

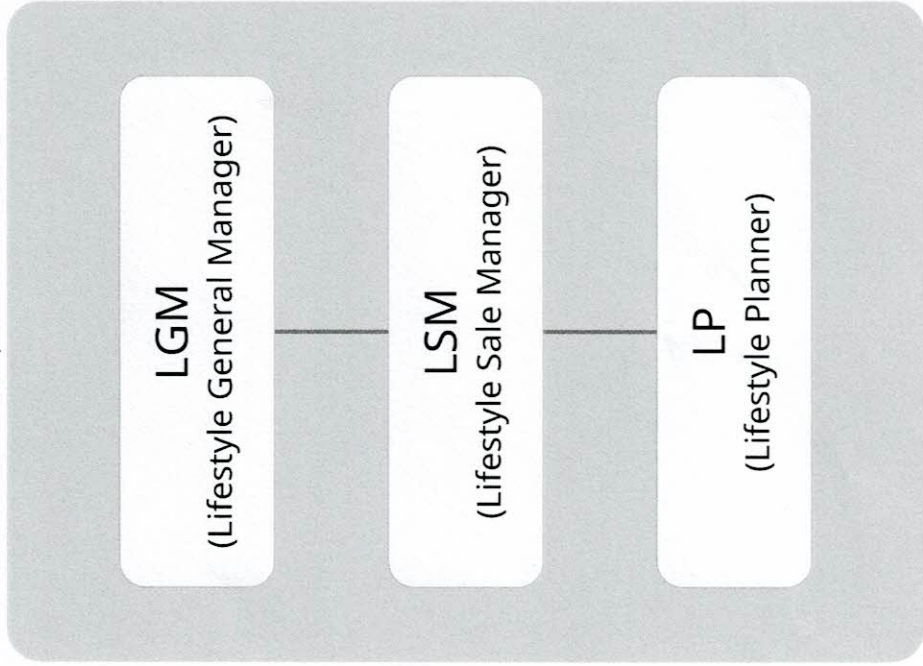
แบบแผนคอมพิวเตอร์

- ลำดับตำแหน่งตัวแทนขาย
- กฎระเบียบคอมพิวเตอร์
- รายการคอมพิวเตอร์
- กฎระเบียบคอมพิวเตอร์แต่ละตำแหน่ง
- งานรางวัล
- เงินเก็บสะสม

LGETH | 2024.05.24



3 ระดับตำแหน่ง



2. กฎระเบียบค่าตอบแทน



กฎทั่วไป

- วัตถุประสงค์
- ระเบียบนี้ชี้แจงพื้นฐานสำหรับการคำนวณค่าตอบแทนและขั้นตอนการชำระเงินเพื่อให้ตัวแทนขายและแผนกที่เกี่ยวข้องสามารถทำงานได้อย่างราบรื่นบนพื้นฐานของความไว้วางใจ
- เกณฑ์การคำนวณ
- ระยะเวลาการคำนวณค่าตอบแทนจะคำนวณจากคำสั่งมอบและติดตั้งสำเร็จตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายของแต่ละเดือน
- หากการติดตั้งสำเร็จในเดือน แต่ได้รับการส่งคืนโดยลูกค้า ก่อนวันที่ 15 ของเดือนถัดไป จะไม่นำมารวมอยู่ในการคำนวณค่าตอบแทน
- วันจ่ายค่าตอบแทน
- รายละเอียดการคำนวณค่าตอบแทน และยอดค่าตอบแทนแต่ละเดือนจะแจ้งให้ผู้ขายทราบก่อนวันที่ 25 ของเดือนถัดไป และจะดำเนินการจ่ายเมื่อถึงสองฝ่ายตกลงและรับรู้ร่วมกัน
- ค่าตอบแทนแต่ละเดือนจะจ่ายในวันที่ 25 ของเดือนถัดไป
- มาตรฐานการจ่ายค่าตอบแทน
- ค่าตอบแทนจะจ่ายให้กับบัญชีที่แจ้งไว้ในวันที่ลงทะเบียนสมัครตัวแทนขาย หากต้องการเปลี่ยนแปลงบัญชีเงินฝากจะต้องแจ้งล่วงหน้าก่อนวันที่ 15 ในเดือนที่จะรับค่าตอบแทน และต้องได้รับการอนุมัติจากบริษัท
- ภาษีเงินได้สำหรับค่าธรรมเนียมจะถูกหักและชำระตามมาตรฐานของกรมสรรพากรของประเทศไทย
- หากตัวแทนขายลาออกหรือถูกเลิกจ้างในระหว่างเดือนที่ชำระค่าตอบแทน จะไม่มีการจ่ายค่าตอบแทน
- ตัวอย่าง ค่าตอบแทนการขายของเดือนมกราคม (จ่ายวันที่ 25 กุมภาพันธ์) = ไม่จ่ายหากลาออกหรือเลิกจ้างก่อนวันที่ 25 กุมภาพันธ์
- การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ
- นโยบายการคำนวณค่าตอบแทนอาจมีการเปลี่ยนแปลงโดยบริษัท และจะแจ้งให้ตัวแทนขายทราบล่วงหน้า 15 วัน ก่อนการเปลี่ยนแปลง
- กรณีช่องทางการขายที่บริษัทลงทุนมีการเปลี่ยนแปลง ค่าตอบแทนอาจปรับได้ตามความเหมาะสม

รายการค่าตอบแทนสำหรับแต่ละระดับตำแหน่ง

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

4. ฎระเบียบค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LP)



1. Sales Commission

Outright

ผลรวมของราคาขาย (เฉพาะ Outright) × 10%



Subscription

ผลรวมของค่างวดรายเดือน (เฉพาะ Subscription) × อัตรา

จำนวนการติดตั้ง (เฉพาะ Subscription)	อัตรา
1-3	90%
≥4	180%



ผลรวม : บาท

Sales Commission

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- หากจุดกศนิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณค่าตอบแทน หากจุดกศนิยมแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง (ขึ้นอยู่กับจำนวนค่าตอบแทนทั้งหมดที่จะได้รับสำหรับเดือนนั้นๆ ไม่ใช่แต่ละคำสั่งซื้อ)

4. ภาวะเบียดค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LP)



2. Performance Incentive

หน่วย Incentive : บาท

ผลรวม Sales Point (Outright + Subscription)	Incentive
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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Sales Point(คะแนนการขาย) กำหนดตามรุ่นและประเภทการขายตามดุลยพินิจของบริษัท และจะประกาศทุกเดือนผ่านช่องทางอย่างเป็นทางการ

3. Collection Incentive (เฉพาะยอดขาย Subscription)

หน่วย Incentive : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Incentive จำนวนจากค่างวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11 ที่ได้รับไม่เกินระยะเวลาผ่อนผัน
- จะไม่คำนวณ Incentive ให้ย้อนหลัง หากลูกค้าชำระล่าช้ากว่าระยะเวลาผ่อนผัน
- หากตัวแทนขายสมัครใหม่หลังจากลาออกหรือถูกเลิกจ้าง ตัวแทนขายนั้นจะไม่สามารถรับผลประโยชน์ย้อนหลังจากการขายเพิ่มเติมได้
- ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนระดับตำแหน่ง Incentive จากการขายในตำแหน่งก่อนหน้า จะมีการจ่ายจนครบในระยะเวลาที่กำหนด
- กรณีให้ส่วนลดค่างวดหรือได้รับการยกเว้น จะไม่ทำการจ่าย Incentive
- หากจุดกศนิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณ Incentive หากจุดกศนิยมมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง (ขึ้นอยู่กับจำนวนค่าตอบแทนทั้งหมดที่จะได้รับสำหรับเดือนนั้นๆ ไม่ใช่แค่คำสั่งซื้อ)

4. กฎระเบียบค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LSM)



1. Sales Commission

Outright

ผลรวมของราคาขาย
(เฉพาะ Outright) \times 5%

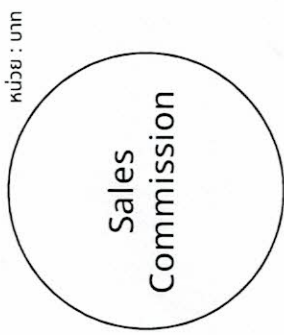
* ค่าบวกจากยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายใต้กับ LSM นั้น



Subscription

ผลรวมของค่างวดรายเดือน
(เฉพาะ Subscription) \times 50%

* ค่าบวกจากยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายใต้กับ LSM นั้น



【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- หากจุดดกศนิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณค่าตอบแทน หากจุดดกศนิยมแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง (ขึ้นอยู่กับจำนวนค่าตอบแทนทั้งหมดที่จะได้รับสำหรับเดือนนั้นๆ ไม่ใช่แต่ละคำสั่งซื้อ)

4. กฎระเบียบค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LSM)



2. Performance Incentive

หน่วย Incentive : บาท

จำนวนเครื่องติดตั้งทั้งหมด (Outright + Subscription)	Incentive
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

3. Collection Incentive (เฉพาะยอดขาย Subscription)

หน่วย Incentive : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Incentive จำนวนจากค่างวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11 ที่ได้รับไม่เกินระยะเวลาผ่อนผัน
- จะไม่คำนวณ Incentive ให้ย้อนหลัง หากลูกค้าชำระล่าช้ากว่าระยะเวลาผ่อนผัน
- หากตัวแทนขายสมัครใหม่หลังจากลาออกหรือถูกเลิกจ้าง ตัวแทนขายนั้นจะไม่สามารถรับผลประโยชน์ย้อนหลังจากการขายเพิ่มเติมได้
- ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนระดับตำแหน่ง Incentive จากการขายในตำแหน่งก่อนหน้า จะมีการจ่ายจนครบในระยะเวลาที่กำหนด
- กรณีให้ส่วนลดค่างวดหรือได้รับการยกเว้น จะไม่ทำการจ่าย Incentive
- หากจุดกศนิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณ Incentive หากจุดกศนิยมแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง
(ขึ้นอยู่กับจำนวนค่าตอบแทนทั้งหมดที่จะได้รับสำหรับเดือนนั้นๆ ไม่ใช่แต่ละคำสั่งซื้อ)

4. ภาวะเปรียบเทียบค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LSM)



4. Active LP Incentive

หน่วย Incentive : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Active LP หมายถึง LP ที่มียอดขายและติดตั้งสำเร็จในเดือนนั้น
- เกณฑ์สำหรับ Decrease, Same และ Increase จะคำนวณตามการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวน Active LP โดยเปรียบเทียบกับ 1 เดือนก่อนหน้า
- หากได้รับการปรับขึ้นตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า เกณฑ์ Increase จะถูกนำมาใช้ (เฉพาะ 1 เดือนแรก)
- หากมีการปรับลดตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า เกณฑ์ Decrease จะถูกนำมาใช้ (เฉพาะ 1 เดือนแรก)
- หาก LSM แยก LSM ใหม่ LSM ที่ผลักดันให้เกิด LSM ใหม่จะได้รับเกณฑ์ Increase (เฉพาะ 1 เดือนแรก)

5. Mentorship Incentive

หน่วย Incentive : บาท

จำนวนเครื่องที่ติดตั้งทั้งหมด (Outright + Subscription)	Incentive (For Mentor)	ระยะเวลาการจ่าย
≥50	20,000	เดือนที่ 1 ถึง เดือนที่ 6
	15,000	เดือนที่ 7 ถึง เดือนที่ 12

■ ตัวอย่าง (เดือนที่ 1 ถึง เดือนที่ 6)

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

หน่วย Incentive : บาท

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Mentor หมายถึง ผู้ที่ผลักดันให้เกิด LSM ใหม่ และ Mentee หมายถึง LSM ใหม่ที่ถูกแยกออกมา
- Mentorship Incentive ให้สำหรับ Mentor เท่านั้น (Mentee จะไม่ได้รับ)
- Incentive จะถูกนำมาคำนวณ เมื่อจำนวนเครื่องที่ติดตั้งมากกว่าหรือเท่ากับ 50 เครื่อง ทั้ง Mentor และ Mentee ภายในเดือนนั้น
- ระยะเวลาการคำนวณ นับจากเดือนที่แยกกัน เป็นระยะเวลา 12 เดือน
- Incentive ยังคงได้รับการจ่าย แม้ว่า Mentor จะได้ขึ้นตำแหน่งเป็น LGM
- หาก Mentor ถูกลดตำแหน่งเป็น LP การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- หาก Mentee ได้ขึ้นตำแหน่งเป็น LGM การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- หาก Mentor หรือ Mentee ลากออก หรือ ถูกเลิกจ้าง การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- หาก Mentee มีการสร้างทีมใหม่ จะไม่คำนวณจำนวนเครื่องที่เกิดจากทีมใหม่

4. กฎระเบียบค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LGM)



1. Sales Commission

Outright

ผลรวมของราคาขาย
(เฉพาะ Outright) \times 2%

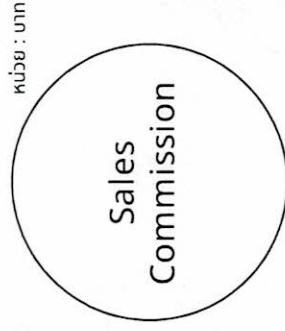
* ค่าบวกจากยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายใต้กับ LGM นั้น



Subscription

ผลรวมของค่างวดรายเดือน
(เฉพาะ Subscription) \times 18%

* ค่าบวกจากยอดขายรวมของ LP ที่อยู่ภายใต้กับ LGM นั้น



【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- หากจุดกศนิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณค่าตอบแทน หากจุดกศนิยมแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง (ขึ้นอยู่กับจำนวนค่าตอบแทนทั้งหมดที่จะได้รับสำหรับเดือนนั้นๆ ไม่ใช่แต่ละคำสั่งซื้อ)

4. กฎระเบียบค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LGM)



2. Performance Incentive

หน่วย Incentive : บาท

จำนวนที่ติดตั้งทั้งหมด (Outright + Subscription)	Incentive
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

3. Collection Incentive (เฉพาะ Subscription Sales)

หน่วย Incentive : บาท

เงื่อนไข	รายละเอียด
จำนวนงวด	ตั้งแต่วงวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11
ระยะเวลาผ่อนผัน	ไม่เกินวันสุดท้ายของเดือนถัดไป นับจากเดือน (งวด) ที่ต้องชำระ
Incentive (ต่อคำสั่งซื้อ)	ค่างวดรายเดือน * 0.5%

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Incentive จำนวนจากค่างวดที่ 1 ถึง งวดที่ 11 ที่ได้รับไม่เกินระยะเวลาผ่อนผัน
- จะไม่คำนวณ Incentive ให้ย้อนหลัง หากลูกค้าชำระล่าช้ากว่าระยะเวลาผ่อนผัน
- หากตัวแทนขายสมัครใหม่หลังจากลาออกหรือถูกเลิกจ้าง ตัวแทนขายนั้นจะไม่สามารถรับผลประโยชน์ย้อนหลังจากการขายเพิ่มเติมได้
- ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนระดับตำแหน่ง Incentive จากการขายในตำแหน่งก่อนหน้า จะมีการจ่ายจนครบในระยะเวลาที่กำหนด
- กรณีให้ส่วนลดค่างวดหรือได้รับการยกเว้น จะไม่ทำการจ่าย Incentive
- หากจุดศัณ्นิยมเกิดขึ้นเมื่อคำนวณ Incentive หากจุดศัณ्นิยมแรกมากกว่าหรือเท่ากับ 5 จะปัดขึ้น และหากน้อยกว่า 5 จะปัดลง
(ขึ้นอยู่กับจำนวนค่าตอบแทนทั้งหมดที่จะได้รับสำหรับเดือนนั้นๆ ไม่ใช่แต่ละคำสั่งซื้อ)

4. ภาระเบี่ยงค่าตอบแทนแต่ละตำแหน่ง (LGM)



4. Active LP Incentive

หน่วย Incentive : บาท

จำนวน Active LP	Incentive	
	Decrease	Increase
0 - 39	-	-
40 - 59	9,000	10,000
60 - 79	18,000	20,000
80 - 99	27,000	30,000
≥100	36,000	40,000

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Active LP หมายถึง LP ที่มียอดขายและติดตั้งสำเร็จในเดือนนั้น
- เกณฑ์สำหรับ Decrease, Same และ Increase จะคำนวณตามการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของจำนวน Active LP โดยเปรียบเทียบกัน 1 เดือนก่อนหน้า
- หากได้รับการปรับขึ้นตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า เกณฑ์ Increase จะถูกนำมาใช้ (เฉพาะ 1 เดือนแรก)
- หากมีการปรับลดตำแหน่งและไม่สามารถเปรียบเทียบจำนวน Active LP ได้กับ 1 เดือนก่อนหน้า เกณฑ์ Decrease จะถูกนำมาใช้ (เฉพาะ 1 เดือนแรก)
- หาก LGM แยก LGM ใหม่ LGM ที่ผลักดันให้เกิด LGM ใหม่จะได้รับเกณฑ์ Increase (เฉพาะ 1 เดือนแรก)

5. Mentorship Incentive

หน่วย Incentive : บาท

จำนวนเครื่องที่ติดตั้งทั้งหมด (Outright + Subscription)	Incentive (สำหรับ Mentor)	ระยะเวลาการจ่าย
0 - 199	-	36 เดือน
200 - 249	20,000	
250 - 299	25,000	
≥300	30,000	

■ ตัวอย่าง

หน่วย Incentive : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- Mentor หมายถึง ผู้ที่ผลักดันให้เกิด LGM ใหม่ และ Mentee หมายถึง LGM ใหม่ที่ถูกแยกออกมา
- Mentorship Incentive ให้สำหรับ Mentor เท่านั้น (Mentee จะไม่ได้รับ)
- Incentive จะคำนวณโดยยึดจากจำนวนเครื่องที่ติดตั้งที่น้อยกว่า ระหว่าง Mentor และ Mentee ภายในเดือนนั้น
- ระยะเวลาการคำนวณ นับจากเดือนที่แยกกัน เป็นระยะเวลา 36 เดือน
- หาก Mentor ถูกลดตำแหน่งเป็น LSM หรือ LP การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- หาก Mentee ถูกลดตำแหน่งเป็น LSM หรือ LP การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- หาก Mentor หรือ Mentee ลาออก หรือ ถูกเลิกจ้าง การจ่าย Incentive จะสิ้นสุดลงทันที
- หาก Mentee มีการสร้างทีมใหม่ จะไม่คำนวณจำนวนเครื่องที่เกิดจากทีมใหม่

5. รางวัล



1. รางวัล LP

■ จำนวน Active LP : 100 – 299

หน่วย รางวัล : บาท

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

■ จำนวน Active LP : 300 – 499

หน่วย รางวัล : บาท

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

■ จำนวน Active LP : ≥500

หน่วย รางวัล : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- เงื่อนไขการให้รางวัลจะดำเนินการตามจำนวนคนในแต่ละระดับตำแหน่งดังนี้
 - น้อยกว่า 100 คน : งดการให้รางวัล
 - มากกว่า 100 คน : เชื้อนไปตามตารางด้านบน
- หากกตัวแทนขายยอดขายไม่ถึงยอดขายขั้นต่ำแล้วก็จะไม่สามารถได้รางวัล
- เงื่อนไขการคำนวณอันดับ : คำนวณโดยใช้ผลรวมทั้งหมดจาก Sales Commission เท่านั้น
- เงื่อนไขการคำนวณจำนวน Active LP : คำนวณจำนวนคนในเดือนถัดไป เช่น รางวัลไตรมาสที่ 1 จะคำนวณจำนวนคนในเดือนมีนาคม

5. รางวัล



2. รางวัล LSM

■ จำนวน Active LSM : 10 - 29

หน่วยรางวัล : บาท

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

■ จำนวน Active LSM : 30 - 49

หน่วยรางวัล : บาท

	อันดับ	รางวัล	เงื่อนไข
รายเดือน	1	15,000	ยอดขายขั้นต่ำ : 60 เครื่อง
	2	12,000	
รายไตรมาส	1	30,000	ยอดขายขั้นต่ำ : 150 เครื่อง
	2	25,000	
รายปี	1	60,000	ยอดขายขั้นต่ำ : 600 เครื่อง
	2	50,000	
	3	40,000	

■ จำนวน Active LSM : ≥50

หน่วยรางวัล : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- เงื่อนไขการให้รางวัลจะดำเนินการตามจำนวนในแต่ละระดับตำแหน่งดังนี้
 - น้อยกว่า 10 คน : งดการให้รางวัล
 - มากกว่า 10 คน : เงื่อนไขตามตารางด้านบน
- เงื่อนไขการคำนวณอันดับ : คำนวณโดยใช้ผลรวมทั้งหมดจาก Sales Commission เท่านั้น
- เงื่อนไขการคำนวณจำนวน Active LSM : คำนวณจำนวนคน ในเดือนสุดท้าย ที่จะให้รางวัลในเดือนถัดไป เช่น รางวัลไตรมาสที่ 1 จะคำนวณจำนวนคนในเดือนมีนาคม

5. รางวัล



3. รางวัล LGM

■ จำนวน Active LGM : 5 - 14

หน่วยรางวัล : บาท

	อันดับ	รางวัล	เงื่อนไข
รายเดือน	1	20,000	ยอดขายขั้นต่ำ : 250 เครื่อง
รายไตรมาส	1	30,000	ยอดขายขั้นต่ำ : 650 เครื่อง
รายปี	1	100,000	ยอดขายขั้นต่ำ : 2,500 เครื่อง

■ จำนวน Active LGM : ≥ 15

หน่วยรางวัล : บาท

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

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

1. เงื่อนไขการให้รางวัลจะดำเนินการตามจำนวนคนในแต่ละระดับตำแหน่งดังนี้
 - 1) น้อยกว่า 5 คน : งดการให้รางวัล
 - 2) มากกว่า 5 คน : เชื้อนไขตามตารางด้านบน
2. เงื่อนไขการคำนวณอันดับ : คำนวณโดยใช้ผลรวมทั้งหมดจาก Sales Commission เท่านั้น
3. เงื่อนไขการคำนวณจำนวน Active LGM : คำนวณจำนวนคนในเดือนสุดท้าย ที่จะให้รางวัลในเดือนถัดไป เช่น รางวัลไตรมาสที่ 1 จะคำนวณจำนวนคนในเดือนมีนาคม

6. เงินประกันความเสียหาย



1. เงินประกันความเสียหาย

หน่วย : บาท

ตำแหน่ง	จำนวนเงินประกันความเสียหายสูงสุด
LP	50,000
LSM	80,000
LGM	110,000

【รายละเอียดของกฎระเบียบ】

- เกณฑ์การเก็บเงินประกันความเสียหาย
 - ① เก็บเงินประกันความเสียหาย โดยหัก 5% จากค่าตอบแทนทั้งหมดที่จ่ายในแต่ละเดือน
 - ② จำนวนเงินประกันความเสียหายสูงสุดของแต่ละตำแหน่งเป็นไปตามตารางด้านบน
 - ③ เมื่อได้รับการปรับขึ้นตำแหน่ง จะเพิ่มเงินประกันความเสียหายสะสมตามตำแหน่ง
 - ④ ในกรณีที่การปรับลดตำแหน่ง จะไม่มีการคืนเงินส่วนเกินจากเงินประกันความเสียหายสะสม
- การใช้เงินประกันความเสียหาย
ทางบริษัทสามารถใช้เงินประกันความเสียหายสะสมในกรณีที่สุดค่า ผิดนัดชำระรายเดือนหรือทำให้บริษัทได้รับความเสียหายเท่านั้น
- ทางบริษัทไม่มีการจ่ายดอกเบี้ยให้ สำหรับเงินประกันความเสียหายสะสม
- การคืนเงินประกันความเสียหายสะสม
 - ① เงินประกันความเสียหายสะสมจะคืน ในกรณีลาออกหรือถูกเลิกจ้าง โดยยื่นคำขอผ่านแบบฟอร์มของบริษัทเท่านั้น และจะได้รับคืนหลังจากการตรวจสอบภายใน 45 วัน
 - ② หากไม่ยื่นคำขอภายใน 12 เดือน นับจากวันที่ลาออกหรือถูกเลิกจ้าง เงินประกันความเสียหายสะสมจะตกเป็นทรัพย์สินของบริษัททันที