

THỎA THUẬN HỢP TÁC

Lĩnh vực: Kiến Trúc - Xây Dựng - Nội Thất
Thành phần áp dụng: **Tổ Chức – Nhóm - Doanh Nghiệp**
Hoạt động: Lĩnh Vực Liên Quan Bất Động Sản
Đại diện: Ms/Mr
Mã số:/MODANO/18

Ghi chú: lưu hành nội bộ thuộc tập đoàn MODANO GROUP.,

MODANO decor corp., MODANO interior corp., a member of MODANO group.,

Trụ sở: 39b Trường Sơn P.4 Q.Tân Bình HCMC
(bên cạnh sân bay Tân Sơn Nhất)

Tel: 028. 3547 1768 -Fax: 028. 3547 2709

Hotline: 0123. 2222.039

Website: modanodecor.com - modanointerior.com

Email: info@modanodecor.com

Showroom VLXD: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC
Showroom Furniture: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC
Nhà mẫu: R22 Hưng Vương PMH Q.7
Nhà máy 1: KCN VSIP1 BD K2R5 Bình Dương
Nhà máy 2: KCN Chánh Hưng Q.12
Nhà máy 3: 245/14 Bình Thành P.B Hưng Hòa B Q.BT HCMC

VP 1: Số 224 Kênh 19.5b Q.Tân Phú HCMC
VP 2: Số 36 Đường D2 Bình Thạnh HCMC
VP 3: 270/1F Phan Đình Phùng Phú Nhuận HCMC
VP 4: R22 Hưng Vương PMH HCMC
VP 5: 129 Lâm Văn Tếch Q.12 HCMC
VP 6: 395/2 Đỗ Xuân Hợp Q.9 HCMC
VP 7: 285/5 Long Thành – BRVT
VP 8: 92-C12 Lương Định Của Q.2 HCMC
VP 9: 198 Nguyễn Huệ Bitexco Q.1
VP 10: Cống Lớn – Bình Dương

VP 10: Định Quán-Đồng Nai
VPĐD: Hàm Tân-Phan Thiết
VPĐD: Long Thành – Dầu Giây
VPĐD: 177/2 Điện Biên Phủ - Đà Lạt
VPĐD: 2057 – 186 Đại Lộ Hùng Vương Tp.Cam Ranh
VPĐD: Khu Dân Cư Lê Hồng Phong Tp.Nha Trang
VPĐD: Khu Resort Vịnh Vân Phong-Phú Yên
VPĐD: Khu Dân Cư NaNa Hill-Đà Nẵng
VPĐD: Tiểu khu RINNAI Phú Quốc
ĐDNN: 79/R2 Sisowath Phnom Penh Cabodia pg. 1

Căn cứ vào nhu cầu và khả năng cùng tinh thần cùng hợp tác - cùng thành công.

Hôm nay, ngày / / 2018 đại diện gồm có:

Bên A: CÔNG TY CP KIẾN TRÚC - XÂY DỰNG - NỘI THẤT MODANO DECOR.

Trụ sở chính: 39b Trường Sơn P.4 Q.Tân Bình Tp.HCM (bên cạnh sân bay TSN)
Điện thoại: 08.3547 1768 **-Fax:** 08.3547 2709 **-Hotline:** 0123. 2222.039
Đại diện: Ông Đỗ Xuân Hòa **-Chức vụ:** giám đốc làm đại diện.
Số tài khoản: 0531 0025 06729 tại Vietcombank số 42 Trường Sơn P2.Q.Tân Bình Tp.HCM
Mã số thuế: 0313. 4922. 54
Người đại diện: Ông. Đỗ Xuân Hòa – TGD làm đại diện.

Bên B:

Địa chỉ:
Điện thoại: **- Mobil:**
Số tài khoản:
Mr/Ms –Chức danh: làm đại diện.

Hai bên thỏa thuận cùng nhau hợp tác kinh doanh với nội dung cụ thể như sau:

I. THỎA THUẬN HỢP TÁC:

Bên B thống nhất hợp tác với bên A để cùng nhau đồng hành về:

- Giới thiệu khách hàng có nhu cầu về Thiết kế kiến trúc-Thi công xây dựng-Hoàn thiện trang trí nội thất furniture mà đơn vị mình đang hoạt động liên quan đến lĩnh vực bất động sản như: Đất nền dự án-Nhà phố-Biệt thự-Căn hộ-Showroom-Office-Phức hợp -Bar-Resort-Khách sạn-Giải trí-Mua sắm-Nhà hàng-Coffee-Nhà máy...
- Thông qua các mối quan hệ, chủ động trực tiếp hoặc gián tiếp chia sẻ thông tin để tư vấn về nhu cầu xây dựng-nội thất.
- Tạo điều kiện thuận lợi để tiếp cận khách hàng tiềm năng thông qua các kênh thông tin nhằm tạo dữ liệu cho tương lai.
- **Mức chiết khấu là 5%/thương vụ hợp đồng (ví dụ: trị giá xây dựng trọn gói 1 căn nhà = 1 tỷ x 5% = 50tr/căn)**
- **Ngoài mức chiết khấu 5% ở trên còn có thêm mức chiết khấu theo doanh số gộp hàng kì (tổng doanh số đạt được).**
- **Thanh toán chiết khấu hoàn toàn tự động ngay khi khách hàng thanh khoản qua thẻ tài khoản ATM có mã code riêng của cá nhân mình (hoặc MODANO cung cấp thẻ ATM).**
- Thời hạn hợp tác: 3 tháng-6 tháng hoặc 12 tháng/đợt (có thể xem xét linh động cho tùy từng trường hợp cụ thể).
- Được hỗ trợ trang bị các hồ sơ và kĩ năng (hoặc qui trình) thuộc về chuyên môn ngành cho các nhân sự liên quan.
- Giữ gìn quyền lợi & trách nhiệm cũng như bảo vệ hình ảnh thương hiệu lẫn nhau cho vì sự đồng hành chung.

MODANO decor corp., MODANO interior corp., a member of MODANO group,

Trụ sở: 39b Trường Sơn P.4 Q.Tân Bình HCMC
(bên cạnh sân bay Tân Sơn Nhất)

Tel: 028. 3547 1768 **-Fax:** 028. 3547 2709

Hotline: 0123. 2222.039

Website: modanodecor.com - modanointerior.com

Email: info@modanodecor.com

Showroom VLXD: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC
Showroom Furniture: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC
Nhà mẫu: R22 Hưng Vương PMH Q.7
Nhà máy 1: KCN VSIP1 BD K2R5 Bình Dương
Nhà máy 2: KCN Chánh Hưng Q.12
Nhà máy 3: 245/14 Bình Thành P.B Hưng Hòa B Q.BT HCMC

VP 1: Số 224 Kênh 19.5b Q.Tân Phú HCMC
VP 2: Số 36 Đường D2 Bình Thạnh HCMC
VP 3: 270/1F Phan Đình Phùng Phú Nhuận HCMC
VP 4: R22 Hưng Vương PMH HCMC
VP 5: 129 Lâm Văn Tấn Q.12 HCMC
VP 6: 395/2 Đỗ Xuân Hợp Q.9 HCMC
VP 7: 285/5 Long Thành – BRVT
VP 8: 92-C12 Lương Định Của Q.2 HCMC
VP 9: 198 Nguyễn Huệ Bitexco Q.1
VP 10: Cống Lớn – Bình Dương

VP 10: Định Quán-Đồng Nai
VPĐD: Hàm Tân-Phan Thiết
VPĐD: Long Thành – Dầu Giây
VPĐD: 177/2 Điện Biên Phủ - Đà Lạt
VPĐD: 2057 – 186 Đại Lộ Hùng Vương Tp.Cam Ranh
VPĐD: Khu Dân Cư Lê Hồng Phong Tp.Nha Trang
VPĐD: Khu Resort Vịnh Vân Phong-Phú Yên
VPĐD: Khu Dân Cư NaNa Hill-Đà Nẵng
VPĐD: Tiểu khu RINNAI Phú Quốc
ĐDNN: 79/R2 Sisowath Phnom Penh Cabodia pg. 2

Bên A thống nhất hợp tác với bên B để cùng nhau đồng hành về:

- Được tư vấn / tiếp cận đến các khách hàng mà bên B giới thiệu.
- Được tạo điều kiện thuận lợi khai thác danh sách các khách hàng mà bên B có thông tin.
- Thông qua các mối quan hệ, chủ động trực tiếp hoặc gián tiếp chia sẻ thông tin để tư vấn về nhu cầu xây dựng-nội thất.
- Được tạo điều kiện thuận lợi để tiếp cận khách hàng tiềm năng thông qua các kênh thông tin để tạo dữ liệu cho tương lai.
- Thời hạn hợp tác: 3 tháng-6 tháng hoặc 12 tháng/đợt (có thể xem xét linh động cho từng trường hợp cụ thể).
- Mức chiết khấu là 5%/thương vụ hợp đồng (ví dụ: trị giá xây dựng trọn gói 1 căn nhà = 1 tỷ x 5% = 50tr/căn).
- Ngoài mức chiết khấu 5% ở trên còn có thêm mức chiết khấu theo doanh số gộp hàng kì (tổng doanh số đạt được).
- Thanh toán chiết khấu hoàn toàn tự động ngay khi khách hàng thanh khoản qua thẻ tài khoản ATM có mã code riêng của cá nhân hay đơn vị mình (hoặc MODANO cung cấp thẻ ATM)
- Hỗ trợ trang bị các hồ sơ và kĩ năng (hoặc qui trình) thuộc về chuyên môn ngành cho các nhân sự liên quan của bên B.
- Giữ gìn quyền lợi & trách nhiệm cũng như bảo vệ hình ảnh thương hiệu lẫn nhau cho vì sự đồng hành chung.

II. DIỄN GIẢI MINH HỌA:

1. Chúng ta hãy cùng nhau dành một phút để suy ngẫm là:

- Có ai mà chẳng muốn mình giàu chính đáng có phải không nhỉ !!!
- Có ai mà không muốn mình có thêm thu nhập phụ ngoài công việc chính đúng không !!!
- Có ai nghĩ rằng mình không thể thực hiện được mục tiêu cụ thể nào đó vì nghĩ rằng nó quá khó hoặc không thể vượt qua chính mình không !!!
- Có ai nghĩ rằng mình cũng nên phát huy hoặc khai thác tối đa giới hạn về kĩ năng, năng suất hoặc động lực-đam mê tiềm ẩn cá nhân không !!!

2. Ví dụ minh họa để diễn giải so sánh mức thu nhập:

TT	NỘI DUNG	NỀN hoặc CĂN	TRỊ GIÁ	THÁNG	DOANH SỐ	HOA HỒNG	THU NHẬP	CHI PHÍ	TÍCH LŨY
1	Giao dịch / phân phối sale đất nền (gọi tắt là Làm Bất Động Sản)	1	1 tỷ	5 nền đất	5 tỷ	5%	250 tr	150 tr	100 tr
2	Hợp tác để làm thêm 1 công việc phụ là Kiến trúc-Nội thất								
a	Cty Kiến trúc-Xây dựng-Nội thất MODANO DECOR	1	1 tỷ	5 căn nhà	5 tỷ	5%	250 tr	90 tr	160 tr
b	Cty Thiết kế-Thi công Nội thất MODANO INTERIOR	1	500 tr	5 căn nhà	2.5 tỷ	5%	125 tr	40 tr	85 tr
c	Cộng hai công ty a + b	1	1.5 tỷ	10 căn	7.5 tỷ	5%	375 tr	130 tr	245 tr
3	Tổng cộng 1 tháng	1 việc	1.5 tỷ	10 căn	7.5 tỷ	5%	375 tr	130 tr	245 tr

MODANO decor corp., MODANO interior corp., a member of MODANO group, ..

Trụ sở: 39b Trường Sơn P.4 Q.Tân Bình HCMC
(bên cạnh sân bay Tân Sơn Nhất)

Tel: 028. 3547 1768 -Fax: 028. 3547 2709

Hotline: 0123. 2222.039

Website: modanodecor.com - modanointerior.com

Email: info@modanodecor.com

Showroom VLXD: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC
Showroom Furniture: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC
Nhà mẫu: R22 Hưng Vương PMH Q.7
Nhà máy 1: KCN VSIP1 BD K2R5 Bình Dương
Nhà máy 2: KCN Chánh Hưng Q.12
Nhà máy 3: 245/14 Bình Thành P.B Hưng Hòa B Q.BT HCMC

VP 1: Số 224 Kênh 19.5b Q.Tân Phú HCMC
VP 2: Số 36 Đường D2 Bình Thạnh HCMC
VP 3: 270/1F Phan Đình Phùng Phú Nhuận HCMC
VP 4: R22 Hưng Vương PMH HCMC
VP 5: 129 Lâm Văn Tếch Q.12 HCMC
VP 6: 395/2 Đỗ Xuân Hợp Q.9 HCMC
VP 7: 285/5 Long Thành – BRVT
VP 8: 92-C12 Lương Định Của Q.2 HCMC
VP 9: 198 Nguyễn Huệ Bitexco Q.1
VP 10: Cống Lớn – Bình Dương

VP 10: Định Quán-Đồng Nai
VPĐD: Hàm Tân-Phan Thiết
VPĐD: Long Thành – Dầu Giây
VPĐD: 177/2 Điện Biên Phủ - Đà Lạt
VPĐD: 2057 – 186 Đại Lộ Hùng Vương Tp.Cam Ranh
VPĐD: Khu Dân Cư Lê Hồng Phong Tp.Nha Trang
VPĐD: Khu Resort Vịnh Vân Phong-Phú Yên
VPĐD: Khu Dân Cư NaNa Hill-Đà Nẵng
VPĐD: Tiểu khu RINNAI Phú Quốc
ĐDNN: 79/R2 Sisowath Phnom Penh Cabodia pg. 3

	1 quý	1 việc	1.5 tỷ	30 căn	22.5 tỷ	5%	1.125 tỷ	390 tr	735 tr
	1 năm	1 việc	1.5 tỷ	120 căn	90 tỷ	5%	4.5 tỷ	1.56 tỷ	2.94 tỷ
4	Chỉ số so sánh	Cùng 1 thời gian	Tăng 245%	Tăng 220%	Tăng 245%	Tăng 245%	Tăng 245%	Tăng 80%	Tăng 245%
<u>Ghi chú:</u> Ngoài mức chiết khấu 5% ở trên còn có thêm mức chiết khấu theo doanh số gộp hàng kì.									

3. Tại sao bạn cần thu nhập phụ thêm ngoài thu nhập của công việc chính:

- Bởi vì cần cải thiện thêm thu nhập phụ bên cạnh công việc chính.
- Đảm bảo thêm nguồn thu nhập thay thế nếu chẳng may 1 trong 2 việc không đạt kế hoạch.
- Không những có thêm thu nhập mà còn không làm mất thời gian mà ngược lại còn hỗ trợ cho bạn trong công việc hiện hữu.
- Muốn càng nhiều thu nhập để giúp chính mình và người thân cũng như phát triển nâng tầm bản thân lên.
- Muốn thu nhập phụ miễn sao nó hỗ trợ hoặc ít nhất liên đới hoặc xa hơn là không gây bất lợi đến cá nhân mình.
- Muốn thu nhập phụ vì sẽ tận dụng hoặc thử thách triệt để về năng suất-năng lực-kĩ năng-đam mê-phát triển toàn diện cho cá nhân bản thân mình.

4. Thế hệ để được tham gia:

- Là thành viên có quan hệ hoặc liên đới hợp tác với nhau.
- Đang phân phối-giao dịch-sale Đất nền dự án-Nhà phố-Biệt thự-Căn hộ-Showroom-Office-Phức hợp -Bar-Resort-Khách sạn-Giải trí-Mua sắm-Nhà hàng...
- Có danh sách khách hàng giao dịch công việc chính vừa khai thác thêm quan hệ bên ngoài như bạn bè, đồng nghiệp, đối tác, người thân..
- Có kĩ năng, động lực, đam mê và đặc biệt là khát vọng vươn lên làm giàu.
- Không phải chịu bất kì lệ phí hoặc ràng buộc nào về việc có hay không có tham gia.

5. Các công cụ hỗ trợ:

- Đã có sẵn sàng các tài liệu: Website modanodecor.com và modanointerior.com - Catalogue – Hồ sơ năng lực – Danh Thiếp – Simcard điện thoại thuê bao trả sau - Thẻ ATM thành viên hợp tác - Bảng báo giá (Thiết kế kiến trúc&nội thất-Thi công xây dựng trọn gói-Thi công phần thô-Thi công phần hoàn thiện cơ bản-Thi công trang trí nội thất furniture).
- Có hệ thống chi nhánh và văn phòng đại diện phân bố rộng khắp hợp lí để kết nối với khách hàng. Các buổi trao đổi kĩ năng chuyên về xây dựng.
- Có lực lượng nhân sự trẻ trung đầy năng lực, đam mê và trách nhiệm để luôn luôn đồng hành để hỗ trợ tối đa cho bạn thành công.
- Từ qui trình nhận diện thương hiệu đến email, tư vấn, thiết kế, báo giá, thanh toán, giám sát, sản xuất, lắp đặt, hoàn thành áp dụng công nghệ tự động 4.0.
- Thương hiệu MODANO DECOR là một trong những thành viên của MODANO GROUP., hướng tới tập đoàn đa ngành khép kín để trở thành là nhà chủ đầu tư phát triển dự án phân khúc “phức hợp phong cách xanh” trong tương lai.

6. Cơ sở cho niềm tin:

- Tự hào được là 1 thành viên đại diện cho 1 thương hiệu Thiết kế kiến trúc-Thi công xây dựng-Trang trí nội thất với khẩu hiệu tiên phong slogan khác biệt:”**KIẾN TẠO XANH - NHÀ PHÁT TRIỂN KHÔNG GIAN XANH CHO KỈ NGUYỄN XANH**”. Xanh từ **Ý TƯỞNG XANH** đến **VẬT LIỆU XANH, GIẢI PHÁP KỸ THUẬT XANH, CẢM XÚC XANH, XANH ĐẲNG CẤP KHÁC BIỆT** để cuối cùng là **VÌ MỘT KHÔNG GIAN XANH..”**
- Tăng hiệu quả công việc cho bạn vì đã làm cho khách hàng an tâm hoặc không mất thời gian khi có 1 nơi vừa giao dịch bất động sản vừa phục vụ xây dựng trọn gói hoặc xa hơn là cung cấp đa dạng các hồ sơ thiết kế-thi công kiểu mẫu hoàn toàn miễn phí để khách hàng có nhiều lựa chọn đa dạng.
- Là một thương hiệu có chuyên môn về ngành nên có thể hiểu được bạn cũng mong muốn được thành công nhằm thực hiện ước mơ vươn xa.
- Là một tập đoàn đa ngành trong tương lai và đang trên đường mở rộng thương hiệu-công ty thành viên-chi nhánh rộng khắp-nhân lực-tài chính-quỹ đầu tư-ý tưởng mạo hiểm-có lộ trình/kế hoạch lâu dài từ 2015 đến 2020 và 2020 đến 2025 và xa hơn là từ 2025 đến 2040 hoặc tới năm 3000 nên chẳng...!!!
- Bạn nên tự hào vì đã mang giải pháp đến cho khách hàng: vừa là người giao dịch bất động sản vừa là người xây dựng chìa khóa trao tay.

MODANO décor corp., MODANO interior corp., a member of MODANO group, ..

Trụ sở: 39b Trường Sơn P.4 Q.Tân Bình HCMC
(bên cạnh sân bay Tân Sơn Nhất)

Tel: 028. 3547 1768 -Fax: 028. 3547 2709

Hotline: 0123. 2222.039

Website: modanodecor.com - modanointerior.com

Email: info@modanodecor.com

Showroom VLXD: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC

Showroom Furniture: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC

Nhà mẫu: R22 Hưng Vương PMH Q.7

Nhà máy 1: KCN VSIP1 BD K2R5 Bình Dương

Nhà máy 2: KCN Chánh Hưng Q.12

Nhà máy 3: 245/14 Bình Thành P.B Hưng Hòa B Q.BT HCMC

VP 1: Số 224 Kênh 19.5b Q.Tân Phú HCMC

VP 2: Số 36 Đường D2 Bình Thạnh HCMC

VP 3: 270/1F Phan Đình Phùng Phú Nhuận HCMC

VP 4: R22 Hưng Vương PMH HCMC

VP 5: 129 Lâm Văn Tếch Q.12 HCMC

VP 6: 395/2 Đỗ Xuân Hợp Q.9 HCMC

VP 7: 285/5 Long Thành – BRVT

VP 8: 92-C12 Lương Định Của Q.2 HCMC

VP 9: 198 Nguyễn Huệ Bitexco Q.1

VP 10: Cống Lớn – Bình Dương

VP 10: Định Quán-Đồng Nai

VPĐD: Hàm Tân-Phan Thiết

VPĐD: Long Thành – Dầu Giây

VPĐD: 177/2 Điện Biên Phủ - Đà Lạt

VPĐD: 2057 – 186 Đại Lộ Hùng Vương Tp.Cam Ranh

VPĐD: Khu Dân Cư Lê Hồng Phong Tp.Nha Trang

VPĐD: Khu Resort Vịnh Vân Phong-Phú Yên

VPĐD: Khu Dân Cư NaNa Hill-Đà Nẵng

VPĐD: Tiểu khu RINNAI Phú Quốc

ĐDNN: 79/R2 Sisowath Phnom Penh Cabodia pg. 4

7. Cam kết:

- Bảng thỏa thuận hợp tác này là chứng thư (cũng có gọi được gọi là hợp đồng hợp tác hay thỏa thuận hợp tác) bảo đảm hợp tác giữa 2 bên.
- Giữ đúng mức chiết khấu và thanh toán cũng như quyền lợi - trách nhiệm như đã thỏa thuận trong mọi trường hợp.
- Sẽ được xem xét tư cách trở thành cổ đông thành viên chính thức ưu tiên cấp độ 1 (cao nhất) trong tương lai.
- Sẽ được xem xét tư cách thành viên ưu tiên được mua cổ phiếu ưu đãi nếu tập đoàn phát hành cổ phiếu trên sàn chứng khoán IPO.
- Chia sẻ những cơ hội cùng đầu tư ví dụ như mua nhà cải tạo bán, trang trí nội thất căn hộ để bán lại, mua đất nền xây lên bán, nhà cho thuê..
- Luôn hướng đến phương châm: cùng hợp tác cùng có lợi – win win – thách thức mọi giới hạn – hãy vươn xa hoặc nghĩ lớn hơn nếu có thể...

8. Hướng dẫn các bước đăng nhập (còn gọi là đăng kí để hợp tác) để trở thành thành viên / đối tác:

- Bước 1:**
- Mở giao diện trình duyệt rồi đánh tên miền modanodecor.com rồi quan sát trên cùng tay phải có chữ Đăng Nhập, nhấp vào.
 - Hoặc mở giao diện trình duyệt rồi đánh tên miền modanointerior.com/kinh-sach-doi-tac/ rồi bấm enter (ok).

Bước 2: Xem nội dung bảng Thỏa Thuận Hợp Tác (có dấu mũi tên bên dưới tay trái để kéo trang lên xuống).

Bước 3: Điền các thông tin cá nhân. (vui lòng tự xác nhận mình là cá nhân-đơn vị tư nhân đơn lẻ hay là tổ chức-nhóm-doanh nghiệp)

Bước 4: Xác nhận đồng ý Đăng Kí Thành Viên->bạn sẽ được xác nhận tự động từ bộ phận quản trị mạng internet của MODANO GROUP.

Bước 5: Sau khi được xác nhận tự động, bạn đã có tài khoản, bạn sẽ đăng nhập lại vào website để theo dõi trực tiếp khách hàng online.

III. GỢI Ý CHUNG:

- + Quyền lợi & nghĩa vụ sẽ được dựa trên hiệu quả mang lại hoặc sẽ thẩm nhuần theo nguyên tắc “Càng cho nhiều hơn, sẽ nhận lại nhiều hơn”.
 - + Lợi ích chung của tập thể được ưu tiên và được đặt lên trên hết mọi yếu tố khác theo nguyên tắc “tất cả cho một mục đích chung”.
 - + Tư duy toàn cầu hóa – hội nhập: Cùng hợp tác cùng có lợi - Bước song hành Bước thành công theo nguyên tắc “win – win”.
 - + Sự hài lòng của khách hàng hoặc đối tác cùng quan hệ nội bộ là điều quan trọng như nhau theo nguyên tắc “hãy đối xử với họ với cái cách mà bạn muốn họ đối xử lại với mình”.
 - + Trong môi trường hợp tác chung sẽ không tránh khỏi va chạm lợi ích, một khi vấn đề này (nếu có) vẫn còn tồn tại thì sẽ rất khó đạt mục tiêu chung. Vì vậy thành viên hợp tác cần thống nhất với một sự cởi mở - thông suốt ngay từ đầu.
 - + Thành quả sẽ đến một khi với niềm tin “là bạn có thể-hãy biến những điều mà người khác nghĩ là không thể thành có thể hoặc khác biệt”.
 - + Sáng tạo ra sản phẩm với nhu cầu khác biệt nhưng đầy cảm xúc và đẳng cấp ví dụ như “phong cách xanh Singapore” là bạn sẽ có thị trường và khách hàng sẽ đón chào bạn.
- Tâm nhìn:** * Là một thương hiệu bền vững hàng đầu thương trường. Xa hơn là một tập đoàn đa ngành-Hợp tác hóa liên kết lớn hơn. Tiến tới là chủ đầu tư dự án.
- Sứ mệnh:** * Định hướng một nguyên tắc xuyên suốt cho hành trình phát triển với phương châm “không có giới hạn cho việc tạo cuộc sống tốt đẹp hơn”.
- * Sản phẩm luôn hướng đến cộng đồng vì cộng đồng dựa trên cảm hứng - ý tưởng “Kiến Tạo Xanh - Nhà Phát Triển Không Gian Xanh Cho Kỷ Nguyên Xanh”.

ĐỐI TÁC HỢP TÁC

MODANO GROUP.,

CHÚC THẬT NHIỀU NĂNG LƯỢNG ĐỂ CÙNG THÀNH CÔNG – CÙNG THỊNH VƯỢNG.

MODANO decor corp., MODANO interior corp.,

a member of MODANO group.,

Trụ sở: 39b Trường Sơn P.4 Q.Tân Bình HCMC
(bên cạnh sân bay Tân Sơn Nhất)

Tel: 028. 3547 1768 -Fax: 028. 3547 2709

Hotline: 0123. 2222.039

Website: modanodecor.com - modanointerior.com

Email: info@modanodecor.com

Showroom VLXD: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC

Showroom Furniture: 469 QL 13 P.HBC Q.Thủ Đức HCMC

Nhà mẫu: R22 Hưng Vương PMH Q.7

Nhà máy 1: KCN VSIP1 BD K2R5 Bình Dương

Nhà máy 2: KCN Chánh Hưng Q.12

Nhà máy 3: 245/14 Bình Thành P.B Hưng Hòa B Q.BT HCMC

VP 1: Số 224 Kênh 19.5b Q.Tân Phú HCMC

VP 2: Số 36 Đường D2 Bình Thạnh HCMC

VP 3: 270/1F Phan Đình Phùng Phú Nhuận HCMC

VP 4: R22 Hưng Vương PMH HCMC

VP 5: 129 Lâm Văn Tếch Q.12 HCMC

VP 6: 395/2 Đỗ Xuân Hợp Q.9 HCMC

VP 7: 285/5 Long Thành – BRVT

VP 8: 92-C12 Lương Định Của Q.2 HCMC

VP 9: 198 Nguyễn Huệ Bitexco Q.1

VP 10: Cống Lớn – Bình Dương

VP 10: Định Quán-Đồng Nai

VPĐD: Hàm Tân-Phan Thiết

VPĐD: Long Thành – Dầu Giây

VPĐD: 177/2 Điện Biên Phủ - Đà Lạt

VPĐD: 2057 – 186 Đại Lộ Hùng Vương Tp.Cam Ranh

VPĐD: Khu Dân Cư Lê Hồng Phong Tp.Nha Trang

VPĐD: Khu Resort Vịnh Vân Phong-Phú Yên

VPĐD: Khu Dân Cư NaNa Hill-Đà Nẵng

VPĐD: Tiểu khu RINNAI Phú Quốc

ĐDNN: 79/R2 Sisowath Phnom Penh Cabodia pg. 5