

แบบแผนโครงสร้างคอมมิชชั่น

- I. โครงสร้างองค์กรของตัวแทนขาย
- II. กฎระเบียบการเลื่อนตำแหน่งและการลดตำแหน่ง
- III. กฎระเบียบค่าคอมมิชชั่น (กฎทั่วไป)
- IV. กฎระเบียบค่าคอมมิชชั่นตำแหน่ง LP
- V. กฎระเบียบค่าคอมมิชชั่นตำแหน่ง LSM
- VI. กฎระเบียบค่าคอมมิชชั่นตำแหน่ง LGM
- VII. รางวัล
- VIII. Appendix

1. การนิยามคำศัพท์

- ① บริษัท หมายถึง "LG Electronics Thailand Co., Ltd." ซึ่งจะเรียกสั้นๆ ว่า "บริษัท"
- ② ตัวแทนขาย หมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่ได้รับสิทธิเกี่ยวกับการขายสินค้าจากบริษัทและขายสินค้าให้กับลูกค้าและรับค่าตอบแทนตามนั้น

2. สถานะของสัญญา

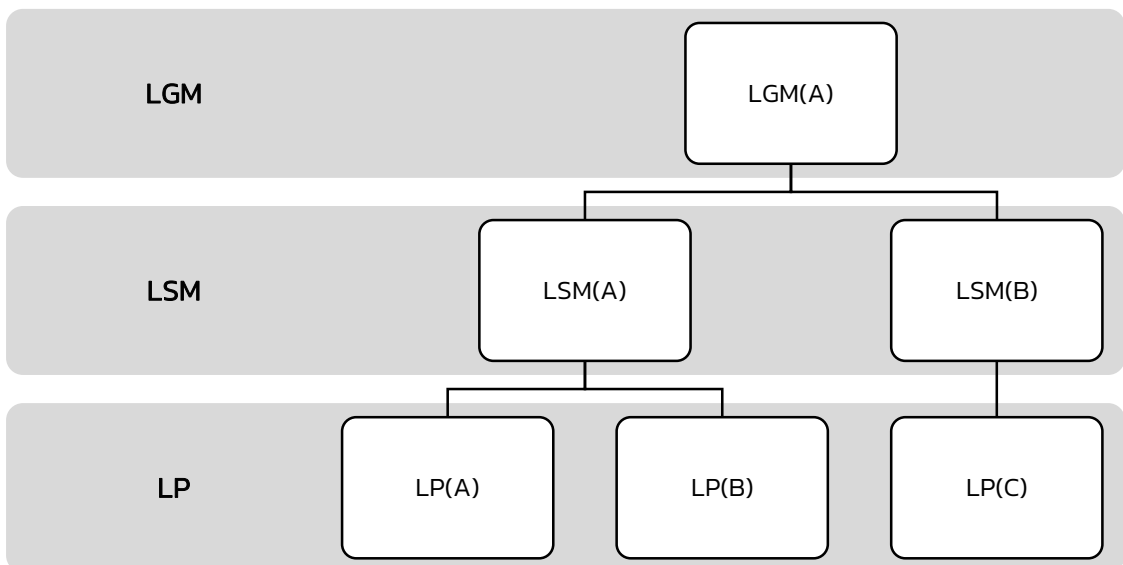
- ① บริษัทและตัวแทนขายอยู่ในความสัมพันธ์ของสัญญาอิสระ ซึ่งไม่อยู่ภายใต้กฎหมายแรงงานของประเทศไทย
- ② บริษัทและตัวแทนขายสามารถทำสัญญาเริ่มต้น, ขยายระยะเวลา หรือยกเลิกสัญญาได้ตามที่ระบุในเอกสารสัญญา

3. โครงสร้างองค์กรและระดับชั้น

- ① ตำแหน่งตัวแทนขาย
 - ตำแหน่งของตัวแทนขายแบ่งออกเป็น 3 ระดับชั้น
 - ตำแหน่งจะถูกปรับตามกฎเกณฑ์การเลื่อนขั้นตำแหน่งและลดตำแหน่ง ซึ่งหมายความว่าตำแหน่งอาจเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามผลการทำงาน
- ② การลงทะเบียนครั้งแรก
 - เมื่อลงทะเบียนเป็นตัวแทนขายครั้งแรก จะเริ่มต้นที่ระดับชั้น LP ยกเว้นในกรณีพิเศษ เช่น หากมีทีมงานขาย
- ③ ค่าคอมมิชชั่นการขาย
 - ค่าคอมมิชชั่นจะถูกคำนวณและจ่ายตามกฎเกณฑ์โครงสร้างของแต่ละระดับชั้น

จากข้อมูลนี้สามารถเข้าใจได้ว่า ตัวแทนขายมีการแบ่งระดับชั้นการทำงาน 3 ระดับตำแหน่ง โดยค่าตอบแทนจะแตกต่างกันตามโครงสร้างในแต่ละระดับชั้น และจะเริ่มต้นที่ระดับชั้น LP เหมือนกันทั้งหมด ยกเว้นกรณีพิเศษที่ได้กล่าวไปข้างต้น

【ตาราง แผนผังระดับตำแหน่งของตัวแทนขาย】



【หัวข้อกำหนดการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM】

1. คุณสมบัติการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM (ผู้นำทีมฝ่ายขาย) จะต้องมีคุณสมบัติ 3 ข้อดังนี้

- ① คุณสมบัติ LP ที่จะทำคุณสมบัติขึ้นตำแหน่ง
 - LP ที่ต้องการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM จะต้องมียอดขาย Active LP อย่างน้อย 10 คน (รวมตัวเอง) โดยทำคุณสมบัติ เป็นระยะเวลา 3 เดือนติดต่อกัน นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง
 - **Active** : หมายถึง LP ที่มีผลงานขายในเดือน อย่างน้อย 1 เครื่อง (ติดตั้งเครื่องและชำระเงินสำเร็จ)
- ② คุณสมบัติ ด้านผลงานขาย (บริษัทพิจารณา จากข้อใดข้อหนึ่งกันที่จาก 3 ข้อนี้)
 - LP และทีม ต้องมียอดขายรวมในทีม (รวมยอดตัวเอง) ได้ขั้นต่ำ 50 เครื่องต่อเดือน เป็นระยะเวลา 3 เดือนติดต่อกัน นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง **หรือ**
 - LP และทีม ต้องมียอดขายรวมในทีม (รวมยอดตัวเอง) มากกว่า 200 เครื่อง ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง **หรือ**
 - LP และทีม ต้องมียอดขายเพิ่มขึ้นทุกเดือน ในช่วง 3 เดือนสุดท้ายนับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง และยอดขายในเดือนสุดท้ายต้องมากกว่า 50 เครื่อง
- ③ คุณสมบัติ อัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม
 - LP และทีม จะต้องมียอดผลงานการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม (Subscription) มากกว่าหรือเท่ากับ 90%
 - **อัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม** : หมายถึงสัดส่วนของจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายให้กับบริษัท เมื่อเทียบกับจำนวนเงินที่ลูกค้าจ่ายจริง ตัวอย่างเช่น สินค้าที่มีค่าบริการรายเดือน 1,000 บาท ลูกค้าใช้บริการ 10 เดือน เท่ากับว่าลูกค้าจะต้องจ่ายเงินรวม 10,000 บาท หากลูกค้าจ่ายไปแล้ว 9,000 บาท อัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสมจะเท่ากับ 90%

2. ข้อกำหนด เมื่อขึ้นสู่ตำแหน่ง LSM

- ① หลังจากเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM แล้ว จะต้องรักษาคุณสมบัติในตำแหน่ง LSM อย่างต่อเนื่อง
- ② หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด บริษัทมีสิทธิ์ปรับลดระดับตำแหน่งลงได้ตามความเหมาะสม

ข้อกำหนดการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM นี้ จะช่วยอธิบายหลักเกณฑ์และประเมินผลงานให้ชัดเจนขึ้น อย่างเป็นธรรม เพื่อให้ทีมงานมีโอกาสเติบโตในการพัฒนาและขยายทีมงานได้

หัวข้อกำหนด	เงื่อนไขและคุณสมบัติการทำผลงานเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM
จำนวน Active LP	ต้องมีจำนวน Active LP อย่างน้อย 10 คน (รวมตัวเอง) เป็นระยะเวลา 3 เดือนติดต่อกัน
ผลงานการขาย	<ul style="list-style-type: none"> • มียอดขายรวมในทีม (รวมยอดตัวเอง) ได้ขั้นต่ำ 50 เครื่องต่อเดือน เป็นระยะเวลา 3 เดือนติดต่อกัน • หรือ มียอดขายรวมในทีม (รวมยอดตัวเอง) มากกว่า 200 เครื่อง ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย • หรือ มียอดขายเพิ่มขึ้นทุกเดือน ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง และยอดขายในเดือนสุดท้ายต้องมากกว่า 50 เครื่อง
อัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม	ต้องมีผลงานการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม (Subscription) มากกว่าหรือเท่ากับ 90%

【 หัวข้อกำหนดการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM】

1. คุณสมบัติการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM (ผู้นำทีมฝ่ายขายสูงสุด) จะต้องมีคุณสมบัติ 3 ข้อดังนี้

- ① คุณสมบัติ LSM ที่จะทำคุณสมบัติขึ้นตำแหน่ง
 - LSM ต้องมี LSM ติดตัวอย่างน้อย 3 คน และมียอดขายเฉลี่ย 50 เครื่องขึ้นไปต่อเดือน เป็นเวลา 3 เดือนติดต่อกัน นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง
- ② คุณสมบัติ ด้านผลงานขาย (บริษัทพิจารณา จากข้อใดข้อหนึ่งกันที่จาก 3 ข้อนี้)
 - ต้องมียอดขายรวม 200 เครื่องขึ้นไปในแต่ละเดือน ติดต่อกัน 3 เดือน นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง **หรือ**
 - ต้องมียอดขายรวม มากกว่า 700 เครื่อง ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง **หรือ**
 - ต้องมียอดขายเพิ่มขึ้นทุกเดือน ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง และยอดขายในเดือนสุดท้ายต้องมากกว่า 200 เครื่อง
- ③ คุณสมบัติ อัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม
 - LSM ที่จะทำคุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง จะต้องมีผลงานการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม (Subscription) มากกว่าหรือเท่ากับ 90%

2. ข้อกำหนด เมื่อขึ้นสู่ตำแหน่ง LGM

หลังจากเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM แล้ว จะต้องรักษาคุณสมบัติในตำแหน่ง LGM อย่างต่อเนื่อง และหากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด บริษัทมีสิทธิ์ปรับลดระดับตำแหน่งลงได้ตามความเหมาะสม

ข้อกำหนดการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM นี้ จะช่วยอธิบายหลักเกณฑ์และประเมินผลงานให้ชัดเจนขึ้น อย่างเป็นธรรม เพื่อให้ทีมงานมีโอกาสเติบโตในการพัฒนาและขยายทีมงานได้

หัวข้อกำหนด	เงื่อนไขและคุณสมบัติการทำผลงานเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM
จำนวน LSM	LSM ต้องมี LSM ติดตัวอย่างน้อย 3 คน และมียอดขายเฉลี่ย 50 เครื่องขึ้นไปต่อเดือน เป็นเวลา 3 เดือนติดต่อกัน นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง
ผลงานการขาย	<ul style="list-style-type: none"> • ต้องมียอดขายรวม 200 เครื่องขึ้นไปในแต่ละเดือน ติดต่อกัน 3 เดือน นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง • หรือ มียอดขายรวม มากกว่า 700 เครื่อง ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง • หรือ มียอดขายเพิ่มขึ้นทุกเดือน ในช่วง 3 เดือนสุดท้าย นับจากเดือนที่เริ่มทำผลงานขึ้นตำแหน่ง และยอดขายในเดือนสุดท้ายต้องมากกว่า 200 เครื่อง
อัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม	ต้องมีผลงานการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสม (Subscription) ของทีม LSM มากกว่าหรือเท่ากับ 90%

【 หัวข้อกำหนดการปรับลดระดับตำแหน่งลง สำหรับ LSM 】

หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ในเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งดังต่อไปนี้

- ① มียอดขายต่อเดือน น้อยกว่า 25 เครื่อง ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 เดือน
- ② มีจำนวน Active LP น้อยกว่า 5 คน ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 เดือน
- ③ มีอัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสมของทีม น้อยกว่า 70%

【 หัวข้อกำหนดการปรับลดระดับตำแหน่งลง สำหรับ LGM 】

หากคุณสมบัติไม่เป็นไปตามที่บริษัทกำหนด ในเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งดังต่อไปนี้

- ① มียอดขายรวม น้อยกว่า 1,000 เครื่อง ในช่วงระยะเวลา 6 เดือน
- ② มียอดขายต่อเดือน น้อยกว่า 150 เครื่อง ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 เดือน
- ③ มีจำนวน LSM ภายในสังกัดทีม น้อยกว่า 3 คน
- ④ มีอัตราการเก็บเงินค่าเช่ารายเดือนสะสมของทีม น้อยกว่า 70%

ข้อกำหนดการปรับลดระดับตำแหน่งนี้ จะช่วยอธิบายหลักเกณฑ์และประเมินผลงานให้ชัดเจนขึ้น อย่างเป็นทางการ เพื่อให้ทีมงานมีโอกาสพัฒนาและเติบโตในการสร้างทีมงานได้

【 การบอกเลิกสัญญา 】

- ① การบอกเลิกสัญญาโดยผู้ขาย :
 - ผู้ขายสามารถบอกเลิกสัญญากับบริษัทตามข้อกำหนดในสัญญาผู้ขาย
- ② การบอกเลิกสัญญาโดยบริษัท :
 - บริษัทสามารถบอกเลิกสัญญากับผู้ขาย หากพบการละเมิดข้อกำหนดในสัญญา
- ③ การบอกเลิกสัญญาตัวแทนขายสำหรับ LP :
 - กรณี LP ไม่มีผลการทำงานหรือยอดขาย ติดต่อกันเป็นเวลา 3 เดือน บริษัทมีสิทธิ์บอกเลิกสัญญาตัวแทนขายกับ LP ได้ทันที

1. วัตถุประสงค์

ข้อบังคับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวทางและขั้นตอนการคำนวณและจ่ายค่าคอมมิชชั่นเป็นที่ชัดเจน เพื่อให้ตัวแทนขายและบริษัทสามารถดำเนินงานได้อย่างราบรื่นบนพื้นฐานของความไว้วางใจ

2. ประเภทการขายสินค้า

ตัวแทนขายสามารถเสนอขายสินค้าให้กับลูกค้าในรูปแบบของบริษัท ได้ 2 ประเภท ดังนี้

① การซื้อแบบชำระครั้งเดียว (Outright)

ลูกค้าชำระเงินเต็มจำนวนในครั้งเดียวเพื่อซื้อสินค้าและบริการบำรุงรักษา

② การสมัครสมาชิก (Subscription)

ลูกค้าชำระเงินรายเดือนตามระยะเวลาสัญญาเพื่อใช้สินค้าและบริการบำรุงรักษา

จากข้อมูลนี้สามารถเข้าใจได้ว่า ตัวแทนขายมีการแบ่งระดับชั้นการทำงาน 3 ระดับตำแหน่ง โดยค่าตอบแทนจะแตกต่างกันตามโครงสร้างในแต่ละระดับชั้น และจะเริ่มต้นที่ระดับชั้น LP เหมือนกันทั้งหมด ยกเว้นกรณีพิเศษที่ได้กล่าวไปข้างต้น

3. เกณฑ์การคำนวณ

บริษัทจะคำนวณค่าคอมมิชชั่นตามผลงานของแต่ละเดือนและจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับตัวแทนขาย

① บริษัทจะตรวจสอบผลงานของตัวแทนขาย เมื่อถึงวันสุดท้ายของเดือน

เช่น ตรวจสอบผลงานของเดือนกรกฎาคม 2024

② บริษัทจะคำนวณค่าคอมมิชชั่นโดยอิงจากผลงานของตัวแทนขาย ตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายของเดือน

เช่น คำนวณผลงานจากวันที่ 1 กรกฎาคม 2024 ถึง 31 กรกฎาคม 2024

การคำนวณผลงานรายเดือนจะใช้จำนวนผลิตภัณฑ์รวมที่ติดตั้งในเดือนนั้นเป็นเกณฑ์ในการวัดผลงาน ซึ่งหมายความว่าผลงานจะถูกวัดตามจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้ง ตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายของเดือนนั้นๆ โดยไม่คำนึงถึงวันที่ลูกค้าสั่งซื้อ

[ตัวอย่าง]

① เกณฑ์การติดตั้ง

สมมติว่าจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งในเดือนกรกฎาคมตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันที่ 31 คือ 10 เครื่อง

② การคำนวณผลงาน

ผลงานของเดือนกรกฎาคมจะคำนวณจากผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งในช่วงเวลา 1-31 กรกฎาคม จำนวน 10 เครื่อง

③ ความสัมพันธ์ระหว่างการสั่งซื้อและการติดตั้ง

- ลูกค้า A สั่งซื้อในเดือนมิถุนายน 2024 แต่ติดตั้งเสร็จในวันที่ 10 กรกฎาคม 2024 ผลิตภัณฑ์นี้จะนับรวมในผลงานของเดือนกรกฎาคมด้วย

- ลูกค้า B สั่งซื้อในวันที่ 5 กรกฎาคม 2024 แต่ติดตั้งเสร็จในวันที่ 2 สิงหาคม 2024 ผลิตภัณฑ์นี้จะนับรวมในผลงานของเดือนสิงหาคม

การคำนวณผลงานรายเดือนจะวัดจากจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งในเดือนนั้น ๆ เท่านั้น วันที่ลูกค้าสั่งซื้อนั้นไม่คำนึง ผลงานจะถูกวัดตามเดือนที่ติดตั้งสำเร็จ ตัวอย่างเช่น ผลงานของเดือนกรกฎาคมจะคำนวณจากผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งเสร็จในเดือนกรกฎาคม จำนวน 10 เครื่อง ซึ่งจะใช้ในการคำนวณค่าคอมมิชชั่น

4. กรณีลูกค้าคืนเครื่องภายใน 14 วัน หลังการติดตั้ง

หากลูกค้าคืนสินค้าที่ติดตั้งไปแล้ว ภายใน 14 วันหลังการติดตั้ง สินค้านั้นจะไม่นับรวมในการคำนวณค่าคอมมิชชั่น

[ตัวอย่าง]

- ① จำนวนสินค้าที่ติดตั้งในเดือนกรกฎาคม : รวม 10 เครื่อง
- ② สินค้าที่คืน : ลูกค้าคืนสินค้า 1 เครื่อง ภายใน 14 วัน หลังการติดตั้ง (เหลือ 9 เครื่อง)
- ③ การคำนวณผลงานของตัวแทนขาย :
ผลงานของตัวแทนขายในเดือนกรกฎาคมจะคำนวณจากจำนวนเครื่องที่ติดตั้ง หลังจากหักเครื่องที่ลูกค้าคืน
ในกรณีนี้ ผลงานของตัวแทนขายในเดือนกรกฎาคมจะเป็น 9 เครื่อง (10 เครื่องที่ติดตั้ง ลบ 1 เครื่องที่คืน)

5. รายละเอียดเกี่ยวกับการจ่ายค่าคอมมิชชั่น

- ① บริษัทจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นที่คำนวณได้ ให้กับตัวแทนขายทุกวันที่ 25 ของเดือนถัดไป
เช่น ค่าคอมมิชชั่นสำหรับผลงานของเดือนกรกฎาคม 2024 จะจ่ายให้กับตัวแทนขายในวันที่ 25 เดือนสิงหาคม 2024
- ② หากแอลจีมีการเปลี่ยนแปลงวันที่จ่ายค่าตอบแทน แอลจีจะแจ้งให้ตัวแทนขายได้รับทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 30 (สามสิบ) วัน
- ③ การคำนวณและการแจ้งข้อมูลค่าคอมมิชชั่น
ก่อนวันที่ 25 ของทุกเดือน บริษัทจะแจ้งยอดค่าคอมมิชชั่นและหลักฐานการคำนวณให้กับตัวแทนขาย เมื่อบริษัท
และตัวแทนขายเห็นตรงกันแล้ว บริษัทจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นตามยอดที่เห็นตรงกัน ในวันที่ 25
- ④ บัญชีธนาคาร
- บริษัท จะโอนค่าคอมมิชชั่นเข้าบัญชีธนาคารที่ตัวแทนขายแจ้งไว้ในตอนที่ลงทะเบียนสมัคร
- หากตัวแทนขาย ต้องการเปลี่ยนบัญชีธนาคารรับค่าคอมมิชชั่น ต้องแจ้งบริษัททราบล่วงหน้าก่อนวันที่ 15 ในเดือน
ที่จะรับค่าคอมมิชชั่น พร้อมทั้งต้องได้รับการอนุมัติจากบริษัท
- ⑤ ภาษี
บริษัท จะหักภาษีเงินได้จากค่าคอมมิชชั่น ตามกฎหมายของกรมสรรพากรประเทศไทย
- ⑥ ลาออกหรือถูกเลิกจ้าง
หากตัวแทนขาย ลาออกหรือถูกเลิกจ้างในเดือนที่มีการจ่ายค่าคอมมิชชั่น บริษัทจะไม่จ่ายค่าคอมมิชชั่นในเดือนนั้น

[ตัวอย่าง]

- ค่าคอมมิชชั่นของตัวแทนในเดือนกรกฎาคม
- ① บริษัทจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นในวันที่ 25 สิงหาคม
 - ② หากตัวแทนขาย ลาออกหรือถูกเลิกจ้างก่อนวันที่ 25 สิงหาคม เช่นลาออกวันที่ 15 สิงหาคม
ตัวแทนขายนั้นจะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นของเดือนกรกฎาคม

6. การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ

- ① การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดค่าคอมมิชชั่น
บริษัท สามารถเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดในการคำนวณค่าคอมมิชชั่นได้
- ② การแจ้งล่วงหน้า
ก่อนที่ บริษัท จะเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด จะต้องแจ้งให้ ตัวแทนขาย ทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 15 วัน
- ③ อัตราค่าคอมมิชชั่นของช่องทางขายที่บริษัทลงทุน
อัตราค่าคอมมิชชั่นสำหรับช่องทางขายที่ บริษัท ลงทุนอาจมีการเปลี่ยนแปลง
ตัวอย่างเช่น บริษัทได้ลงทุนทั้งหมดในร้านค้า (เช่น ค่าเช่า ค่าตกแต่ง เครื่องตั้งโชว์ เป็นต้น) อัตราค่าคอมมิชชั่นที่ ตัวแทนขาย
ได้รับอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้

7. รายการค่าคอมมิชชั่นตามตำแหน่งตัวแทนขาย

บริษัทจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นตามรายการดังต่อไปนี้ตามตำแหน่งของตัวแทนขาย

【รายการค่าตอบแทนสำหรับแต่ละระดับตำแหน่ง】

หัวข้อใหญ่	หัวข้อย่อย	LP	LSM	LGM
Sale Commission	Sale Commission	✓	✓	✓
Incentive	Collection Incentive	✓	✓	✓
	Performance Incentive	✓	✓	✓
	Active LP Incentive	-	✓	✓
	Mentorship Incentive	-	✓	✓
Award	Excellent Performance Seller	✓	✓	✓

① ค่าคอมมิชชั่นจากการขาย (Sale Commission)

- หลักเกณฑ์การจ่าย : ขึ้นอยู่กับจำนวนยอดขายและประเภทการขาย
- ความถี่ในการจ่าย : จ่ายครั้งเดียวในเดือนที่ติดตั้งสำเร็จ

② PI อินเซนทีฟ (Pi Incentive)

- หลักเกณฑ์การจ่าย : ขึ้นอยู่กับยอดขายรวม ของแต่ละเดือน
- ความถี่ในการจ่าย : จ่ายทุกเดือนเมื่อมียอดขายที่ผ่านเกณฑ์ที่กำหนด

③ ค่าคอมมิชชั่นจากการเก็บเงิน (Collection Incentive)

- หลักเกณฑ์การจ่าย : ขึ้นอยู่กับการชำระเงินค่าเช่าซื้อรายเดือนจากลูกค้า
- ความถี่ในการจ่าย : จ่ายตามจำนวนคำสั่งซื้อ เป็นระยะเวลา 11 เดือน หลังจากติดตั้งสำเร็จ

④ อินเซนทีฟ Active LP (Active LP Incentive)

- หลักเกณฑ์การจ่าย : ขึ้นอยู่กับการบริหารทีมงาน จำนวน Active LP ในทีม
- ความถี่ในการจ่าย : จ่ายทุกเดือน เมื่อผ่านเกณฑ์

⑤ อินเซนทีฟการขยายทีมงาน (Mentorship Incentive)

- หลักเกณฑ์การจ่าย : ขึ้นอยู่กับการขยายทีมงาน
- ความถี่ในการจ่าย : จ่ายตามตำแหน่ง ในระยะเวลาที่บริษัทกำหนด

⑥ รางวัลยอดขายสูงสุด (Award)

- หลักเกณฑ์การจ่าย : ขึ้นอยู่กับผลงานการขายรายเดือน, รายไตรมาส และรายปี
- ความถี่ในการจ่าย : จ่ายตามอันดับ ในแต่ละตำแหน่ง เป็นรายเดือน, รายไตรมาส และรายปี

1. Sale Commission

ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณตามการขายทั้ง 2 ประเภท ดังนี้

① ประเภทการขายสินค้า

- Outright (การซื้อแบบชำระครั้งเดียว) : ลูกค้าจ่ายเงินทั้งหมดในครั้งเดียวสำหรับสินค้าและบริการ
- Subscription (การสมัครสมาชิก) : ลูกค้าจ่ายเงินรายเดือนสำหรับค่าสินค้าและบริการตามระยะเวลาสัญญา

② ค่าคอมมิชชั่นสำหรับการขายแบบ Outright

- วิธีคำนวณ : คำนวณจากราคาที่ลูกค้าซื้อสินค้า โดยจ่ายค่าคอมมิชชั่น 10% ของราคานั้น
- กรณีลดราคา : หากขายให้ลูกค้าด้วยราคาลด ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณจากราคาที่ลดแล้ว

[ตัวอย่าง]

ราคาปกติ 50,000 บาท ลดราคาเหลือ 40,000 บาท คำนวณค่าคอมมิชชั่น = 10% ของ 40,000 บาท = 4,000 บาท

③ ค่าคอมมิชชั่นสำหรับการขายแบบ Subscription

- วิธีคำนวณ

คำนวณตามจำนวนเครื่องของสินค้าที่ติดตั้งในเดือนนั้น โดยมีอัตราค่าคอมมิชชั่นแตกต่างกันตามจำนวนเครื่อง

- กรณีมียอดขาย 1 ถึง 3 เครื่อง : จ่ายค่าคอมมิชชั่น 90% ของผลรวมจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายรายเดือน
- กรณีมียอดขาย ตั้งแต่ 4 เครื่องขึ้นไป : จ่ายค่าคอมมิชชั่น 180% ของผลรวมจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายรายเดือน
- กรณีลดราคา : หากขายให้ลูกค้าด้วยราคาลด ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณจากราคาที่ลดแล้ว
- ยอดขาย : คือจำนวนเครื่องของสินค้าที่ติดตั้งสำเร็จในเดือนนั้น (ตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายในเดือนนั้น)

④ ข้อกำหนดเพิ่มเติม

- หากจุดกศนิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณค่าคอมมิชชั่น จุดกศนิยมหลักแรก หากมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง
- การปิดเศษกศนิยมจะทำการยอดรวมของค่าคอมมิชชั่นทั้งหมด ไม่ใช่ค่าคอมมิชชั่นของแต่ละเครื่อง

[ตัวอย่าง]

Sales Commission รวม = 2,697.60 บาท

- การปิดเศษที่ตำแหน่งกศนิยมหลักแรก จะเท่ากับ ปิดเศษเพิ่มขึ้นเป็น 2,698 บาท

Sales Commission Table

■ Outright

รายละเอียด	อัตราค่าคอมมิชชั่น	กรณีลดราคา
คำนวณจากราคาที่ลูกค้าซื้อสินค้า	10% ของราคาที่ลูกค้าจ่ายจริง	ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณจากราคาที่ลดแล้ว



■ Subscription

ยอดขาย	อัตราค่าคอมมิชชั่น	กรณีลดราคา
1 ถึง 3 เครื่อง	90% ของจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายรายเดือน	ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณจากราคาที่ลดแล้ว
ตั้งแต่ 4 เครื่องขึ้นไป	180% ของจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายรายเดือน	ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณจากราคาที่ลดแล้ว

【ตัวอย่าง】

• ตัวแทนขายระดับ LP คุณ A ได้ทำการขายผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีการต่าง ๆ ดังนี้

① สินค้าเครื่องแรก

- ราคาขาย : 10,000 บาท
- อัตราค่าคอมมิชชั่น : 10%
- ค่าคอมมิชชั่น : $10,000 \text{ บาท} \times 10\% = 1,000 \text{ บาท}$

② สินค้าเครื่องที่สอง

- ราคาขาย : 15,000 บาท
- อัตราค่าคอมมิชชั่น : 10%
- ค่าคอมมิชชั่น : $15,000 \text{ บาท} \times 10\% = 1,500 \text{ บาท}$

③ ค่าคอมมิชชั่นรวม

- ค่าคอมมิชชั่นของสินค้าเครื่องแรก : 1,000 บาท
- ค่าคอมมิชชั่นของสินค้าเครื่องที่สอง : 1,500 บาท
- ค่าคอมมิชชั่นรวม : $1,000 \text{ บาท} + 1,500 \text{ บาท} = 2,500 \text{ บาท}$

ดังนั้น ค่าคอมมิชชั่นรวมที่คุณ A จะได้รับคือ 2,500 บาท

ลำดับ	สินค้า	ราคาขาย (บาท)	อัตราค่าคอมมิชชั่น	ค่าคอมมิชชั่น (บาท)
1	เครื่องแรก	10,000	10%	$10,000 \times 10\% = 1,000$
2	เครื่องที่สอง	15,000	10%	$15,000 \times 10\% = 1,500$
ค่าคอมมิชชั่นรวม				2,500

【ตัวอย่าง】

• ตัวแทนขายระดับ LP คุณ A ได้ทำการขายผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีการต่าง ๆ ดังนี้

① Outright

- จำนวนที่ขาย : 1 เครื่อง
- ราคาที่ขาย : 10,000 บาท

② Subscription

- จำนวนที่ขาย : 3 เครื่อง
- ค่าเช่าซื้อรายเดือนของลูกค้า
 - (เครื่องที่ 1) เครื่องกรองน้ำ : 500 บาท
 - (เครื่องที่ 2) เครื่องฟอกอากาศ : 1,000 บาท
 - (เครื่องที่ 3) เครื่องซักผ้า : 1,300 บาท

ค่าคอมมิชชั่นการขายของตัวแทน LP คุณ A ในกรณีนี้ คือ

ประเภทการขาย	รายละเอียด	วิธีการคำนวณ	ค่าคอมมิชชั่น (บาท)
Outright	ราคาขาย 10,000 บาท	$10,000 \times 10\%$	1,000
Subscription	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องกรองน้ำ 500 บาท	$500 \times 90\%$	450
	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องฟอกอากาศ 1,000 บาท	$1,000 \times 90\%$	900
	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องซักผ้า 1,300 บาท	$1,300 \times 90\%$	1,170
ค่าคอมมิชชั่นรวม			3,520

• **Outright**

- ① ราคาขาย : 10,000 บาท
- ② อัตราค่าคอมมิชชั่น : 10%
- ③ วิธีการคำนวณ : คุณราคาขาย 10,000 บาท ด้วย 10%
- ④ การคำนวณ : $10,000 \text{ บาท} \times 10\% = 1,000 \text{ บาท}$

• **Subscription**

วิธีการคำนวณ : จำนวน 90% ของค่าใช้จ่ายรายเดือนสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์ที่สินค้า

- ① เครื่องกรองน้ำ : $500 \text{ บาท} \times 90\% = 450 \text{ บาท}$
- ② เครื่องฟอกอากาศ : $1,000 \text{ บาท} \times 90\% = 900 \text{ บาท}$
- ③ เครื่องซักผ้า : $1,300 \text{ บาท} \times 90\% = 1,170 \text{ บาท}$

รวมค่าคอมมิชชั่นทั้งหมด = $450 \text{ บาท} + 900 \text{ บาท} + 1,170 \text{ บาท} = 2,520 \text{ บาท}$

• **ค่าคอมมิชชั่นรวม**

- ① ค่าคอมมิชชั่น Outright : 1,000 บาท
- ② ค่าคอมมิชชั่น Subscription : 2,520 บาท
- ③ ค่าคอมมิชชั่นรวมทั้งหมด : $1,000 \text{ บาท} + 2,520 \text{ บาท} = 3,520 \text{ บาท}$

【ตัวอย่าง】

- ตัวแทนขายระดับ LP คุณ A ได้ทำการขายผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีการต่าง ๆ ดังนี้

Subscription

- จำนวนยอดขาย : 4 เครื่อง
- ค่าเช่ารายเดือนของลูกค้า
- (เครื่องที่ 1) เครื่องกรองน้ำ : 500 บาท
- (เครื่องที่ 2) เครื่องฟอกอากาศ : 1,000 บาท
- (เครื่องที่ 3) เครื่องซักผ้า : 1,300 บาท
- (เครื่องที่ 4) เครื่องกรองน้ำ : 700 บาท

ค่าคอมมิชชั่นการขายของตัวแทน LP คุณ A ในกรณีนี้ คือ

ประเภทการขาย	รายละเอียด	วิธีการคำนวณ	ค่าคอมมิชชั่น (บาท)
Subscription	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องกรองน้ำ 500 บาท	$500 \times 180\%$	900
	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องฟอกอากาศ 1,000 บาท	$1,000 \times 180\%$	1,800
	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องซักผ้า 1,300 บาท	$1,300 \times 180\%$	2,340
	ค่าเช่ารายเดือนของเครื่องกรองน้ำ 700 บาท	$700 \times 180\%$	1,260
ค่าคอมมิชชั่นรวม			6,300

• Subscription

- วิธีการคำนวณ: คำนวณ 180% ของค่าใช้จ่ายรายเดือนสำหรับแต่ละผลิตภัณฑ์

- เครื่องกรองน้ำ : $500 \text{ บาท} \times 180\% = 900 \text{ บาท}$
- เครื่องฟอกอากาศ : $1,000 \text{ บาท} \times 180\% = 1,800 \text{ บาท}$
- เครื่องซักผ้า : $1,300 \text{ บาท} \times 180\% = 2,340 \text{ บาท}$
- เครื่องกรองน้ำ : $700 \text{ บาท} \times 180\% = 1,260 \text{ บาท}$

รวม ค่าคอมมิชชั่น Subscription = 900 บาท + 1,800 บาท + 2,340 บาท + 1,260 บาท = **6,300 บาท**

• ค่าคอมมิชชั่นรวม

- ค่าคอมมิชชั่น Outright : 0 บาท
- ค่าคอมมิชชั่น Subscription : 6,300 บาท
- ค่าคอมมิชชั่นรวมทั้งหมด : **0 บาท + 6,300 บาท = 6,300 บาท**

2. Performance Incentive

Performance Incentive (ผลตอบแทนตามผลงาน) เป็นเงินรางวัลที่ตัวแทนขายจะได้รับตาม Sale Point ที่ได้รับในแต่ละเดือน

① Sale Point

Sale Point คือ คะแนนที่บริษัทกำหนดตามประเภทผลิตภัณฑ์, ประเภทการขาย, และระยะเวลาทางสัญญา หรือปัจจัยต่างๆ ซึ่งความหมายคือ Sale Point เป็นคะแนนที่บริษัทตั้งขึ้นตามวิธีการขายและเงื่อนไขในสัญญาของแต่ละผลิตภัณฑ์

② การกำหนด Sale Point

Sale Point ถูกกำหนดตามปัจจัยต่อไปนี้

- รุ่นของผลิตภัณฑ์ : ขึ้นอยู่กับประเภทของผลิตภัณฑ์
- ประเภทการขาย : เช่น การซื้อแบบชำระครั้งเดียว, การสมัครสมาชิกรายเดือน ฯลฯ
- ระยะเวลาสัญญา : เช่น Subscription 5 ปี, 7 ปี ฯลฯ

③ ขั้นตอนการประกาศ

บริษัทจะแจ้ง Sale Point ของเดือนถัดไปให้กับตัวแทนขายก่อนสิ้นเดือนปัจจุบัน เพื่อให้ตัวแทนขายสามารถเตรียมตัววางแผนการทำงานในเดือนถัดไปได้

④ สิทธิในการตัดสินใจของบริษัท

บริษัทมีสิทธิในการกำหนดจำนวน Sale Point ตามรุ่นของผลิตภัณฑ์, วิธีการขาย, และระยะเวลาของสัญญา เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์และกลยุทธ์ของบริษัท

⑤ การจ่าย Performance Incentive

- การรวม Sale Point : รวมคะแนน Sale Point ของผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งในเดือนนั้นทั้งหมด
- เกณฑ์การจ่ายอินเซนทิฟ : หากคะแนน Sale Point รวมที่ได้อยู่ในช่วงที่กำหนดในตารางด้านล่าง บริษัทจะจ่ายอินเซนทิฟตามช่วงนั้น

【ตารางเกณฑ์การจ่าย Performance Incentive ตามช่วง Sale Point】

Sale Point	Incentive (บาท)
0 - 1,999	-
2,000 - 3,499	10,000
3,500 - 4,999	12,000
5,000 - 6,499	14,000
6,500 - 7,999	16,000
8,000 - 9,499	18,000
9,500 - 10,999	20,000
≥ 11,000	22,000

【ตัวอย่าง】

• สถานการณ์ตัวอย่าง

- ① ตัวแทนขาย : คุณ A
- ② เดือนที่ขาย : สิงหาคม
- ③ Sale Point : 2,146 คะแนน

• Sale Point ของคุณ A

คุณ A ได้ติดตั้งผลิตภัณฑ์ในเดือนสิงหาคม และคำนวณ Sale Point ดังนี้

- ① เครื่องกรองน้ำ : 3 เครื่อง × 499 คะแนน = 1,497 คะแนน
- ② เครื่องซักผ้า : 1 เครื่อง × 649 คะแนน = 649 คะแนน
- ③ ยอดรวม Sale Point : 1,497 คะแนน + 649 คะแนน = 2,146 คะแนน

• วิธีการคำนวณ

ช่วงคะแนน Sale Point

- ① คะแนนรวมของคุณ A คือ 2,146 คะแนน
- ② คะแนน 2,146 คะแนนอยู่ในช่วง 2,000 ถึง 3,499

• การจ่ายตามช่วงคะแนน

เนื่องจาก 2,146 คะแนน อยู่ในช่วง 2,000 ถึง 3,499 คะแนน ค่าคอมมิชชั่นที่ได้รับจะเป็น 10,000 บาท

Performance Incentive : คุณ A จะได้รับเงินค่าคอมมิชชั่นจำนวน 10,000 บาท

Sale Point (Point)	Incentive (บาท)
0 – 1,999	-
2,000 – 3,499	10,000
3,500 – 4,999	12,000
5,000 – 6,499	14,000
6,500 – 7,999	16,000
8,000 – 9,499	18,000
9,500 – 10,999	20,000
≥11,000	22,000

3. Collection Incentive (เฉพาะยอดขาย Subscription)

Collection Incentive คือ โบนัสที่ตัวแทนขายจะได้รับเพิ่มเติมเมื่อขายสินค้าประเภทการขายแบบ Subscription ให้กับลูกค้า และลูกค้าชำระค่าเช่ารายเดือนตามเวลาที่กำหนด

เงื่อนไข	รายละเอียด
จำนวนงวด	ตั้งแต่งวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11
ระยะเวลาผ่อนผัน	ไม่เกินวันสุดท้ายของเดือนถัดไป นับจากเดือน (งวด) ที่ต้องชำระ
Incentive (ต่อคำสั่งซื้อ)	ค่างวดรายเดือน x 6%

กฎเกณฑ์ของ Incentive

- ① ระยะเวลาใช้บังคับ
Incentive จะคำนวณจาก งวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11 ของการชำระเงิน
- ② เงื่อนไขที่จะได้รับ Incentive นี้
 - ลูกค้าชำระค่างวดภายใน 2 เดือน ตัวแทนขายจะได้รับ Incentive 6% ของค่างวดเดือนนั้น
 - ตัวอย่างเช่น หากลูกค้าชำระค่างวดเดือนกรกฎาคมก่อนสิ้นเดือนสิงหาคม ตัวแทนขายจะได้รับ 6% ของค่างวดเดือนกรกฎาคมเป็น Incentive
- ③ การชำระเงินล่าช้า
 - ลูกค้าชำระค่างวดเกินกว่า 2 เดือน ตัวแทนขายจะไม่ได้รับ Incentive
 - ตัวอย่างเช่น หากลูกค้าชำระค่างวดเดือนกรกฎาคมในเดือนกันยายน ตัวแทนขายจะไม่ได้รับ 6% ของค่างวดเดือนกรกฎาคมเป็น Incentive
- ④ การลงทะเบียนและการลาออกของตัวแทนขาย
หากตัวแทนขายลาออกหรือถูกเลิกจ้างแล้วกลับมาสมัครใหม่ จะไม่ได้รับผลประโยชน์ย้อนหลังจากการขายเดิม
- ⑤ การเปลี่ยนตำแหน่ง
แม้ว่าเกรดของพนักงานขายจะเปลี่ยนไป แต่เกณฑ์การจ่าย Incentive จะไม่เปลี่ยนแปลง อินเซนทิฟจะได้รับตามระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ตามเดิม ตัวอย่างเช่น หากพนักงานขายได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นหรือถูกลดตำแหน่งลง อินเซนทิฟที่ตกลงไว้ก่อนหน้านี้จะยังคงได้รับจนกว่าระยะเวลาที่กำหนดจะสิ้นสุดลง
- ⑥ การให้ส่วนลดหรือการยกเว้น
หากมีการให้ส่วนลดค่างวดหรือได้รับการยกเว้น จะไม่ได้รับ Incentive
- ⑦ การจัดการกับจุดกศนิยม
หากคำนวณ Incentive แล้วมีจุดกศนิยม:
หากจุดกศนิยมแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น น้อยกว่า 5 จะปัดลง

【ตัวอย่าง】

- การติดตั้งและการเรียกเก็บเงิน
 - ① ลูกค้าทำการติดตั้งผลิตภัณฑ์ในเดือน กรกฎาคม
 - ② ใบแจ้งหนึ่งงวดแรกจะถูกออกในเดือน สิงหาคม
- เงื่อนไขการชำระเงิน
ลูกค้าต้องชำระยอดค่างวดเดือนสิงหาคม ภายใน สิ้นเดือนกันยายน
- การจ่าย Incentive
 - ① ลูกค้าต้องชำระเงินค่าเช่าเป็นงวดแรกของเดือนสิงหาคมคือ 1,000 บาท
 - ② ลูกค้าได้ชำระยอดนี้ภายในสิ้นเดือนกันยายน
 - ③ ตัวแทนขายจะได้รับ Incentive 6% ของ 1,000 บาท = 60 บาท

1. Sale Commission

LSM ค่าคอมมิชชั่นการขาย (Sales Commission) จะคำนวณตามผลการขายของ LP ทั้งหมด ที่อยู่ภายใต้ทีม LSM โดยมีรายละเอียดดังนี้

① Outright

LSM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 5% ของยอดขายรวมของ LP ทั้งหมด ที่อยู่ภายใต้ทีม LSM นั้น

②【ตัวอย่าง】

① LP ที่ LSM ดูแลขายสินค้าครั้งเดียวในเดือนกรกฎาคมรวม 200,000 บาท

② ค่าคอมมิชชั่นของ LSM คือ 5%

③ จำนวนคอมมิชชั่น : $200,000 \text{ บาท} \times 5\% = 10,000 \text{ บาท}$

LSM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 10,000 บาท

③ Subscription

LSM จะได้รับค่าคอมมิชชั่นเป็น 50% ของยอดค่าเช่ารายเดือนรวมของ LP ทั้งหมด ที่อยู่ภายใต้ทีม LSM นั้น

【ตัวอย่าง】

• LP ที่ LSM ดูแลขายสินค้า Subscription ในเดือนกรกฎาคม มีค่าเช่ารายเดือนรวมดังนี้

① เครื่องกรองน้ำ : 30,000 บาท

② เครื่องฟอกอากาศ : 20,000 บาท

③ เครื่องซักผ้า : 50,000 บาท

• ยอดค่าเช่ารายเดือนรวม

$30,000 \text{ บาท} + 20,000 \text{ บาท} + 50,000 \text{ บาท} = 100,000 \text{ บาท}$

• ค่าคอมมิชชั่นของ LSM คือ 50%

• จำนวนคอมมิชชั่น : $100,000 \text{ บาท} \times 50\% = 50,000 \text{ บาท}$

LSM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 50,000 บาทในเดือนกรกฎาคม

ประเภทการขาย	วิธีการคำนวณ	ตัวอย่าง	ค่าคอมมิชชั่น (บาท)
Outright	5% ของยอดขายรวม	$200,000 \text{ บาท} \times 5\%$	10,000
Subscription	50% ของค่าเช่ารายเดือนรวม	$100,000 \text{ บาท} \times 50\%$	50,000
ค่าคอมมิชชั่นรวม			60,000

2. Performance Incentive

Performance Incentive ของ LSM จะคำนวณตามจำนวนยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายใต้ทีม LSM ทั้งหมด วิธีการคำนวณ Performance Incentive จะถูกคำนวณตามจำนวนเครื่องที่ติดตั้งสำเร็จทั้งหมด ตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายของเดือน โดยรวมทั้ง 2 ประเภทการขาย (ทั้งแบบ Outright และ Subscription) โดย LSM จะได้รับ Incentive ตามช่วงที่กำหนด ดังตารางด้านล่างนี้

จำนวนเครื่องติดตั้งทั้งหมด	Incentive (บาท)
0 – 29	-
30 – 39	25,000
40 – 49	37,000
50 – 59	49,000
60 – 69	61,000
70 – 79	73,000
80 – 89	85,000
90 – 99	97,000
≥100	109,000

【ตัวอย่าง】

LSM ที่บริหารทีม มียอดขายรวมทั้งหมด 55 เครื่องภายในเดือนนี้ เมื่อถึงเวลาคำนวณ Incentive พบว่าจำนวนเครื่องที่ขายและติดตั้งสำเร็จได้รวมทั้งสิ้น คือ 55 เครื่อง เพราะฉะนั้น Performance จะอยู่ในช่วง '50 – 59' เครื่อง จำนวน Incentive สำหรับช่วงนี้คือ 49,000 บาท ดังนั้น LSM จะได้รับ Performance Incentive = 49,000 บาท สำหรับยอดขาย 55 เครื่องในเดือนนี้

3. Collection Incentive (เฉพาะยอดขาย Subscription)

Collection Incentive คือ โบนัสที่ตัวแทนขายจะได้รับเพิ่มเติมเมื่อขายสินค้าประเภทการขายแบบ Subscription ให้กับลูกค้า และลูกค้าชำระค่าเช่ารายเดือนตามเวลาที่กำหนด

เงื่อนไข	รายละเอียด
จำนวนงวด	ตั้งแต่งวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11
ระยะเวลาผ่อนผัน	ไม่เกินวันสุดท้ายของเดือนถัดไป นับจากเดือน (งวด) ที่ต้องชำระ
Incentive (ต่อคำสั่งซื้อ)	ค่างวดรายเดือน x 2%

กฎเกณฑ์ของ Incentive

- ① ระยะเวลาที่ได้รับ Incentive
Incentive จะคำนวณให้จาก งวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11 ของการชำระเงิน นับจากเดือนที่ติดตั้งสำเร็จ
- ② เงื่อนไขที่จะได้รับ Incentive นี้
 - ลูกค้าชำระค่างวดภายใน 2 เดือน ตัวแทนขายจะได้รับ Incentive 2% ของค่างวดเดือนนั้น
 - ตัวอย่างเช่น หากลูกค้าชำระค่างวดเดือนกรกฎาคมก่อนสิ้นเดือนสิงหาคม ตัวแทนขายจะได้รับ 2% ของค่างวดเดือนกรกฎาคมเป็น Incentive
- ③ การชำระเงินล่าช้า
 - ลูกค้าชำระค่างวดเกินกว่า 2 เดือน ตัวแทนขายจะไม่ได้รับ Incentive
 - ตัวอย่างเช่น หากลูกค้าชำระค่างวดเดือนกรกฎาคมในเดือนกันยายน ตัวแทนขายจะไม่ได้รับ 2% ของค่างวดเดือนกรกฎาคมเป็น Incentive
- ④ การลงทะเบียนและการลาออกของตัวแทนขาย
หากตัวแทนขายลาออกหรือพ้นสภาพ แล้วกลับมาสวมครใหม่ จะไม่ได้รับผลประโยชน์ย้อนหลังจากการขายเดิมก่อนหน้า
- ⑤ การเปลี่ยนตำแหน่ง
หากตัวแทนขายมีการปรับเปลี่ยนตำแหน่ง เกณฑ์การจ่าย Incentive จะไม่เปลี่ยนแปลง Incentive จะยังคงได้รับตามระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ตั้งแต่ต้น ตัวอย่างเช่น หากตัวแทนขายได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นหรือถูกลดตำแหน่งลง Incentive ที่ตกลงไว้ก่อนหน้านี้จะยังคงได้รับจนกว่าจะถึงระยะเวลาสิ้นสุดของการได้รับ Incentive
- ⑥ การให้ส่วนลดหรือการยกเว้น
หากมีการให้ส่วนลดค่างวดหรือได้รับการยกเว้น จะไม่ได้รับ Incentive
- ⑦ จุดทัศนียม
กรณีเกิดจุดทัศนียมขึ้น จากการคำนวณ Incentive : หากจุดทัศนียมหลักแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปิดขึ้น และน้อยกว่า 5 จะปิดลง

【ตัวอย่าง】

- การติดตั้งและการเรียกเก็บเงิน
 - ① ลูกค้าทำการติดตั้งผลิตภัณฑ์ในเดือน กรกฎาคม
 - ② ใบแจ้งหนึ่งงวดแรกจะถูกออกในเดือน สิงหาคม
- เงื่อนไขการชำระเงิน
ลูกค้าต้องชำระยอดค่างวดเดือนสิงหาคมภายใน สิ้นเดือนกันยายน
- การจ่าย Incentive
ลูกค้าต้องชำระเงินค่าเช่าเป็นงวดแรกของเดือนสิงหาคมคือ 200,000 บาท
ลูกค้าได้ชำระยอดนี้ภายในสิ้นเดือนกันยายน
ตัวแทนขายจะได้รับ Incentive 2% ของ 200,000 บาท = 4,000 บาท

4. Active LP Incentive

- ① Incentive สำหรับ Active LP คือโบนัสที่จ่ายตามจำนวน Active LP ในเดือนนั้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ LSM รักษาจำนวน Active LP ที่พวกเขาบริหารอยู่ให้เติบโตและขยายจำนวนออกไป
- ② Active LP หมายถึง LP ที่มียอดขายและติดตั้งสำเร็จภายในเดือน
- ③ วิธีการคำนวณ Incentive
 - จำนวน Active LP ในเดือนก่อนหน้า จะเป็นฐานในการคำนวณ Incentive
 - Incentive จะถูกจ่ายเมื่อจำนวน Active LP ในเดือนนี้ ตรงตามช่วงที่กำหนด
 - การเปลี่ยนแปลงจำนวน Active LP เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนก่อนหน้า จะมีผลต่อการจ่าย Incentive

หากจำนวน Active LP ในเดือนนี้สูงขึ้นกว่าเดือนที่แล้ว จะได้รับ Incentive เพิ่มขึ้น ตามตารางที่กำหนดด้านล่าง

【 ตารางการกำหนด Incentive 】

Active LP Qty.	Incentive		
	ลดลง	เสมอ	เพิ่มขึ้น
0 – 9	-	-	-
10 – 12	7,000	8,000	9,000
13 – 15	9,000	10,000	11,000
16 – 19	11,000	12,000	13,000
≥20	13,000	15,000	17,000

- ④ เกณฑ์สำหรับ ลดลง, เสมอ และ เพิ่มขึ้น จะคำนวณโดยการเปรียบเทียบ ลดลง, เสมอ หรือเพิ่มขึ้น ของจำนวน Active LP กับ 1 เดือนก่อนหน้า
- ⑤ หากได้รับการปรับขึ้นตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า จะใช้เกณฑ์เพิ่มขึ้น (คำนวณ Incentive ให้ เป็นระยะเวลา 1 เดือนแรก)
- ⑥ หากมีการปรับลดตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า จะใช้เกณฑ์ลดลง (คำนวณ Incentive ให้ เป็นระยะเวลา 1 เดือนแรก)
- ⑦ หาก LSM แยก LSM ใหม่ LSM ที่ผลักดันให้เกิด LSM ใหม่ จะใช้เกณฑ์เพิ่มขึ้นมาคำนวณ Incentive ให้ (เป็นระยะเวลา 1 เดือนแรก)

【 ตัวอย่าง 】

• ตัวอย่างที่ 1: การคำนวณ Incentive ของ LSM A

- ① จำนวน Active LP เดือนที่แล้ว : 9 คน
- ② จำนวน Active LP เดือนนี้ : 12 คน
- ③ จำนวน Active LP เดือนนี้ คือ 12 คน ซึ่งอยู่ในช่วง '10 – 12'
- ④ เปรียบเทียบกับเดือนที่แล้ว : มี 9 คน ดังนั้นจำนวน Active LP เดือนนี้เพิ่มขึ้น
จำนวน Active LP เพิ่มขึ้น และอยู่ในช่วง '10 – 12' เพราะฉะนั้นจะได้รับ Incentive : 9,000 บาท

• ตัวอย่างที่ 2: การคำนวณ Incentive ของ LSM B

- ① จำนวน Active LP เดือนที่แล้ว: 16 คน
- ② จำนวน Active LP เดือนนี้: 14 คน
- ③ จำนวน Active LP เดือนนี้ คือ 14 คน ซึ่งอยู่ในช่วง '13 – 15'
- ④ เปรียบเทียบกับเดือนที่แล้ว : มี 16 คน ดังนั้นจำนวน Active LP เดือนนี้ลดลง
จำนวน Active LP ลดลง และอยู่ในช่วง '13 – 15' เพราะฉะนั้นจะได้รับ Incentive : 9,000 บาท

5. Mentorship Incentive

Mentorship Incentive คือโบนัสที่จ่ายให้กับ LSM เมื่อ LP ที่ LSM ดูแลอยู่ได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM ใหม่ และสร้างทีมใหม่เป็นของตัวเอง

หมายความว่า หาก LSM ช่วยให้ทีมงานของตัวเอง ได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LSM และเริ่มสร้างทีมใหม่

LSM ที่ผลักดัน ในการเลื่อนตำแหน่งให้กับ LSM ใหม่ จะได้รับ Incentive นี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนการพัฒนาและขยายทีมงาน ตลอดจนช่วยเหลือทีมงาน

หมายเหตุ : Mentor หมายถึง ผู้ที่ผลักดัน และ Mentee หมายถึง LSM ใหม่ที่แยกออกมา

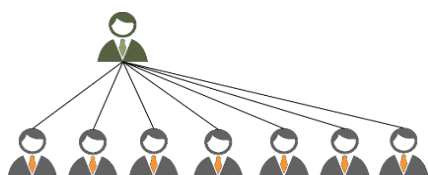
Mentorship Incentive คือโบนัสที่มอบให้กับ Mentor เท่านั้น โดยมีเงื่อนไขการได้รับดังนี้

- ① ผลงานของ Mentor และ Mentee
 - ทีมของ Mentor และทีมของ Mentee ต้องติดตั้งสินค้ารวม อย่างน้อย 50 เครื่อง ทั้งสองทีม ตลอดระยะเวลารับ Incentive
- ② ระยะเวลาการคำนวณ
 - การคำนวณ Incentive จะคำนวณให้ 12 เดือน เริ่มต้นตั้งแต่เดือน ที่ Mentor และ Mentee แยกทีมออกจากกัน
- ③ การเปลี่ยนตำแหน่งของ Mentor
 - กรณี Mentor ได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้น เป็น LGM จะยังคงได้รับ Incentive อยู่
 - แต่หาก Mentor ถูกลดตำแหน่งลง เป็น LP หรือ Mentee ได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นสูงกว่า เป็น LGM การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลง
- ④ การลาออก : หาก Mentor หรือ Mentee คนใดคนหนึ่งลาออกหรือพ้นสภาพ การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- ⑤ ทีมใหม่ของ Mentee: กรณี Mentee สร้างทีมใหม่ ผลงานที่เกิดจากทีมใหม่จะไม่นับรวมในการคำนวณ Incentive

【ตารางการกำหนด Incentive】

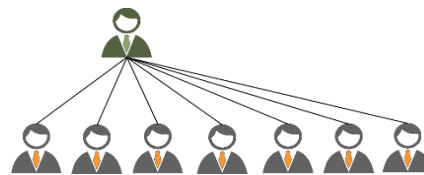
จำนวนเครื่องที่ติดตั้งทั้งหมด	Incentive (บาท)	ระยะเวลาการจ่าย
≥50	20,000	เดือนที่ 1 ถึง เดือนที่ 6
	15,000	เดือนที่ 7 ถึง เดือนที่ 12

Existing LSM (Mentor)



Breakaway

New LSM (Mentee)



【ตัวอย่าง เดือนที่ 1 ถึง เดือนที่ 6】

Mentor	Mentee	Incentive
50 เครื่อง	60 เครื่อง	20,000
60 เครื่อง	50 เครื่อง	20,000
50 เครื่อง	30 เครื่อง	-
30 เครื่อง	50 เครื่อง	-

1. Sale Commission

ค่าคอมมิชชั่นการขาย (Sales Commission) จะคำนวณยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายในทีม LGM ทั้งหมด โดยมีรายละเอียดดังนี้

① Outright

LGM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 2% ของยอดขายรวม จาก LP ที่อยู่ภายในทีม LGM ทั้งหมด

【ตัวอย่าง】

- ① LP ทั้งหมด ที่อยู่ภายใต้ LGM ขายสินค้า Outright ในเดือนกรกฎาคม รวม 1,000,000 บาท
 - ② ค่าคอมมิชชั่นของ LGM คือ 2%
 - ③ จำนวนคอมมิชชั่น : $1,000,000 \text{ บาท} \times 2\% = 20,000 \text{ บาท}$
- LGM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 20,000 บาท

Subscription

LGM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 18% ของยอดขายรวม จาก LP ที่อยู่ภายในทีม LGM ทั้งหมด

【ตัวอย่าง】

- LP ทั้งหมด ที่อยู่ภายใต้ LGM ขายสินค้า Subscription และมีค่าเช่ารายเดือน รวมกันในเดือนกรกฎาคม ดังนี้
 - ① เครื่องกรองน้ำ : 200,000 บาท
 - ② เครื่องฟอกอากาศ : 100,000 บาท
 - ③ เครื่องซักผ้า : 300,000 บาท
 - ยอดค่าเช่ารายเดือนรวม
 $200,000 \text{ บาท} + 100,000 \text{ บาท} + 300,000 \text{ บาท} = 700,000 \text{ บาท}$
 - ค่าคอมมิชชั่นของ LGM คือ 18%
 - จำนวนคอมมิชชั่น : $700,000 \text{ บาท} \times 18\% = 126,000 \text{ บาท}$
- LGM จะได้รับค่าคอมมิชชั่น 126,000 บาท

ประเภทการขาย	วิธีการคำนวณ	ตัวอย่าง	ค่าคอมมิชชั่น (บาท)
Outright	2% ของยอดขายรวม	$1,000,000 \text{ บาท} \times 2\%$	20,000
Subscription	18% ของค่าเช่ารายเดือนรวม	$700,000 \text{ บาท} \times 18\%$	126,000
Sale Commission รวม			146,000

2. Performance Incentive

Performance Incentive ของ LGM จะคำนวณตามจำนวนยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายใต้ทีม LGM ทั้งหมด วิธีการคำนวณ Performance Incentive จะถูกคำนวณตามจำนวนเครื่องที่ติดตั้งสำเร็จทั้งหมด ตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายของเดือน โดยรวมทั้ง 2 ประเภทการขาย (ทั้งแบบ Outright และ Subscription) โดย LGM จะได้รับ Incentive ตามช่วงที่กำหนด ดังตารางด้านล่างนี้

จำนวนเครื่องติดตั้งทั้งหมด	Incentive (บาท)
0 – 149	-
150 – 199	40,000
200 – 249	63,000
250 – 299	86,000
300 – 349	109,000
350 – 399	132,000
≥400	155,000

【ตัวอย่าง】

LGM ที่บริหารทีม มียอดขายรวมทั้งหมด 270 เครื่องภายในเดือนนี้ เมื่อถึงเวลาคำนวณอินเซ็นทิฟ พบว่าจำนวนเครื่องที่ขายและติดตั้งสำเร็จได้รวมทั้งสิ้น คือ 270 เครื่อง เพราะฉะนั้น Performance จะอยู่ในช่วง '250 – 299' เครื่อง จำนวน Incentive สำหรับช่วงนี้คือ 86,000 บาท ดังนั้น LGM จะได้รับ Performance Incentive = 86,000 บาท สำหรับยอดขาย 270 เครื่องในเดือนนี้

3. Collection Incentive (เฉพาะยอดขาย Subscription)

Collection Incentive คือ โบนัสที่ตัวแทนขายจะได้รับเพิ่มเติมเมื่อขายสินค้าประเภทการขายแบบ Subscription ให้กับลูกค้า และลูกค้าชำระค่าเช่ารายเดือนตามเวลาที่กำหนด

เงื่อนไข	รายละเอียด
จำนวนงวด	คำนวณให้ ตั้งแต่งวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11
ระยะเวลาผ่อนผัน	ไม่เกินวันสุดท้ายของเดือนถัดไป นับจากเดือน (งวด) ที่ต้องชำระ
Incentive (ต่อคำสั่งซื้อ)	ค่างวดรายเดือน x 0.5%

กฎเกณฑ์ของ Incentive

- ① ระยะเวลาที่ได้รับ Incentive
Incentive จะคำนวณให้จาก งวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11 ของการชำระเงิน นับจากเดือนที่ติดตั้งสำเร็จ
- ② เงื่อนไขที่จะได้รับ Incentive นี้
 - ลูกค้าชำระค่างวดภายใน 2 เดือน ตัวแทนขายจะได้รับ Incentive 2% ของค่างวดเดือนนั้น
 - ตัวอย่างเช่น หากลูกค้าชำระค่างวดเดือนกรกฎาคมก่อนสิ้นเดือนสิงหาคม ตัวแทนขายจะได้รับ 2% ของค่างวดเดือนกรกฎาคมเป็น Incentive
- ③ การชำระเงินล่าช้า
 - ลูกค้าชำระค่างวดเกินกว่า 2 เดือน ตัวแทนขายจะไม่ได้รับ Incentive
 - ตัวอย่างเช่น หากลูกค้าชำระค่างวดเดือนกรกฎาคมในเดือนกันยายน ตัวแทนขายจะไม่ได้รับ 2% ของค่างวดเดือนกรกฎาคมเป็น Incentive
- ④ การลงทะเบียนและการลาออกของตัวแทนขาย
หากตัวแทนขายลาออกหรือพ้นสภาพ แล้วกลับมาสวมครใหม่ จะไม่ได้รับผลประโยชน์ย้อนหลังจากการขายเดิมก่อนหน้า
- ⑤ การเปลี่ยนตำแหน่ง
หากตัวแทนขายมีการปรับเปลี่ยนตำแหน่ง เกณฑ์การจ่าย Incentive จะไม่เปลี่ยนแปลง Incentive จะยังคงได้รับตามระยะเวลาที่ตกลงกันไว้ตั้งแต่ต้น ตัวอย่างเช่น หากตัวแทนขายได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นหรือถูกลดตำแหน่งลง Incentive ที่ตกลงไว้ก่อนหน้านี้จะยังคงได้รับจนกว่าจะถึงระยะเวลาสิ้นสุดของการได้รับ Incentive
- ⑥ การให้ส่วนลดหรือการยกเว้น
หากมีการให้ส่วนลดค่างวดหรือได้รับการยกเว้น จะไม่ได้รับ Incentive
- ⑦ จุดกศนิยม
กรณีเกิดจุดกศนิยมขึ้น จากการคำนวณ Incentive : หากจุดกศนิยมหลักแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และน้อยกว่า 5 จะปัดลง

【ตัวอย่าง】

- การติดตั้งและการเรียกเก็บเงิน
 - ① ลูกค้าทำการติดตั้งสินค้าในเดือน กรกฎาคม
 - ② ใบแจ้งหนึ่งงวดแรกจะถูกออกในเดือน สิงหาคม
- เงื่อนไขการชำระเงิน
ลูกค้าต้องชำระยอดค่างวดเดือนสิงหาคมภายใน สิ้นเดือนกันยายน
- การจ่าย Incentive
ลูกค้าชำระเงินค่าเช่างวดแรกรวมทั้งสิ้น ของเดือนสิงหาคม คือ 5,000,000 บาท
ลูกค้าได้ชำระยอดนี้ทั้งหมด ภายในสิ้นเดือนกันยายน
ตัวแทนขายจะได้รับ Incentive 0.5% ของ 5,000,000 บาท = 25,000 บาท

4. Active LP Incentive

- ① Incentive สำหรับ Active LP คือโบนัสที่จ่ายตามจำนวน Active LP ในเดือนนั้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ LGM รักษาจำนวน Active LP ที่พวกเขาบริหารอยู่ให้เติบโตและขยายจำนวนออกไป
- ② Active LP หมายถึง LP ที่มียอดขายและติดตั้งสำเร็จภายในเดือน
- ③ วิธีการคำนวณ Incentive
 - จำนวน Active LP ในเดือนก่อนหน้า จะเป็นฐานในการคำนวณ Incentive
 - Incentive จะถูกจ่ายเมื่อจำนวน Active LP ในเดือนนี้ ตรงตามช่วงที่กำหนด
 - การเปลี่ยนแปลงจำนวน Active LP เมื่อเปรียบเทียบกับเดือนก่อนหน้า จะมีผลต่อการจ่าย Incentive

หากจำนวน Active LP ในเดือนนี้สูงขึ้นกว่าเดือนที่แล้ว จะได้รับ Incentive เพิ่มขึ้น ตามตารางที่กำหนดด้านล่าง

【 ตารางการกำหนด Incentive 】

Active LP Qty.	Incentive (บาท)		
	ลดลง	เสมอ	เพิ่มขึ้น
0 – 39	-	-	-
40 – 59	9,000	10,000	11,000
60 – 79	18,000	20,000	22,000
80 – 99	27,000	30,000	33,000
≥100	36,000	40,000	44,000

- ④ เกณฑ์สำหรับ ลดลง, เสมอ และ เพิ่มขึ้น จะคำนวณโดยการเปรียบเทียบ ลดลง, เสมอ หรือเพิ่มขึ้น ของจำนวน Active LP กับ 1 เดือนก่อนหน้า
- ⑤ หากได้รับการปรับขึ้นตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า จะใช้เกณฑ์เพิ่มขึ้น (คำนวณ Incentive ให้ เป็นระยะเวลา 1 เดือนแรก)
- ⑥ หากมีการปรับลดตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า จะใช้เกณฑ์ลดลง (คำนวณ Incentive ให้ เป็นระยะเวลา 1 เดือนแรก)
- ⑦ หาก LGM แยก LGM ใหม่ LGM ที่ผลักดันให้เกิด LGM ใหม่ จะใช้เกณฑ์เพิ่มขึ้นมาคำนวณ Incentive ให้ (เป็นระยะเวลา 1 เดือนแรก)

【 ตัวอย่าง 】

• ตัวอย่างที่ 1: การคำนวณ Incentive ของ LGM คุณ A

- ① จำนวน Active LP เดือนที่แล้ว : 45 คน
- ② จำนวน Active LP เดือนนี้ : 65 คน
- ③ จำนวน Active LP เดือนนี้ คือ 65 คน ซึ่งอยู่ในช่วง '60 – 79'
- ④ เปรียบเทียบกับเดือนที่แล้ว : มี 45 คน ดังนั้นจำนวน Active LP เดือนนี้เพิ่มขึ้น
จำนวน Active LP เพิ่มขึ้น และอยู่ในช่วง '60 – 79' เพราะฉะนั้นจะได้รับ Incentive : 22,000 บาท

• ตัวอย่างที่ 2: การคำนวณ Incentive ของ LGM คุณ B

- ① จำนวน Active LP เดือนที่แล้ว: 85 คน
- ② จำนวน Active LP เดือนนี้: 75 คน
- ③ จำนวน Active LP เดือนนี้ คือ 75 คน ซึ่งอยู่ในช่วง '60 – 79'
- ④ เปรียบเทียบกับเดือนที่แล้ว : มี 85 คน ดังนั้นจำนวน Active LP เดือนนี้ลดลง
จำนวน Active LP ลดลง และอยู่ในช่วง '60 – 79' เพราะฉะนั้นจะได้รับ Incentive : 18,000 บาท

5. Mentorship Incentive

Mentorship Incentive คือโบนัสที่จ่ายให้กับ LGM เมื่อ LSM ที่ LGM ดูแลอยู่ได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM ใหม่ และสร้างทีมใหม่เป็นของตัวเอง

หมายความว่า หาก LGM ช่วยให้ทีมงานของตัวเอง ได้รับการเลื่อนตำแหน่งขึ้นเป็น LGM และเริ่มสร้างทีมใหม่ LGM ที่ผลักดัน ในการเลื่อนตำแหน่งให้กับ LGM ใหม่ จะได้รับ Incentive นี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนการพัฒนาและขยายทีมงาน ตลอดจนช่วยเหลือทีมงาน

หมายเหตุ : Mentor หมายถึง ผู้ที่ผลักดัน และ Mentee หมายถึง LGM ใหม่ที่แยกออกมา

Mentorship Incentive จะมอบให้เฉพาะกับ Mentor เท่านั้น โดยมีเงื่อนไขการได้รับโบนัสดังนี้

- ① เงื่อนไขผลงาน : โบนัสจะจ่ายตามจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งในทีมของ Mentor และ Mentee โดยใช้จำนวนที่ต่ำที่สุดเป็นเกณฑ์ในการจ่ายโบนัส

【ตารางการกำหนด Incentive】

จำนวนเครื่องที่ติดตั้งทั้งหมด	Incentive (บาท)	ระยะเวลาการจ่าย
0 – 199	ไม่ได้เงิน	36 เดือน
200 – 249	20,000	
250 – 299	25,000	
≥300	30,000	

ตัวอย่างเช่น ถ้า Mentor ติดตั้ง 220 เครื่อง และ Mentee ติดตั้ง 350 เครื่อง จะใช้จำนวนที่ต่ำที่สุดคือ 220 เครื่องในการคำนวณ ดังนั้น Mentor จะได้รับ 20,000 บาท

- ② ระยะเวลาการคำนวณ :
การคำนวณ Incentive จะคำนวณให้ 36 เดือน เริ่มต้นตั้งแต่วันที่ Mentor และ Mentee แยกทีมออกจากกัน
- ③ การเปลี่ยนตำแหน่งของ Mentor และ Mentee :
หาก Mentor หรือ Mentee คนใดคนหนึ่ง ถูกลดตำแหน่งลง เป็น LSM หรือ LP การจ่ายโบนัสจะสิ้นสุดลงทันที
- ④ การลาออกหรือพ้นสภาพ :
หาก Mentor หรือ Mentee คนใดคนหนึ่งลาออกหรือพ้นสภาพ การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- ⑤ ทีมใหม่ของ Mentee :
กรณี Mentee สร้างทีมใหม่ ผลงานที่เกิดจากทีมใหม่จะไม่นับรวมในการคำนวณ Incentive

【ตัวอย่าง】

	Mentor	Mentee	Incentive
Mentorship Incentive	250 เครื่อง	300 เครื่อง	25,000
	300 เครื่อง	250 เครื่อง	25,000
	300 เครื่อง	300 เครื่อง	30,000
	300 เครื่อง	150 เครื่อง	ไม่ได้เงิน
	150 เครื่อง	300 เครื่อง	ไม่ได้เงิน

1. รางวัล สำหรับ LP

การให้รางวัล แยกประเภทเป็นรายเดือน, รายไตรมาส และรายปี โดยมีเงื่อนไขและวิธีการคำนวณ ดังนี้ :

① เกณฑ์การให้รางวัลตามจำนวน Active LP

- Active LP น้อยกว่า 100 คน : ไม่มีการให้รางวัล
- Active LP มากกว่าหรือเท่ากับ 100 คน : การให้รางวัลจะดำเนินการตามเงื่อนไขในตารางด้านล่าง
- ไม่ผ่านเกณฑ์ : แม้จะติดอันดับในการได้รับรางวัล แต่หากยอดขายไม่ถึงเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนด สกอร์ไม่ให้รางวัล

② วิธีการคำนวณรางวัล

- การคำนวณอันดับ : อันดับจะคำนวณจากยอดรวมของ Sales Commission เท่านั้น
- การคำนวณจำนวน Active LP : จำนวน Active LP ที่ใช้เป็นเกณฑ์จะคำนวณจากวันที่สุดท้ายของเดือนที่ใช้เป็นฐานสำหรับการให้รางวัล ตัวอย่างเช่น การให้รางวัลรายไตรมาสที่ 1 จะใช้จำนวน Active LP ของเดือนมีนาคมเป็นฐาน

【ตัวอย่าง】

• การให้รางวัลในไตรมาสที่ 1

มี Active LP เฉลี่ยขั้นต่ำ 100 คน ภายในไตรมาสที่ 1 (มกราคม – มีนาคม) การให้รางวัลจะเป็นไปตามตารางที่กำหนด เช่น มกราคม 90 คน + กุมภาพันธ์ 80 คน + มีนาคม 100 คน = 270 คน = เฉลี่ยเดือนละ 90 คน ไม่ถึง 100 คน ไม่ได้รับเงินรางวัล

■ กรณีจำนวน Active LP : 100 – 299 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	10,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 8 เครื่อง
	2	7,500	
รายไตรมาส	1	15,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 20 เครื่อง
รายปี	1	40,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 80 เครื่อง
	2	30,000	

■ กรณีจำนวน Active LP : 300 – 499 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	10,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 8 เครื่อง
	2	7,500	
	3	5,000	
รายไตรมาส	1	15,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 20 เครื่อง
	2	12,000	
รายปี	1	40,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 80 เครื่อง
	2	30,000	

■ กรณีจำนวน Active LP : ≥500 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	10,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 8 เครื่อง
	2	7,500	
	3	5,000	
	4	5,000	
	5	5,000	
รายไตรมาส	1	15,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 20 เครื่อง
	2	12,000	
	3	9,000	
รายปี	1	40,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 80 เครื่อง
	2	30,000	
	3	20,000	

2. รางวัล สำหรับ LSM

การให้รางวัล แยกประเภทเป็นรายเดือน, รายไตรมาส และรายปี โดยมีเงื่อนไขและวิธีการคำนวณ ดังนี้

① เกณฑ์การให้รางวัลตามจำนวน LSM

- LSM น้อยกว่า 10 คน : ไม่มีการให้รางวัล
- LSM มากกว่าหรือเท่ากับ 10 คน : การให้รางวัลจะดำเนินการตามเงื่อนไขในตารางด้านล่าง
- ไม่ผ่านเกณฑ์ : แม้จะติดอันดับในการได้รับรางวัล แต่หากยอดขายไม่ถึงเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนด สกอร์ไม่ให้นำรางวัล

② วิธีการคำนวณรางวัล

- การคำนวณอันดับ : อันดับจะคำนวณจากยอดรวมของ Sales Commission เท่านั้น
- การคำนวณจำนวน LSM : จำนวน LSM ที่ใช้เป็นเกณฑ์จะคำนวณจากวันที่สุดท้ายของเดือนที่ใช้เป็นฐานสำหรับการให้รางวัล ตัวอย่างเช่น การให้รางวัลรายไตรมาสที่ 1 จะใช้จำนวน LSM ของเดือนมีนาคมเป็นฐาน

【ตัวอย่าง】

- การให้รางวัลไตรมาสที่ 1 : หากจำนวน LSM ในเดือนมีนาคม มี 12 คน การให้รางวัลจะดำเนินการตามตารางด้านล่าง
- หากไม่ถึงเกณฑ์ : การให้รางวัลสำหรับไตรมาสนั้นจะไม่มี

■ จำนวน LSM : 10 – 29 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	15,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 60 เครื่อง
	2	12,000	
รายไตรมาส	1	30,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 150 เครื่อง
	2	25,000	
รายปี	1	60,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 600 เครื่อง
	2	50,000	

■ จำนวน LSM : 30 – 49 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	15,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 60 เครื่อง
	2	12,000	
รายไตรมาส	1	30,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 150 เครื่อง
	2	25,000	
รายปี	1	60,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 600 เครื่อง
	2	50,000	

■ จำนวน LSM : ≥50 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	15,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 60 เครื่อง
	2	12,000	
	3	9,000	
รายไตรมาส	1	30,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 150 เครื่อง
	2	25,000	
	3	15,000	
รายปี	1	60,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 600 เครื่อง
	2	50,000	
	3	40,000	

3. รางวัล สำหรับ LGM

การให้รางวัล แยกประเภทเป็นรายเดือน, รายไตรมาส และรายปี โดยมีเงื่อนไขและวิธีการคำนวณ ดังนี้

① เกณฑ์การให้รางวัลตามจำนวน LGM

- LGM น้อยกว่า 5 คน : ไม่มีการให้รางวัล
- LGM มากกว่าหรือเท่ากับ 5 คน : การให้รางวัลจะดำเนินการตามเงื่อนไขในตารางด้านล่างนี้
- ไม่ผ่านเกณฑ์ : แม้จะติดอันดับในการได้รับรางวัล แต่หากยอดขายไม่ถึงเกณฑ์ขั้นต่ำที่กำหนด สงวนสิทธิ์ไม่ให้รางวัล

② วิธีการคำนวณรางวัล

- การคำนวณอันดับ : อันดับจะคำนวณจากยอดขายรวมของ Sales Commission เท่านั้น
- การคำนวณจำนวน LGM : จำนวน LGM ที่ใช้เป็นเกณฑ์จะคำนวณจากวันที่สุดท้ายของเดือนที่ใช้เป็นฐานสำหรับการให้รางวัล ตัวอย่างเช่น การให้รางวัลรายไตรมาสที่ 1 จะใช้จำนวน LGM ของเดือนมีนาคมเป็นฐาน

【ตัวอย่าง】

- การให้รางวัลไตรมาสที่ 1 : หากจำนวน LGM ในเดือนมีนาคม มี 6 คน การให้รางวัลจะดำเนินการตามตารางด้านล่าง
- หากไม่ถึงเกณฑ์ : การให้รางวัลสำหรับไตรมาสนั้นจะไม่มี

■ จำนวน LGM : 5 – 14 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	20,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 250 เครื่อง
รายไตรมาส	1	30,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 650 เครื่อง
รายปี	1	100,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 2,500 เครื่อง

■ จำนวน Active LGM : ≥15 คน

ยอดขายสูงสุด	อันดับ	รางวัล (บาท)	เงื่อนไข
รายเดือน	1	20,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 250 เครื่อง
รายไตรมาส	1	30,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 650 เครื่อง
รายปี	1	100,000	ต้องมี ยอดขายขั้นต่ำ : 2,500 เครื่อง
	2	70,000	

【ตาราง Sale Point_2024.08】

Product Type	รุ่น	ประเภทการขาย	ประเภทบริการ	ราคา	Sale Point
เครื่องกรองน้ำ	WD516AN	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,199	1,199
			Self Service	1,099	1,099
		Subscription 5 ปี	Visit Service	799	799
			Self Service	699	699
		Subscription 7 ปี	Visit Service	599	599
			Self Service	499	499
	Outright	Visit Service	37,900	799	
		Self Service	34,900	799	
	WD518AN	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,199	1,199
			Self Service	1,099	1,099
		Subscription 5 ปี	Visit Service	799	799
			Self Service	699	699
		Subscription 7 ปี	Visit Service	599	599
			Self Service	499	499
Outright	Visit Service	37,900	799		
	Self Service	34,900	799		
เครื่องฟอกอากาศ	AS60GHWGO.ABAE	Subscription 3 ปี	Visit Service	849	849
			Self Service	749	749
		Subscription 5 ปี	Visit Service	549	549
			Self Service	499	499
	AS65GDWHO.ABAE	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,149	1,149
			Self Service	1,049	1,049
		Subscription 5 ปี	Visit Service	749	749
			Self Service	699	699
	AS10GDWHO.ABAE	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,799	1,799
			Self Service	1,699	1,699
Subscription 5 ปี		Visit Service	1,199	1,199	
		Self Service	1,149	1,149	

【ตาราง Sale Point_2024.08】

Product Type	รุ่น	ประเภทการขาย	ประเภทบริการ	ราคา	Sale Point
ตู้เย็น	GC-V24FFCHB.AEVPLMT	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,499	1,499
		Subscription 5 ปี	Visit Service	949	949
		Subscription 6 ปี	Visit Service	799	799
	GC-X257CMEW.ATEPLMT	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,899	1,899
		Subscription 5 ปี	Visit Service	1,199	1,199
		Subscription 6 ปี	Visit Service	999	999
	GC-J257SQZW.AEPPLMT	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,499	1,499
		Subscription 5 ปี	Visit Service	949	949
		Subscription 6 ปี	Visit Service	799	799
	GN-F452PQAK.AEPPLMT	Subscription 3 ปี	Visit Service	899	899
		Subscription 5 ปี	Visit Service	549	549
		Subscription 6 ปี	Visit Service	449	449

【ตาราง Sale Point_2024.08】

Product Type	รุ่น	ประเภทการขาย	ประเภทบริการ	ราคา	Sale Point
เครื่องถนอมผ้า	S5GOC.ALGPETH	Subscription 3 ปี	Visit Service	ไม่ขาย	ไม่ขาย
			Self Service	2,099	2,099
		Subscription 5 ปี	Visit Service	ไม่ขาย	ไม่ขาย
			Self Service	1,299	1,299
		Subscription 6 ปี	Visit Service	ไม่ขาย	ไม่ขาย
			Self Service	1,099	1,099
เครื่องซักผ้าและอบผ้า	WT1410NHEG.ABGPETH	Subscription 3 ปี	Visit Service	2,349	2,349
			Self Service	2,249	2,249
		Subscription 5 ปี	Visit Service	1,599	1,599
			Self Service	1,499	1,499
		Subscription 6 ปี	Visit Service	1,399	1,399
			Self Service	1,299	1,299
เครื่องซักผ้า	TV2725SV9J.APBPETH	Subscription 3 ปี	Visit Service	999	999
			Self Service	899	899
		Subscription 5 ปี	Visit Service	649	649
			Self Service	549	549
		Subscription 6 ปี	Visit Service	549	549
			Self Service	499	499
	FV1413S4M.AMBPETH	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,099	1,099
			Self Service	999	999
		Subscription 5 ปี	Visit Service	699	699
			Self Service	599	599
		Subscription 6 ปี	Visit Service	599	599
			Self Service	549	549
	RV10VHP4B.BMBPETH	Subscription 3 ปี	Visit Service	1,299	1,299
			Self Service	1,199	1,199
		Subscription 5 ปี	Visit Service	849	849
			Self Service	749	749
		Subscription 6 ปี	Visit Service	749	749
			Self Service	649	649
เครื่องดูดฝุ่น	A9T-ULTRA.ECBPETH	Subscription 3 ปี	Visit Service	ไม่ขาย	ไม่ขาย
			Self Service	1,099	1,099
		Subscription 5 ปี	Visit Service	ไม่ขาย	ไม่ขาย
			Self Service	699	699

【ตาราง Sale Point_2024.08】

Product Type	รุ่น	ประเภทการขาย	ประเภทบริการ	ราคา	Sale Point
เครื่องปรับอากาศ	INR10E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	599	599
			Visit Service_12M	499	499
	INR13E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	649	649
			Visit Service_12M	549	549
	INR18E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	749	749
			Visit Service_12M	649	649
	INR24E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	849	849
			Visit Service_12M	749	749
	IEQ10E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	649	649
			Visit Service_12M	549	549
	IEQ13E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	699	699
			Visit Service_12M	599	599
	IEQ18E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	799	799
			Visit Service_12M	699	699
	IEQ24E.JU1	Subscription 5 ปี	Visit Service_6M	899	899
			Visit Service_12M	799	799