liệu

Hệ thống

Nhân sự

Chấm công

Tính lương

Bảo hiểm

Đánh giá

Tuyển dụng

Đào tạo

Chấm công theo luật

Chuỗi cung ứng

Cây phòng ban - nhân viên

15:35:10 Thứ Bảy, 9 tháng 3, 2024

Tìm kiếm

Dashboard

Portal

Thư viện

Cài đặt

Cá nhân hoá

Thêm

Biến động nhân sự

03-2024

648

648

645

645

645

645

T7T8T9T10T11T12

Cơ cấu giới tính

Nam

Nữ

Chưa xác định

61.1%

32.9%

645

Onboarding

Trong tuần

Mã chấm công

Họ tên

Phòng ban

Chức danh

Ngày vào công ty

Bảng tin

Mail

Chat

Space

Cảnh báo

Tất cả

Cảnh báo lỗi sắp xếp ca
9 ngày trước
Có 1 Cảnh báo lỗi sắp xếp ca

Cảnh báo lỗi sắp xếp ca
9 ngày trước
Có 1 Cảnh báo lỗi sắp xếp ca

Duyệt bảng chốt công bằng báo cáo
3 tháng trước
Có 0 Duyệt bảng chốt công bằng báo cáo

Nhân viên không có thông tin cấp bậc
4 tháng trước
Có 449 Nhân viên không có thông tin cấp bậc

Nhân viên không có thông tin cấp bậc
4 tháng trước
Có 449 Nhân viên không có thông tin cấp bậc

Xem thêm

20

50

100

Trang 1 của 1 (0 mục)

1

Bản quyền thuộc về Công ty Cổ phần giải pháp Tinh Hoa

Chuỗi cung ứng

1. How to Co-solution?

CLS Academy

talent.cls.vn/users/user/add

Việt Nam

Phạm Mỹ Linh
Quản trị viên

Quản lý tổ chức

Quản lý kiểu người dùng

Quản lý người dùng

Quản lý đào tạo

Tổ chức đào tạo

Quản lý nội dung

Gamification

Quản lý báo cáo

Quản lý hệ thống

Quản lý chia sẻ

Chuỗi cung ứng

Thông tin tài khoản

Hồ sơ cá nhân

Thông tin công việc

Tổ chức

Giới tính

☒ Nam ☐ Nữ

Họ (*)

Tên (*)

Email (*)

Tên đăng nhập (*)

Mật khẩu (*)

Mã người dùng (*)

Vai trò người dùng (*)

Trạng thái (*)

KPI học tập (giờ / năm)

KPI giảng dạy (giờ / năm)

Tự động gán người dùng vào nội dung

☒ Khóa học ☒ Lộ trình đào tạo

Tên cơ cấu tổ chức

Vị trí chức danh

Thêm mới

Chuỗi cung ứng

2. How to Co-branding?



Media Channels		
2.1 		
2.2 		
2.3 		
2.4 		
2.5 		



Chuyển động Thị trường

<https://chuyendongthitruong.vn> › at... › [Translate this page](#)

Atalink & M-Invoice ký kết thỏa thuận hợp tác, đem đến ...

Dec 26, 2023 — Công ty Cổ phần Công nghệ Atalink vừa ký kết thỏa thuận hợp tác với Công ty TNHH Hóa đơn điện tử M-Invoice vào ngày 20/12/2023 nhằm khai ...



thuenhanuoc.vn

<https://thuenhanuoc.vn> › chuyen-muc › [Translate this page](#)

M-invoice và Atalink ký kết hợp tác giúp DN nâng cao hiệu ...

Dec 22, 2023 — (TCT online) - Công ty TNHH Hóa đơn điện tử (HĐĐT) M-invoice vừa ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược với Công ty CP Công nghệ Atalink vào ngày ...

2. How to Co-branding?



ATALINK **Interact**
Partner Summit

Hệ sinh thái các đối tác
Tăng trưởng đột phá cùng Atalink

Tại Grand Hotel Saigon 12/03/2024



TINH HOA
SOLUTIONS

Trang chủ Sản phẩm

Trang chủ Sản phẩm Giải pháp IoT Giải pháp nhân sự

TINH HOA SOLUTIONS Tham gia vào hệ sinh thái các đối tác ATALINK giúp doanh nghiệp tối đa hóa nguồn nhân lực để tăng trưởng đột phá

bởi R&D | Tinh Hoa | Tháng 3 21, 2024 | Tinh Hoa | 0 Lỗi bình

Ngày 12/3/2024 vừa qua tại Grand Hotel Saigon, Công ty CP Giải pháp Tinh Hoa cùng hơn 20 công ty công nghệ đã tham dự sự kiện **Atalink Interact** – Hội nghị Đối tác của Atalink nhằm mục tiêu phát triển một hệ sinh thái các đối tác, cùng hợp lực để đem đến giải pháp tổng thể giúp khách hàng DN tối đa hóa nguồn nhân lực, cắt giảm chi phí, nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ.



3. How to Co-marketing?

3.1 Cross-media

Media Channels			
3.1.2			
3.1.2	Atalink B2B Marketplace		
3.1.3			
3.1.4	facebook		
3.1.5	LinkedIn		
3.1.6	Zalo Official Account		
3.1.7	B2B EMAIL MARKETING		
		Co-email marketing	

3.2 Promotion



Mua GP Quản lý Bán hàng Atalink +
Nhận 1.000 HĐ Điện tử

1

Tặng gói Dùng thử Atalink +
Free 3 tháng xem “Điểm rủi ro tín dụng DN”

2

Tặng Gói Dùng thử Atalink +
Free tính năng khảo sát nhân sự [Gallup]

3

4. How to Co-selling?

Mục tiêu:

- Mở rộng leads
- Tăng trưởng Doanh thu

Directions:

- Ưu tiên khai thác tập khách hàng hiện hữu của 2 bên
- Training thường xuyên để cập nhật sản phẩm
- Chia sẻ tập Khách hàng
- Hỗ trợ 24/7 trong việc tư vấn bán hàng

4.1. Training sản phẩm, dịch vụ Atalink



4.2. Triển khai các hoạt động bán hàng



Nội dung training cho Partner

Foundation	Atalink Procurement Management	Atalink B2B Sales Order Management	Atalink Sales Training Program
Associate	Atalink Advanced Procurement Management	Atalink Advanced B2B Sales Order Management	
Professional	Atalink Procurement Management Solution	Atalink B2B Sales Order Management Solution	
Master	Trainer of Atalink Procurement solution	Trainer of Atalink B2B Sales Order Management Solution	

Đối tượng tham gia:

- **Partners BD & MKT**
- Atalink Sales Team
- Atalink MKT Team
- Atalink BA Team

Mục tiêu:

Hiểu Giải pháp Atalink để
CSKH từ **hẹn gặp** đến **chốt deal**
và **X2 thu nhập**

4.1 Atalink Training Programs

FOUNDATION

Atalink Procurement Management

- Các thách thức trong quản lý mua hàng
- Làm thế nào để quản lý mua hàng? Các công cụ, tính năng?
- Các lợi ích quản lý mua hàng với Atalink
- Các thức triển khai giải pháp
- Các DN nào sẽ cần giải pháp Quản lý mua hàng
- Làm sao để tiếp cận KH hiệu quả
- Các case study về Quản lý mua hàng

Atalink B2B Sales Order Management

- Các thách thức trong quản lý đơn bán hàng B2B
- Làm thế nào để quản lý đơn bán hàng B2B? Các công cụ, tính năng?
- Các lợi ích Giải pháp quản lý đơn bán hàng với Atalink
- Các thức triển khai giải pháp
- Các DN nào sẽ cần giải pháp Quản lý đơn bán hàng B2B
- Làm sao để tiếp cận KH hiệu quả?
- Case study về Quản lý đơn bán hàng B2B

Atalink Sales Training Program

- Kỹ năng tìm kiếm Khách hàng
- Kỹ năng xác định nhu cầu Khách hàng
- Kỹ năng thiết lập cuộc hẹn thành công
- Kỹ năng giao tiếp tạo thiện cảm
- Kỹ năng tạo ấn tượng với khách hàng
- Kỹ năng tư vấn cho Khách hàng
- Kỹ năng đàm phán và chốt deal

4.1 Atalink Training programs

ASSOCIATE

Atalink Advanced Procurement Management

- Các thách thức trong quản lý mua hàng ở nhiều lĩnh vực (FnB, Retail, Bệnh viện, ...)
- Giải pháp mua hàng của Atalink đáp ứng như thế nào cho các DN này
- Các tính năng nào là key hook cho tập KH này
- Làm thế nào để tiếp cận và tư vấn thành công cho khách hàng này
- Case Study

Atalink Advanced B2B Sales Order Management

- Các thách thức trong quản lý bán hàng ở nhiều lĩnh vực (Xuất nhập khẩu, FnB,...)
- Giải pháp bán hàng của Atalink đáp ứng như thế nào cho các DN này
- Các tính năng nào là key hook cho tập KH này
- Làm thế nào để tiếp cận và tư vấn thành công cho khách hàng này
- Case Study

4.1 Atalink Training programs

PROFESSIONAL	
Atalink Procurement Management Solution	Atalink B2B Sales Order Management Solution
• Hệ sinh thái các giải pháp Atalink • Sự liên quan giải pháp mua hàng giữa các bộ phận trong 1 DN • Sự liên kết các tính năng trong giải pháp • Làm thế nào để showcase giải pháp cho khách hàng • Tích hợp giải pháp Atalink với các giải pháp khác như thế nào? Khả năng tương thích và quản lý đồng bộ?	• Hệ sinh thái các giải pháp Atalink • Sự liên quan giải pháp bán hàng giữa các bộ phận trong 1 DN • Sự liên kết các tính năng trong giải pháp • Làm thế nào để showcase giải pháp cho khách hàng • Tích hợp giải pháp Atalink với các giải pháp khác như thế nào? Khả năng tương thích và quản lý đồng bộ?

4.2 Pilot triển khai bán hàng

Thời gian Pilot:

- 3 tháng [~ 12 tuần]

Mục tiêu:

- Đánh giá tiềm năng hợp tác
- Nhận phản hồi từ KH, thị trường

Directions:

- Atalink training cho NV của Partner
- Triển khai việc tư vấn + bán hàng cho 1 số KH để đánh giá

No.	Cách thức	Timeline
4.2.1	Partner + Atalink: Lập DS KH tiềm năng với SP/GP Atalink (10 KH/ nhóm ngành)	W1 – W2
4.2.2	Partner: Tiếp cận KH và đặt lịch đến tư vấn giải pháp (4 cuộc hẹn/ ngành x 3 ngành) Partner + Atalink: Gặp và tư vấn giải pháp Partner: Follow-up với KH	W3 – W10
4.2.3	Partner + Atalink: Đánh giá việc hợp tác và có next actions	W10 – W12

Kế hoạch sau training (Pilot bán hàng)

Foundation	Procurement Management	B2B Sales Order Management	Sales Training Program
Roles of Sales	• [Sau training] add vào Atalink Partner community on Zalo	• Mời Partner tham gia khóa học	• Mời Partner tham gia khóa học
	• [Within 3 ngày] Meeting với Partners lập DS KH mục tiêu • [Within 6 ngày] liên lạc với Partners để hoàn thành DS KH mục tiêu • [Next] Theo sát Partners cho đến khi ra cuộc hẹn đầu tiên. • [Daily] tương tác và hỗ trợ Partners • [Within 12 weeks] at least thiết lập được 12 cuộc hẹn/ đối tác		
Roles of MKT	• [Daily] Manage process, tương tác với Sales để hỗ trợ • [Weekly] tổ chức các khóa training khác cho Partner [Sáng/chiều T5] • [Daily] tương tác với cộng đồng Atalink để nuôi dưỡng tinh thần hợp tác với Atalink • Xây dựng các Sales kit material (proposal, brochure,...) cho Sales và Partner		

Atalink Partner Community

Người tham gia:

- Sale / MKT Partners
- Sale / MKT Atalink

Tạo Zalo Group:

- Thông tin
- Hình thức
- Quy tắc
- Theo dõi & đánh giá



Activities:

- Nội dung hấp dẫn: chia sẻ kiến thức / kinh nghiệm ...
- Tương tác: thảo luận, contest, minigame, Q&A...

Value

Thành viên:

- Hỗ trợ và giải đáp
- Tiếp cận chuyên môn
- Phát triển cá nhân
- Lợi thế hợp tác

Atalink:

- Tăng cường giao tiếp & chia sẻ thông tin
- Theo dõi sự phối hợp giữa các bên
- Tiết kiệm chi phí & thời gian
- Nâng cao hiệu quả bán hàng

4.3 Scale-up hoạt động bán hàng

Mục tiêu:

- Mở rộng tập KH tiếp cận
- Tối ưu hóa quy trình bán hàng để scale nhanh

Directions:

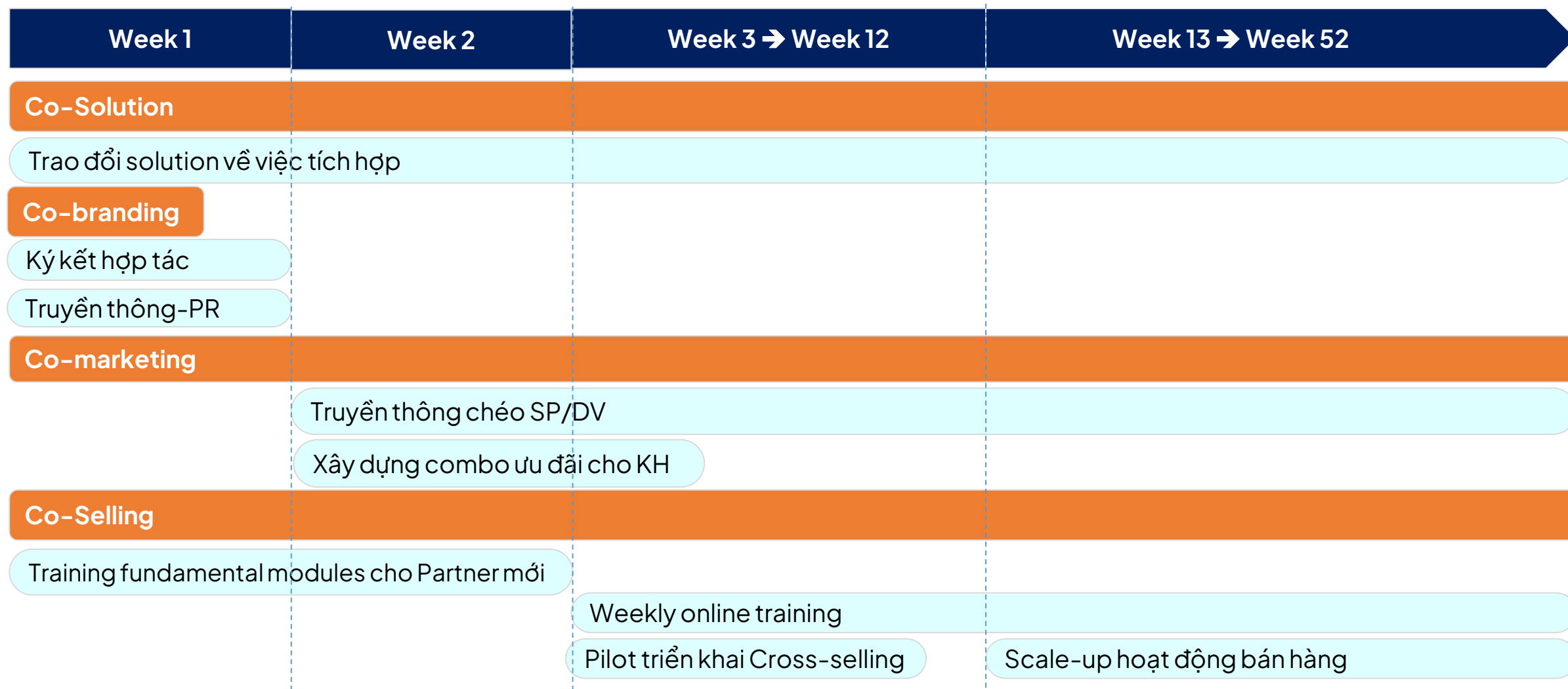
- Tham gia các buổi online seminar của Atalink để update thêm tính năng, learn từ các case study
- Lập DS và kế hoạch đi tư vấn cho các KH

Cách thức triển khai:

- Đặt mục tiêu đạt được cho các giải pháp của Atalink (số lượng HĐ, Doanh thu)
- Lập mục tiêu các cuộc hẹn hàng tuần với KH cho từng sales
- Thường xuyên tham gia các buổi training, meeting định kỳ với Atalink để được hỗ trợ



Timeline hợp tác với Atalink



Atalink's Partner Ecosystem Events

ATALINK **Interact**
Partner Summit

Chuỗi sự kiện dành cho
các Đối tác trong
Hệ sinh thái Atalink

Supply Chain Roadshow

Chuỗi sự kiện dành
cho các Đối tác &
Khách hàng

➤ Liên hệ với Atalink để biết thêm chi tiết về các sự kiện này!

Chính sách hợp tác

Các cấp bậc Đối tác:

- **Đối tác liên kết**
- **Đối tác hạng Bạc**
- **Đối tác hạng Vàng**
- **Đối tác Bạch kim**
- **Đối tác Kim cương**

% chia sẻ
Doanh thu
hấp dẫn



➤ **Liên hệ với Atalink để tìm hiểu thêm về Chính sách hợp tác!**

THANK YOU!

Atalink – Giải pháp quản trị chuỗi cung ứng hợp nhất

Tương tác trong – ngoài Doanh nghiệp chỉ cần 1 nền tảng

Tải ứng dụng trên điện thoại



Liên hệ

 www.atalink.com  **1800 555 540**  contact@atalink.vn

 Tầng 3, Tòa nhà QTSC 1, Lô 34, Đường số 14, Công viên phần mềm Quang Trung, Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam