SFT ALLIANCE

DANH MỤC DỊCH VỤ & KHUNG THƯƠNG MẠI

SERVICE PORTFOLIO & COMMERCIAL FRAMEWORK

KẾT NỐI • GIA NHẬP • TĂNG TRƯỞNG • VỐN

C

ONNECT • ENTER • GROW • CAPITAL

Giải pháp thực tiễn cho SMEs Việt Nam, doanh nghiệp gọi vốn
và doanh nghiệp quốc tế gia nhập thị trường Việt Nam.

A practical service architecture for Vietnamese SMEs, investment-ready businesses and international companies entering Vietnam.

KẾT NỐI THƯƠNG MẠI *TRADE CONNECT*	KẾT NỐI ĐẦU TƯ *CAPITAL CONNECT*	TIẾP CẬN THỊ TRƯỜNG *VIETNAM MARKET ACCESS*

SFT Alliance | Tháng 10 / October 2026

1. Định vị tổng thể / Executive Positioning

SFT Alliance được định vị là **Cổng Kết nối Kinh doanh & Đầu tư**, giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng, đối tác, nguồn vốn và thị trường Việt Nam thông qua mô hình triển khai có cấu trúc, đo lường được và hướng đến kết quả.

SFT Alliance is positioned as a Business & Investment Gateway that helps companies access customers, partners, capital and the Vietnam market through a structured, measurable and outcome-oriented engagement model.

Nguyên tắc thương mại: Phí đầu vào hợp lý, cam kết những đầu việc SFT có thể kiểm soát, và chia sẻ thành công thông qua success fee khi giá trị thực sự được tạo ra.

Commercial principle: Keep the entry fee affordable, commit to measurable activities SFT can control, and align upside through success fees when value is actually created.

Kiến trúc dịch vụ / Portfolio Architecture

Giai đoạn *Stage*	**Dịch vụ SFT** *SFT Service*	**Kết quả cho khách hàng** *Client Outcome*
KẾT NỐI *CONNECT*	**SFT Trade Connect**	Tìm buyer, distributor, supplier và strategic partner. *Find buyers, distributors, suppliers and strategic partners.*
GIA NHẬP *ENTER*	**SFT Vietnam Market Access**	Hiểu thị trường, xác thực phương án gia nhập và xây quan hệ địa phương. *Understand Vietnam, validate entry options and build local relationships.*
TĂNG TRƯỞNG *GROW*	**SFT Vietnam Desk**	Triển khai BD tại Việt Nam mà chưa cần xây ngay một đội ngũ đầy đủ. *Operate local BD without immediately building a full local team.*
VỐN *CAPITAL*	**SFT Capital Connect**	Sẵn sàng gọi vốn và tiếp cận các cuộc trao đổi với nhà đầu tư phù hợp. *Become investment-ready and access qualified investor conversations.*

Nguyên tắc thiết kế thương mại / Commercial Design Principles

- Mức phí dễ tiếp cận cho SMEs Việt Nam; ưu tiên hợp đồng 3 tháng khi cần thời gian xây pipeline.

Accessible entry pricing for Vietnamese SMEs; use 3-month engagements where relationship-building requires time.

- Cam kết đầu ra dựa trên target, qualified introduction, meeting và execution — không cam kết doanh thu hay quyết định đầu tư.

Commit to targets, qualified introductions, meetings and execution — not guaranteed revenue or investment decisions.

• Mô hình hybrid: project/retainer fee chi trả cho việc triển khai; success fee tạo sự đồng hành về kết quả.

Hybrid economics: project/retainer fees cover execution; success fees align SFT with client outcomes.

• Giá premium cho doanh nghiệp nước ngoài vì local knowledge, access và execution có giá trị thay thế cao hơn.

Premium pricing for foreign market-entry clients where local knowledge, access and execution have higher replacement value.

2. SFT Trade Connect / Kết nối thương mại

Mục tiêu / Purpose. Giúp SMEs Việt Nam tìm kiếm và tiếp cận buyer, distributor, supplier và strategic partner tại Việt Nam và quốc tế.

Help Vietnamese SMEs find and engage buyers, distributors, suppliers and strategic partners in Vietnam and international markets.

Gói *Package*	**Phí** *Fee*	**Phạm vi** *Scope*	**Cam kết hoạt động** *Activity Commitment*
CONNECT	VND 5M / tháng *VND 5M / month*	Xác định target, giới thiệu vào network SFT, tìm kiếm đối tác. *Target definition, SFT network introduction and partner search.*	**≥ 3 đối tác phù hợp/tháng** *≥ 3 relevant partner targets/month*
GROWTH	VND 12M / tháng *VND 12M / month*	Target list, outreach, giới thiệu, sắp xếp meeting và follow-up. *Target list, outreach, introductions, meeting coordination and follow-up.*	**≥ 5 qualified introductions + 2–3 meetings/tháng** *≥ 5 qualified introductions + 2–3 meetings/month*
MARKET EXPANSION	VND 25M / tháng *VND 25M / month*	SFT đóng vai trò BD representative: tìm buyer/distributor, meeting và hỗ trợ đàm phán. *SFT acts as BD representative: buyer/distributor search, meetings and negotiation support.*	**≥ 8–10 qualified introductions + 4–5 meetings/tháng** *≥ 8–10 qualified introductions + 4–5 meetings/month*

Thời hạn đề xuất / Recommended term: tối thiểu 3 tháng / minimum 3 months cho/for Growth và/and Market Expansion.

Success Fee / Phí thành công

Đề xuất / Recommended: 2–5% giá trị hợp đồng năm đầu đối với giao dịch được tạo ra thông qua SFT, áp dụng theo attribution period và điều khoản thương mại được thống nhất bằng văn bản.

2–5% of first-year contract value for transactions generated through SFT, subject to a clearly defined attribution period and written commercial terms.

"Anh/chị trả phí để SFT mở đúng cánh cửa. SFT chỉ nhận thêm khi khách hàng thành công."
"You pay us to open the right doors. We earn more only when you succeed."

Sản phẩm đầu vào / Entry Product: SFT Business Matching Sprint

Giá *Price*	Thời gian *Duration*	Target *Targeting*	Cam kết tối thiểu *Minimum Activity*
VND 15M	30 ngày *30 days*	10 doanh nghiệp mục tiêu *10 target companies*	5 qualified contacts + tối thiểu 2 meetings *5 qualified contacts + minimum 2 meetings*

3. SFT Capital Connect / Kết nối đầu tư

Mục tiêu / Purpose. Chuẩn bị doanh nghiệp cho quá trình gọi vốn và tạo quyền tiếp cận có cấu trúc tới các nhà đầu tư phù hợp.

Prepare businesses for fundraising and create structured access to relevant investors while aligning SFT economics with successful capital formation.

Giai đoạn *Phase*	Phí *Fee*	SFT thực hiện *SFT Deliverables*	Cam kết với khách hàng *Client-Facing Commitment*
1. Investment Readiness	VND 30–50M / dự án	Investment story, review business model, valuation positioning, investor deck, financial highlights, data-room checklist, Q&A.	**Bộ hồ sơ sẵn sàng tiếp cận nhà đầu tư** *Investor Ready Package*
2. Investor Access	VND 60–100M / 3 tháng	Xây target investor list, outreach, introductions, meeting coordination và follow-up. *Investor targeting, outreach, introductions, meeting coordination and fundraising follow-up.*	**30–50 targeted investors; 10–15 qualified introductions; 5–8 investor meetings*** *30–50 targeted investors; 10–15 qualified introductions; 5–8 investor meetings**
3. Capital Success	Success fee	Hỗ trợ quá trình trao đổi, điều phối và tiến triển giao dịch trong phạm vi thỏa thuận. *Support investor discussions, coordination and transaction progress within agreed scope.*	**Success fee khi huy động vốn thành công theo attribution terms.** *Success fee payable on successful capital raised under agreed attribution terms.*

*** Lưu ý / Note:** cam kết hoạt động phụ thuộc vào việc doanh nghiệp đạt tiêu chí investment readiness và có proposition phù hợp với nhóm nhà đầu tư mục tiêu. *Activity commitments are subject to the company meeting agreed investment-readiness criteria and having a fundable proposition.*

Success Fee / Capital Success Fee

Vốn huy động *Capital Raised*	**Success Fee đề xuất** *Recommended Success Fee*
Dưới / Below US$1M	**3.0%**
US$1M–US$5M	**2.5%**
US$5M–US$20M	**2.0%**
Trên / Above US$20M	**1.0–1.5%**

Thông điệp: SFT cam kết quy trình chuẩn bị và khả năng tiếp cận nhà đầu tư phù hợp — không cam kết quyết định đầu tư của nhà đầu tư.

Positioning: SFT guarantees disciplined preparation and qualified investor access — not an investor's decision to invest.

Lưu ý pháp lý / Compliance note. Cấu trúc success fee cho hoạt động gọi vốn cần được luật sư đủ điều kiện rà soát theo từng giao dịch, jurisdiction và quy định chứng khoán/đầu tư áp dụng.

Fundraising success-fee arrangements should be reviewed by qualified legal counsel for the specific transaction structure, jurisdiction and applicable securities/investment rules.

4. SFT Vietnam Market Access / Tiếp cận thị trường Việt Nam

Mục tiêu / Purpose. Cung cấp cho doanh nghiệp nước ngoài một lộ trình có cấu trúc để hiểu, gia nhập và tạo traction thương mại tại Việt Nam mà chưa cần đầu tư ngay một bộ máy local đầy đủ.

Provide foreign companies with a structured route to understand, enter and build commercial traction in Vietnam without immediately carrying the cost and risk of a full local organization.

Hạng mục / Scope	**VIETNAM EXPLORER**	**VIETNAM ENTRY**	**VIETNAM LAUNCH**
Phí tham khảo *Indicative fee*	US$2,500	US$6,000	US$12,000–20,000
Thời gian *Typical duration*	3–4 tuần / weeks	6–8 tuần / weeks	3–6 tháng / months
Đánh giá thị trường *Market assessment*	✓	✓	✓
Phân tích đối thủ *Competitor mapping*	✓	✓	✓
Tổng quan pháp lý *Regulatory overview*	✓	✓	✓

Hạng mục / Scope	VIETNAM EXPLORER	VIETNAM ENTRY	VIETNAM LAUNCH
Danh sách đối tác *Partner shortlist*	5–10	15–20	20–30
Meeting đối tác *Partner meetings*	—	3–5	8–12
Tìm distributor / JV *Distributor / JV search*	—	✓	✓
Đàm phán & triển khai local *Negotiation & local execution*	—	Cơ bản / Basic	Toàn diện / Full support

Giá trị khách hàng nhận được / What the Client Receives

• Market intelligence được chuyển hóa thành quyết định gia nhập thị trường thực tiễn, không chỉ là báo cáo nghiên cứu.

Market intelligence translated into practical entry decisions rather than a generic research report.

• Hệ sinh thái ưu tiên gồm khách hàng, distributor, partner, hiệp hội ngành và professional-service providers phù hợp.

A prioritized ecosystem of potential customers, distributors, partners, industry associations and relevant professional-service providers.

• Điều phối meeting và phát triển quan hệ địa phương, với SFT đóng vai trò cầu nối market entry.

Local meeting coordination and relationship development, with SFT acting as the client's market-entry bridge.

• Go-to-market roadmap về thứ tự gia nhập, phân khúc mục tiêu, partner strategy và execution tiếp theo.

A go-to-market roadmap covering entry sequence, target segments, partner strategy and next-step execution.

SFT Vietnam Desk / Đại diện phát triển thị trường tại Việt Nam

US$2,000–5,000 / tháng *US$2,000–5,000 / month*	Local BD • quản lý đối tác • distributor coordination • market intelligence • đại diện meeting • điều phối professional services *Local BD • partner management • distributor coordination • market intelligence • meeting representation • professional-services coordination*

1	2	3	4	5
MATCHING SPRINT VND 15M	TRADE CONNECT 3–6 months	SUCCESS FEE 2–5%	MARKET ACCESS US$2.5K–20K	VIETNAM DESK US$2K–5K/mo

Nhu cầu khách hàng *Client Situation*	**Gói vào phù hợp** *Best Entry Offer*	**Bước tiếp theo** *Natural Next Step*
SME Việt Nam cần khách hàng / distributor *Vietnamese SME needs customers / distributors*	**Business Matching Sprint**	Trade Connect Growth
SME cần hỗ trợ BD liên tục *SME needs ongoing BD support*	**Trade Connect Growth / Market Expansion**	Success-fee relationship
Doanh nghiệp chuẩn bị gọi vốn *Company preparing to raise capital*	**Investment Readiness**	Investor Access + success fee
Doanh nghiệp nước ngoài đánh giá Việt Nam *Foreign company evaluating Vietnam*	**Vietnam Explorer**	Vietnam Entry / Launch
Doanh nghiệp nước ngoài sẵn sàng triển khai *Foreign company ready to operate locally*	**Vietnam Launch**	Vietnam Desk

Nguyên tắc bảo vệ thương mại / Commercial Guardrails

- Định nghĩa rõ “qualified introduction” và “qualified meeting” trong engagement letter.

Define “qualified introduction” and “qualified meeting” in the engagement letter.

- Quy định attribution window bằng văn bản cho success fee.

Use a written attribution window for success fees.

- Chi phí pháp lý, kế toán, licensing, due diligence, travel và event của bên thứ ba không bao gồm trừ khi được báo giá riêng.

Third-party legal, accounting, licensing, due-diligence, travel and event costs are excluded unless specifically quoted.

- Market Access chỉ cung cấp regulatory overview; tư vấn pháp lý chuyên môn phải do đơn vị đủ điều kiện thực hiện.

For Market Access, separate regulatory overview from regulated legal advice and refer specialist work to qualified advisers.

- Rà soát pricing mỗi 6 tháng theo độ sâu network, conversion data và uy tín thương hiệu SFT.

Review pricing every 6 months as SFT’s network depth, conversion data and brand credibility increase.

6. Định vị ra thị trường / Recommended Public-Facing

SFT ALLIANCE
KẾT NỐI • GIA NHẬP • TĂNG TRƯỞNG • VỐN

Kết nối kinh doanh. Tiếp cận nhà đầu tư. Gia nhập thị trường Việt Nam. Triển khai tại chỗ.
CONNECT • ENTER • GROW • CAPITAL

Business connections. Investor access. Vietnam market entry. Execution on the ground.

Các dòng dịch vụ cốt lõi / Core Service Lines

SFT Trade Connect Tìm khách hàng. Tìm đối tác. Tạo cơ hội kinh doanh. */ Find Customers. Find Partners and Create Business.*

SFT Capital Connect Kết nối doanh nghiệp với nguồn vốn. */ Connect Businesses with Capital.*

SFT Vietnam Market Access Cánh cửa vào thị trường Việt Nam. */ Your Gateway to Vietnam.*

SFT Vietnam Desk Đội ngũ của bạn tại Việt Nam. */ Your Team on the Ground.*

SFT Alliance — Business & Investment Gateway