



2026.02 LP, LSM Contests

2026 / 01 / 27

Subscription Department

LG Subscribe



นิยามที่ครอบคลุมทุก Contests

- ① ยอดขาย: จำนวนเครื่องที่ติดตั้งสำเร็จ ดังนี้ต่อไป
- Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 มกราคม ปี 2569 – 23 กุมภาพันธ์ ปี 2569 และ ติดตั้งภายใน 28 กุมภาพันธ์ ปี 2569
- Key-in ก่อนวันที่ 27 มกราคม ปี 2569 และ ติดตั้งตั้งแต่วันที่ 1 – 28 กุมภาพันธ์ ปี 2569
- ① Sponsor LP: ผู้ที่แนะนำคนมาให้สมัครเป็น LP
- ② New LP: ตัวแทนที่ได้รับอนุมัติรหัสตัวแทนขายจากบริษัทตั้งแต่ วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569
- ③ Old LP: ตัวแทนที่ได้รับการอนุมัติจากบริษัทก่อนวันที่ 27 ต.ค. ปี 2568 (อายุงานมากกว่า 4 เดือน)
- ④ Active LP: ตัวแทนขายที่มียอดขายภายในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2569
- ⑤ หากลูกค้าคืนสินค้าที่ติดตั้งไปแล้ว ภายใน Cooling off period หลังการติดตั้ง สินค้านั้นจะไม่นับรวมในการคำนวณ Contest นี้
- ⑥ จำนวนเงินรางวัล หน่วยเป็น บาท
- ⑦ จำนวนของยอดขาย หน่วยเป็น เครื่อง
- ⑧ จำนวนของตัวแทน หน่วยเป็น คน
- ⑨ จำนวนของคะแนน หน่วยเป็น คะแนน
- ⑩ ทุก Contests จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ⑪ ทุก Contests สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

(2026.02) LP, LSM Summary Contests

Sales Levels	Total Contests	Contest Types	หน่วยของ Contest		
			ยอดขาย (เครื่อง)	เงินรางวัล (บาท)	คะแนน
LP	7	Existing (6)	Cheers Up Sales		
			Team Building		
			Support New LP		
				Cheers Up Weekly Sales	
				Cheers Up ThinQ Installation	
					Cheers Up Double Sales Points (Water Purifier, AC, REF)
		New (1)	Support SLP		
LSM	5	Existing (5) Monthly Target	Target Achievement		
			Volume Achieve		
				Recruitment	
				Mobile Booth	
				Promote Rapid Installation	

■ Sales Submission Schedule February 2026

Key-In: 27 January 2026 – 23 February 2026



February 2026



SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
		27	28	29	30	31
		Start Key-in				
Cheers Up Weekly Sales (Week 1)						
1	2	3	4	5	6	7
Cheers Up Weekly Sales (Week 1)		Cheers Up Weekly Sales (Week 2)				
8	9	10	11	12	13	14
Cheers Up Weekly Sales (Week 2)		Cheers Up Weekly Sales (Week 3)				
15	16	17	18	19	20	21
Cheers Up Weekly Sales (Week 3)						
22	23	24	25	26	27	28
	Closing Key-in	Credit Team >> Credit Verification Closing	CS Team >> Installation Closing			Cheer Up Weekly Install Completed
Note: Sales Subscription Team: Closing Key-in until midnight Credit Control Team: Closing Credit Verification before at Noon CS Team: Based on the installation schedule						

Note: (Key-in)

Week 1: 27 Jan 2026 – 02 Feb 2026

Week 2: 03 Feb 2026 – 09 Feb 2026

Week 3: 10 Feb 2026 – 16 Feb 2026

Week 4: 17 Feb 2026 – 23 Feb 2026

LP

1 Contest 1: Cheer Up Sales

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

ผู้ได้รับประโยชน์	อัตรา Sales Commission เดิม		อัตรา Sales Commission สำหรับ Contest เดือน ก.พ. ปี 2569	
	ยอดขาย	อัตรา	ยอดขาย	อัตรา
Active LP	≥ 1	90%	≥ 1	90%
	≥ 2	90%	≥ 2	120%
	≥ 3	90%	≥ 3	180%
	≥ 4	180%	≥ 4	250%

** หมายเหตุ

- ① Contest นี้ ใ้กับการสั่งซื้อแบบ Subscription เท่านั้น
- ② Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ③ Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)
- ④ ถ้ากรณียอดขายน้อยกว่า 1 เครื่องจะ**ไม่ได้รับ Sales Commission และไม่เข้าร่วม Contest นี้**

ตัวอย่าง

• LP A ได้ทำการขายผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีการต่าง ๆ ดังนี้

Subscription

- จำนวนที่ขาย : 2.5 เครื่อง
- ค่าเช่ารายเดือนของลูกค้า
 - (เครื่องที่ 1) เครื่องกรองน้ำ = 1 เครื่อง : 500 บาท
 - (เครื่องที่ 2) เครื่องปรับอากาศ = 1 เครื่อง : 1,000 บาท
 - (เครื่องที่ 3) GRAB = 0.5 เครื่อง : 300 บาท

ค่าคอมมิชชั่นการขายของตัวแทน LP คุณ A ในกรณีนี้ คือ

ประเภทการขาย	รายละเอียด	วิธีการคำนวณ	เงินรางวัล
Subscription	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องกรองน้ำ 500 บาท	$500 \times 120\%$	600
	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องปรับอากาศ 1,000 บาท	$1,000 \times 120\%$	1,200
	ค่าเช่ารายเดือนของ GRAB 300 บาท	$300 \times 120\%$	360
เงินรางวัลรวม			2,160

LP

2 Contest 2: Team Building

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

ผู้ได้รับประโยชน์	Active LP ของทีม	ยอดขายของทีม	เงินรางวัล
Sponsor LP	≥5	≥20	20,000

**หมายเหตุ

- ① Sponsor LP ที่มี **Active LP** (รวมตัวเอง) มากกว่า หรือ เท่ากับ 5 คน และ มี**ยอดขายทั้งหมด** (รวมตัวเอง) มากกว่า หรือ เท่ากับ 20 เครื่อง จะได้รับ 20,000 บาท
- ② Sponsor LP ต้องเป็น Active LP
- ③ Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งภายในเดือนก.พ. ปี 2569
- ④ กรณี Sponsor LP กับ Active LP ไม่ได้อยู่ภายใต้ LSM เดียวกันจะไม่นับจำนวน Active LP และ ยอดขาย
- ⑤ Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ⑥ Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

ตัวอย่าง

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

Sponsor LP	Active LP ของทีม	ยอดขายของทีม	เงินรางวัล
Sponsor LP "A"	5 (รวมตัวเอง)	20 (รวมตัวเอง)	20,000
Sponsor LP "B"	7 (รวมตัวเอง)	12 (รวมตัวเอง)	-
Sponsor LP "C"	4 (รวมตัวเอง)	20 (รวมตัวเอง)	-
Sponsor LP "D"	7 (รวมตัวเอง)	25 (รวมตัวเอง)	20,000

LP

3 Contest 3: Support New LP

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

ผู้ได้รับประโยชน์	เงินรางวัล	ยอดขาย			
		เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4
New LP	2,000	≥ 1	≥ 1	-	-
	4,000	≥ 3	≥ 3	≥ 3	≥ 3

** หมายเหตุ

- ① Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ② Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)
- ③ ถ้ากรณียอดขายน้อยกว่า 1 เครื่องจะไม่เข้าร่วม Contest นี้

ตัวอย่าง

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

LP	ยอดขาย และเงินรางวัล	ก.พ. ปี 2569 (เดือนที่ 1)	มี.ค. ปี 2569 (เดือนที่ 2)	เม.ย. ปี 2569 (เดือนที่ 3)	พ.ค. ปี 2569 (เดือนที่ 4)
LP "A"	ยอดขาย	1	3	1.5	4
	เงินรางวัล	2,000	4,000	-	4,000
LP "B"	ยอดขาย	3	5	3	2.5
	เงินรางวัล	4,000	4,000	4,000	-

LP

4 Contest 4: Cheer Up Double Sales Points

สินค้าที่ได้รับ Double Sales Points ได้แก่ เครื่องกรองน้ำทุกรุ่น, RAC/SAC ทุกรุ่น และ REF Plumbing เท่านั้น

ผู้ได้รับประโยชน์	เงื่อนไขที่ 1 (เฉพาะ Water Purifier, RAC/SAC และ REF Plumbing เท่านั้น)	เงื่อนไขที่ 2 (สินค้าทุกประเภท)	รางวัล
LP	Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งภายในเดือนก.พ. ปี 2569	Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งภายในเดือนก.พ. ปี 2569 ≥ 2 เครื่อง	ได้รับ Double Sales Points

**หมายเหตุ

- ① ต้องผ่านเงื่อนไขที่ 1 และ เงื่อนไขที่ 2 ถึงจะได้รับเงินรางวัล
- ② เงื่อนไขที่ 2 ใช้กับสินค้าทุกประเภท แต่ต้อง Key-in และติดตั้งอย่างน้อย 2 เครื่องภายในเดือนเท่านั้น
- ③ Double Sales Points เป็นคะแนนที่ได้หลังจากส่วนลด Combo แล้ว
- ④ Sales Points Outright ปกติ 799 คะแนน จะได้รับ Double Sales Points = 1,598 คะแนน
- ⑤ Contest นี้มีผลต่อการจ่าย Performance Incentive เท่านั้น
- ⑥ Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ⑦ Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

ตัวอย่างที่ 1

- กรณี LP A มียอด Key-in ในวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 จำนวน 3 เครื่อง ได้แก่
 1. เครื่องกรองน้ำ (5Y_6M.) รุ่น WD516
 2. เครื่องปรับอากาศ RAC (5Y_6M.) รุ่น ICE18M
 3. ตู้เย็น Plumbing (5Y_6M.) รุ่น GC-X24FFCRB.AEVPLM1
- ยอด Key-in ทั้งเดือนรวมทั้งหมด 3 เครื่องและติดตั้งสำเร็จ ภายในเดือนก.พ. ปี 2569 ทั้ง 3 เครื่อง
- LP A จะได้รับ Double Sales Point จากทั้ง 3 เครื่อง

วิธีการคำนวณจะนำคะแนน 3 เครื่อง ที่ ติดตั้งสำเร็จ มาคำนวณดังนี้

สมมติ: สินค้าทุกประเภทได้ 500 คะแนน

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. เครื่องกรองน้ำ รุ่น WD516 | ได้คะแนนปกติ 500 จะได้รับคะแนน $500 \times 2 = 1,000$ คะแนน |
| 2. เครื่องปรับอากาศ รุ่น ICE18M | ได้คะแนนปกติ 500 จะได้รับคะแนน $500 \times 2 = 1,000$ คะแนน |
| 3. ตู้เย็น Plumbing รุ่น GC-X24 | ได้คะแนนปกติ 500 จะได้รับคะแนน $500 \times 2 = 1,000$ คะแนน |

รวมคะแนนทั้งหมด = $1,000 + 1,000 + 1,000 = 3,000$ คะแนน

ตัวอย่างที่ 2

- กรณี LP A มียอด Key-in ในวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 จำนวน 1 เครื่อง ได้แก่
 1. เครื่องกรองน้ำ รุ่น WD516
- แต่มียอดขายจำนวน 1 เครื่อง จาก Key-in ออกเดอร์ของเดือนที่แล้ว
- แม้ว่าจะมียอดขายรวมทั้งหมด 2 เครื่องและติดตั้งสำเร็จ ภายในเดือนก.พ. ปี 2569 ทั้ง 2 เครื่อง แต่ไม่เข้าเงื่อนไข
- LP A จะ**ไม่**ได้รับ Double Sales Points จาก Contest นี้

■ LP

5 Contest 5: Cheer Up Weekly Sales

หน่วยของเงินรางวัล: บาท

ผู้ได้รับประโยชน์	เงื่อนไข Key-in	เงื่อนไขการติดตั้ง	เงินรางวัลต่อเครื่อง
LP	สัปดาห์ที่ 1 (27 ม.ค. – 2 ก.พ. ปี 2569)	ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569	600
	สัปดาห์ที่ 2 (3 ก.พ. – 9 ก.พ. ปี 2569)	ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569	400
	สัปดาห์ที่ 3 (10 ก.พ. – 16 ก.พ. ปี 2569)	ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569	300

****หมายเหตุ**

- ① Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ② Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)
- ③ วิธีการคำนวณ = (ยอดขายที่เข้าเงื่อนไข x 600 สำหรับ Key-in สัปดาห์ที่ 1) + (ยอดขายที่เข้าเงื่อนไข x 400 สำหรับ Key-in สัปดาห์ที่ 2) + (ยอดขายที่เข้าเงื่อนไข x 300 สำหรับ Key-in สัปดาห์ที่ 3)

ตัวอย่าง

- กรณี LP A มียอด Key-in ระหว่างวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 16 ก.พ. ปี 2569 จำนวน 2 เครื่อง ได้แก่
 1. เครื่องฟอกอากาศ รุ่น AS65GDBY0.ABAE (สัปดาห์ที่ 1) : ติดตั้งสำเร็จภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569
 2. Bluetooth Speaker รุ่น LG xboom Grab (สัปดาห์ที่ 2) : ติดตั้งสำเร็จภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569

วิธีการคำนวณดังนี้

1. เครื่องฟอกอากาศ รุ่น AS65GDBY0.ABAE จะได้รับเงินรางวัล (สัปดาห์ที่ 1) $600 \times 1 = 600$ บาท
2. LG xboom Grab จะได้รับเงินรางวัล (สัปดาห์ที่ 2) $400 \times 0.5 = 200$ บาท

รวมเงินรางวัลทั้งหมด = $600 + 200 = 800$ บาท

- ออกเดอ์ที่ Key-in ดังกล่าว และติดตั้งสำเร็จภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569 ทั้งหมด 2 เครื่อง (ตามเงื่อนไข)
- LP A จะได้รับเงินรางวัล (Reward) ทั้งหมด 2 เครื่อง เป็นจำนวนเงิน $600 + 200 = 800$ บาท

■ LP

6 Contest 6: Cheer Up ThinQ App. Installation

หน่วยของเงินรางวัล: บาท

ผู้ได้รับประโยชน์	เงื่อนไขที่ 1	เงื่อนไขที่ 2	เงินรางวัล
LP	Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งภายในเดือนก.พ. ปี 2569	ลูกค้าต้องดาวน์โหลดและลงทะเบียนในแอป ThinQ	100 บาท ต่อ 1 รายชื่อลูกค้าในระบบ OSMS

**** หมายเหตุ**

- ① ต้องผ่านเงื่อนไขที่ 1 และ เงื่อนไขที่ 2 ถึงจะได้รับเงินรางวัล
- ② ตรวจสอบจากหมายเลข Customer no. ในระบบ OSMS
- ③ ต้องเชื่อมโยงระหว่างแอป ThinQ กับรายการสินค้าของลูกค้าที่ติดตั้งสำเร็จใน OSMS ถึงจะได้รับเงินรางวัล

ตัวอย่างที่ 1

- กรณี LP A มียอด Key-in ในระบบ OSMS ของลูกค้า 1 ท่าน คือคุณ B ในวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 จำนวน 2 เครื่อง ได้แก่

รายการออเดอร์ของคุณ B (1 ท่าน)

1. เครื่องดูดฝุ่น รุ่น A9T-ULTRA.DCBPETH
2. เครื่องฟอกอากาศ รุ่น AS65GDBY0.ABAE

- ออเดอร์ของลูกค้าคุณ B ติดตั้งสำเร็จภายในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2569
- ลูกค้าคุณ B ดาวน์โหลดและลงทะเบียนสินค้าเชื่อมต่อในแอป ThinQ สำเร็จ
- LP A จะได้รับเงินรางวัล (Reward) เป็นจำนวนเงิน 100 บาท (ลูกค้า 1 ท่าน)

ตัวอย่างที่ 2

- กรณี LP A มียอด Key-in ในระบบ OSMS ของลูกค้า 2 ท่าน คือคุณ B และคุณ C ในวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 คนละ 1 เครื่อง รวมทั้งหมด 2 เครื่อง ได้แก่

รายการออเดอร์ของคุณ B (1 ท่าน)

เครื่องดูดฝุ่น รุ่น A9T-ULTRA.DCBPETH

รายการออเดอร์ของคุณ C (1 ท่าน)

เครื่องฟอกอากาศ รุ่น AS65GDBY0.ABAE

- ออเดอร์ของลูกค้าคุณ B และคุณ C ติดตั้งสำเร็จภายในเดือนกุมภาพันธ์ 2569
- ลูกค้าคุณ B และคุณ C ดาวน์โหลดและลงทะเบียนสินค้าเชื่อมต่อในแอป ThinQ สำเร็จ จำนวน 2 ท่าน
- LP A จะได้รับเงินรางวัล (Reward) จากคุณ B และคุณ C เป็นจำนวนเงิน 200 บาท

■ LP

7 Contest 7: Support SLP (Senior Lifestyle Planner)

ผู้ได้รับประโยชน์	เงื่อนไขที่ 1	เงื่อนไขที่ 2	เงินรางวัล
SLP	Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งภายในเดือนก.พ. ปี 2569	≥ 0	-
		≥ 3	4,000
		≥ 4	6,000
		≥ 5	8,000
		≥ 6	10,000
		≥ 7	12,000
		≥ 8	14,000
		≥ 10	16,000

** Note

- ① ต้องผ่านเงื่อนไขที่ 1 และ เงื่อนไขที่ 2 ถึงจะได้รับเงินรางวัล
- ② Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)
- ③ Contest นี้ จะ ไม่นับรวม **Optional Products**

** "SLP" คืออะไร?

Senior Lifestyle Planner (SLP): Active LP ที่มียอดขายต่อเนื่องติดต่อกันในช่วง 3 เดือนล่าสุด และมียอดขายสะสมรวมอย่างน้อย 9 เครื่องในช่วงเวลาดังกล่าว

ตัวอย่างที่ 1

LP	พ.ย. 2568 (เดือนที่ 1)	ธ.ค. 2568 (เดือนที่ 2)	ม.ค. 2569 (เดือนที่ 3)	ก.พ. 2569 (เดือนที่ 4)	หมายเหตุ
LP "A"	3	2	5	SLP	ยอดสะสม 3 เดือนก่อนหน้า ≥ 9 เครื่อง
LP "B"	3	1	3	LP	ยอดสะสม 3 เดือนก่อนหน้า < 9 เครื่อง
LP "C"	1	-	9	LP	ยอดสะสมไม่ติดต่อกันต่อเนื่อง 3 เดือน
LP "D"	2.5	3	3.5	SLP	ยอดสะสม 3 เดือนก่อนหน้า ≥ 9 เครื่อง

■ LSM

Target ของเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2569

No	LGM	LSM ORG	LSM Name	Target		Promote	Sales Area
				Key-In	Installation		
1	LGM_003	LSM_005	K. TACK	50	39	2024.09	BANGKOK
2	LGM_003	LSM_006	K. KIK	55	43	2024.09	BANGKOK
3	LGM_001	LSM_009	K. BIG	60	48	2024.09	BANGKOK
4	LGM_002	LSM_010	K. AUDI	50	39	2024.11	BANGKOK
5	LGM_003	LSM_011	K. NOOK	60	48	2024.11	BANGKOK
6	LGM_003	LSM_012	K. POL	80	63	2024.11	BANGKOK
7	LGM_002	LSM_014	K. PEACH	75	60	2024.12	BANGKOK
8	LGM_005	LSM_015	K. OAT	75	60	2024.12	BANGKOK
9	LGM_005	LSM_016	K. BEER	55	43	2025.01	BANGKOK
10	LGM_001	LSM_019	K. YUI	70	56	2025.01	BANGKOK
11	LGM_003	LSM_020	K. TANGMAY	85	67	2025.01	BANGKOK
12	LGM_003	LSM_021	K. WAT	60	48	2025.01	BANGKOK
13	LGM_001	LSM_023	K. MOO	95	75	2025.02	BANGKOK
14	LGM_004	LSM_024	K. BAM	70	56	2025.02	BANGKOK
15	LGM_004	LSM_025	K. DOL	50	39	2025.02	BANGKOK
16	LGM_001	LSM_030	K. JAME	60	48	2025.03	NORTH
17	LGM_003	LSM_031	K. ANN	70	56	2025.02	NORTH
18	LGM_002	LSM_034	K. JA	60	48	2025.02	SOUTH
19	LGM_003	LSM_037	K. NAH	75	60	2025.02	SOUTH
20	LGM_002	LSM_039	K. NONG	50	39	2025.03	BANGKOK

■ LSM

Target ของเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2569

No	LGM	LSM ORG	LSM Name	Target		Promote	Sales Area
				Key-In	Installation		
21	LGM_003	LSM_042	K. TIM	50	39	2025.03	BANGKOK
22	LGM_001	LSM_043	K. PALMMY	70	56	2025.04	BANGKOK
23	LGM_003	LSM_044	K. SU	85	67	2025.05	EAST
24	LGM_003	LSM_046	K. PETCH	50	39	2025.05	NORTH
25	LGM_005	LSM_047	K. EIK	85	67	2025.05	BANGKOK
26	LGM_002	LSM_048	K. AEED	70	56	2025.05	SOUTH
27	LGM_004	LSM_049	K. TATA	55	43	2025.06	BANGKOK
28	LGM_003	LSM_051	K. BIG J	80	63	2025.07	BANGKOK
29	LGM_001	LSM_052	K. EKKY	50	39	2025.07	BANGKOK
30	LGM_001	LSM_054	K. Heli	55	43	2025.08	BANGKOK
31	LGM_004	LSM_055	K. Namwhan	60	48	2025.08	BANGKOK
32	LGM_001	LSM_056	K. Gigi	65	52	2025.08	BANGKOK
33	LGM_002	LSM_057	K. Ao	50	39	2025.08	BANGKOK
34	LGM_002	LSM_058	K. Toon	55	43	2025.08	BANGKOK
35	LGM_004	LSM_060	K. Jimin	50	39	2025.08	BANGKOK
36	LGM_005	LSM_061	K. Por	50	39	2025.08	BANGKOK
37	LGM_005	LSM_063	K. KRAPONG	60	48	2025.09	BANGKOK
38	LGM_005	LSM_064	K. PAEW	75	60	2025.09	BANGKOK
39	LGM_003	LSM_066	K. SEELA	70	56	2025.09	SOUTH
40	LGM_003	LSM_067	K. BEE	60	48	2025.09	NORTH

■ LSM

Target ของเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2569

No	LGM	LSM ORG	LSM Name	Target		Promote	Sales Area
				Key-In	Installation		
41	LGM_003	LSM_068	K. Nanuth	60	48	2025.10	BANGKOK
42	LGM_001	LSM_069	K. Pete	60	48	2025.11	NORTH
43	LGM_001	LSM_070	K. R	50	39	2026.01	BANGKOK
44	LGM_002	LSM_071	K. APPLE	50	39	2026.01	BANGKOK
45	LGM_003	LSM_072	K. FIFA	50	39	2026.01	SOUTH
46	LGM_004	LSM_073	K. PANG	50	39	2026.01	BANGKOK
47	LGM_001	LSM_074	K. NOI	50	39	2026.01	BANGKOK
48	LGM_001	LSM_075	K. AM	50	39	2026.01	BANGKOK
49	LGM_003	LSM_076	K. AOM	50	39	2026.01	BANGKOK
50	LGM_001	LSM_078	K. BIG	40	31	2026.02	BANGKOK
51	LGM_005	LSM_079	K. PUI	40	31	2026.02	BANGKOK
Total				3,100	2,450		

■ LSM

Contest 1: Target Achievement Contest

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

ผู้ได้รับประโยชน์	Installation Target Achievement Rate	ยอดขายเฉลี่ยของ Active LP ในสังกัด			
		≥ 4	≥ 3.5	≥ 3	≥ 2.5
LSM	≥ 100%	12,000	10,000	8,000	6,000
	≥ 80%	6,000	5,000	4,000	3,000

** หมายเหตุ

- ① ยอดขายเฉลี่ย หมายถึง ยอดขายรวมในสังกัดหารด้วย จำนวน Active LP ในสังกัด
- ② Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ③ Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

Contest 2: Volume Achieve Contest

หน่วยของยอดขาย: เครื่อง

ผู้ได้รับประโยชน์	เดือนไฮที่ 1 ยอดขายรวมของ LSM ทุกคน	เดือนไฮที่ 2 ยอดขายของ LSM รายบุคคล				
		≥ 100	≥ 80	≥ 70	≥ 60	≥ 50
LSM	≥ 2,200	10,000	8,000	6,000	5,000	4,000

** หมายเหตุ

- ① ต้องผ่านเดือนไฮที่ 1 และ เดือนไฮที่ 2 ถึงจะได้รับเงินรางวัล
- ② Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ③ Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

■ LSM

Contest 3: Recruitment Contest

หน่วยของเงินรางวัล: บาท

ผู้ได้รับประโยชน์	Installation (ก.พ.) ของ LP แต่ละ LSM	เงินรางวัล	
		New LP	LP (อนุมัติก่อนวันที่ 26 ม.ค. ปี 2569)
LSM	≥ 1	300	200
	≥ 2	500	500
	≥ 3	600	700
	≥ 4	700	800
	≥ 5	800	1,000

** หมายเหตุ

- Contest นี้มีผล Key-In ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งภายในเดือนก.พ. ปี 2569 เท่านั้น
- Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

Contest 4: Promote Rapid Installation Incentive

หน่วยของเงินรางวัล: บาท

ผู้ได้รับประโยชน์	เงื่อนไข Key-in	เงื่อนไขการติดตั้ง	เงินรางวัลต่อเครื่อง
LSM	สัปดาห์ที่ 1 (27 ม.ค. - 2 ก.พ. ปี 2569)	ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569	150
	สัปดาห์ที่ 2 (3 ก.พ. - 9 ก.พ. ปี 2569)	ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569	100
	สัปดาห์ที่ 3 (10 ก.พ. - 16 ก.พ. ปี 2569)	ภายในวันที่ 28 ก.พ. 2569	100

** หมายเหตุ

- Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)
- วิธีการคำนวณ = (ยอดขายที่เข้าเงื่อนไข x 150 สำหรับ Key-in สัปดาห์ที่ 1) + (ยอดขายที่เข้าเงื่อนไข x 100 สำหรับ Key-in สัปดาห์ที่ 2) + (ยอดขายที่เข้าเงื่อนไข x 100 สำหรับ Key-in สัปดาห์ที่ 3)**

■ LSM

Contest 5: Mobile Booth Sales Contest

หน่วยของเงินรางวัล: บาท

ผู้ได้รับประโยชน์	เงื่อนไข	ยอดขาย	เงินรางวัล
LSM	Key-in ตั้งแต่วันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 - 23 ก.พ. ปี 2569 และติดตั้งสำเร็จภายในเดือนก.พ. ปี 2569	30 – 59	สูงสุดไม่เกิน 10,000
		60 - 89	สูงสุดไม่เกิน 20,000
		90 ขึ้นไป	สูงสุดไม่เกิน 30,000

**หมายเหตุ

- ① ต้องมีใบเสร็จรับเงิน / ใบกำกับภาษีของค่าเช่าพื้นที่ สำหรับที่นำมาเบิกหรือขอรับเงินสนับสนุนจากบริษัท ให้ตัวแทนออกในนามชื่อตัวแทนผู้ขาย
- ② จ่ายเงินรางวัลตามค่าเช่าพื้นที่เทียบกับยอดติดตั้งในแต่ละระดับ
- ③ หากมีการเช่าหลายพื้นที่ที่สามารถนำใบเสร็จรับเงิน / ใบกำกับภาษีของค่าเช่าพื้นที่มาเบิกกับบริษัทได้ โดยจะได้รับเงินรางวัลตามยอดขาย
- ④ ต้องโพสต์บน Social Media อย่างน้อย 5 โพสต์/ทีม/วัน
- ⑤ Contest นี้ จะ **ไม่นับรวม Optional Products**
- ⑥ Contest นี้ สินค้าทุก Products นับเป็น 1 Unit ยกเว้น GRAB และ BOUNCE นับเป็น 0.5 Unit (ต้องขาย 2 ชิ้น นับเป็น 1 Unit)

ตัวอย่างที่ 1

- ในกรณีที่ LSM A มีออเดอร์ Key-in ใน OSMS และติดตั้งสำเร็จ ภายในวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 – 23 ก.พ. ปี 2569 มียอดขายทั้งหมด 50 เครื่อง
- LSM A มีค่าเช่าพื้นที่ที่เรียกเก็บในเดือนนั้นทั้งหมด 7,000 บาท
- LSM A ต้องส่ง ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ค่าเช่าพื้นที่ Mobile Booth ให้กับบริษัท ภายในเดือนเดียวกัน เพื่อรับเงินรางวัลทั้งหมด 7, 000 บาท (สูงสุดไม่เกิน 10,000 บาท)

ตัวอย่างที่ 2

- ในกรณีที่ LSM B มีออเดอร์ Key-in ใน OSMS ภายในวันที่ 27 ม.ค. ปี 2569 – 23 ก.พ. ปี 2569 มียอดขายทั้งหมด 100 เครื่อง
- มียอดติดตั้งสำเร็จทั้งหมด 89 เครื่อง
- LSM B มีค่าเช่าพื้นที่ที่เรียกเก็บในเดือนนั้นทั้งหมด 15,000 บาท
- LSM B ต้องส่ง ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ค่าเช่าพื้นที่ Mobile Booth ให้กับบริษัท ภายในเดือนเดียวกัน เพื่อรับเงินรางวัลทั้งหมด 15,000 บาท (สูงสุดไม่เกิน 20,000 บาท)