

โปรโมชั่นสนับสนุนการตลาด

Giant 4 Bonus Promotion

ระดับ	ยอดขายของทีม(บาท)	% โบนัส	หมายเหตุ
1	75,000 - 100,000	0.25	การคิดโบนัสจะคิดจากเปอร์เซ็นต์โบนัส ของเดือนที่ผ่านมาคูณด้วยยอดขาย ของเดือนปัจจุบัน
2	100,001 - 200,000	0.5	
3	200,001 - 300,000	1.0	
4	300,001 - 400,000	1.5	
5	400,001 - 500,000	2.0	
6	มากกว่า 500,000 บาทขึ้นไป	2.5	

เงื่อนไขการเข้าร่วมโปรโมชั่น

1. โปรโมชั่นนี้มีระยะเวลา 6 เดือน คือ ตั้งแต่ 1 พ.ย. 2557 ถึง 30 เม.ย. 2558
2. แม่ทีมทุกทีมที่มีรายงานก่อนวันที่ 31 ตุลาคม 2557 มีสิทธิ์เข้าร่วมโปรโมชั่นนี้ได้ โดยจะต้องแจ้งความประสงค์เข้าร่วมโปรโมชั่นต่อบริษัทฯด้วยใบสมัคร ภายในวันที่ 24 พ.ย. 2557 (โดยบริษัทฯจะทำการตรวจสอบคุณสมบัติจากใบสมัครและทำการประกาศผู้มีสิทธิ์เข้าร่วมโปรโมชั่น ภายในวันที่ 28 พ.ย. 2557)
3. ยอดขายของทีมที่เข้าร่วมโปรโมชั่นต้องเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอย่างน้อยเดือนละ 4% จนถึงสิ้นสุดระยะเวลาของโปรโมชั่น และขณะเดียวกันยอดขายของแม่ทีมในสายงานที่ติดกับบริษัทฯ ต้องมียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างน้อยเดือนละ 4% ตลอดระยะเวลาของโปรโมชั่นด้วย
4. ถ้าบริษัทฯ วิเคราะห์ได้ว่าการถ่ายเทยอดขายภายในสายงาน ไม่ว่าจะกรณีใด ๆ บริษัทฯ จะบอกเลิกโปรโมชั่น ในสายงานนั้นทันที และจะพิจารณาหาข้อเท็จจริง เพื่อพิจารณาการสิ้นสุดสมาชิกภาพของผู้ประพฤติผิดต่อไป
5. บริษัทฯ จะทำการจ่ายค่าโบนัสของโปรโมชั่นให้แก่ผู้มีสิทธิ์รับภายใน 5 วันทำการของเดือนถัดไป
6. ถ้ามีข้อจำกัดหรือเหตุการณ์ใดที่เป็นผลเสียแก่บริษัทฯ และสมาชิกที่ร่วมโปรโมชั่น บริษัทฯสามารถเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการร่วมโปรโมชั่นได้

7. ยอดที่ใช้เป็นยอดอ้างอิง(R_0)สำหรับการคิดผลตอบแทนในเดือนแรก(M_1)คือยอดขายเฉลี่ยของสายงาน ตั้งแต่เดือน มกราคม 2557 ถึงตุลาคม 2557 ที่มีอยู่ในระบบฐานข้อมูลบริษัท และจะได้ผลตอบแทนเมื่อ ยอดขายเดือนพฤศจิกายน 2557(R_1)ต้องเพิ่มขึ้น 4%
8. ในกรณีไม่มี R_0 แสดงในระบบหรือไม่เข้าเงื่อนไขยอดขายขั้นต่ำ สามารถร่วมโปรโมชันได้โดยให้เริ่ม รับผลตอบแทนในเดือนที่สอง(M_2) โดยคิดจากยอดขายเดือนแรก(R_1)ที่เข้าเงื่อนไข
9. ระหว่างโปรโมชัน ในกรณีที่ไม่สามารถทำยอดขายเพิ่มได้ตามเงื่อนไข บริษัทจะคิดผลตอบแทนใน เดือนที่เข้าเงื่อนไข โดยคิด(ยอดฐาน)จากยอดขายสุดท้ายที่เข้าเงื่อนไข
10. ผู้ที่รับรางวัลมีมูลค่า 1,000 บาทขึ้นไปต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3%

ตารางการคิดผลตอบแทน

เดือน	ยอดขาย	โบนัส	ผลตอบแทน
	R_0	B_0	
M1	R_1	B_1	$R_1 \times B_0$
M2	R_2	B_2	$R_2 \times B_1$
M3	R_3	B_3	$R_3 \times B_2$
M4	R_4	B_4	$R_4 \times B_3$
M5	R_5	B_5	$R_5 \times B_4$
M6	R_6	B_6	$R_6 \times B_5$

ตัวอย่าง

- ยอดขายเดือน ม.ค. 102,000 บาท ระดับโบนัสอยู่ที่ 0.5 %
- ยอดขายเดือน ก.พ. 50,000 บาท ระดับโบนัสอยู่ที่ 0.0 % เพราะยอดขายต่ำกว่าเกณฑ์กำหนด
- ยอดขายเดือน มี.ค. 110,000 บาท ระดับโบนัสอยู่ที่ 0.5%
- ยอดขายเดือน เม.ย. 150,000 บาท ระดับโบนัสอยู่ที่ 0.5%

วิธีคำนวณ

1. เดือน ม.ค. ไม่ได้โบนัสเพราะใช้พื้นฐานคิดเปอร์เซ็นต์โบนัสเดือนถัดไป
2. เดือน ก.พ. จำนวนจากยอดขายของเดือน ก.พ. คูณด้วยเปอร์เซ็นต์ของเดือน ม.ค. คือ
 $50,000 \times 0.5\% = 250$ บาท
3. เดือน มี.ค. จำนวนจากยอดขายเดือน มี.ค. คูณด้วยเปอร์เซ็นต์โบนัสของเดือน ก.พ. คือ
 $110,000 \times 0.0\% = 0$
4. เดือน เม.ย. จำนวนจากยอดขายเดือน เม.ย. คูณด้วยเปอร์เซ็นต์โบนัสเดือน มี.ค. คือ
 $150,000 \times 0.5\% = 750$ บาท

เพื่อความเข้าใจให้ดูตัวอย่างในตารางในหน้าถัดไปประกอบ

ตัวอย่างการคำนวณที่ 1

เดือน	ยอดขาย (บาท)	% โบนัส	โบนัส (บาท)	หมายเหตุ
ม.ค.	102,000	0.5	0.00	ไม่ได้รับโบนัสเพราะเป็นเดือนแรกที่ใช้ % โบนัส เป็นฐานคำนวณ โบนัสในเดือนถัดไป
ก.พ.	50,000	0.0	250.00	% โบนัสเท่ากับ 0 เพราะยอดขายต่ำกว่าเกณฑ์
มี.ค.	110,000	0.5	0.00	ไม่ได้รับโบนัสเพราะ % โบนัสเดือน ก.พ. เป็น 0
เม.ย.	150,000	0.5	750.00	
พ.ค.	50,000	0.0	250.00	% โบนัสเป็น 0 เพราะยอดขายต่ำกว่าเกณฑ์
มิ.ย.	200,000	0.5	0.00	ไม่ได้รับโบนัสเพราะ % โบนัสเดือน พ.ค. เป็น 0
	662,000		1,250.00	

ตัวอย่างการได้รับโบนัสหรือไม่ได้รับโบนัส

ตัวอย่างที่ 1

ทีม	ยอดขายของทีม (บาท)		ยอดขายเพิ่ม		หมายเหตุ
	มกราคม	กุมภาพันธ์	บาท	%	
แม่ทีมติดบริษัทฯ	500,000	520,000	20,000	4	ได้รับโบนัส
ทีมลูก	200,000	208,000	8,000	4	ได้รับโบนัส
ทีมหลาน	150,000	155,200	5,200	3.5	ไม่ได้รับโบนัส เพราะยอดขายเพิ่มไม่ถึง 4%
ทีมเหลน	100,000	104,000	4,000	4	ได้รับโบนัส
รวม	950,000	987,200	37,200	3.9	

ตัวอย่างที่ 2

ทีม	ยอดขายของทีม (บาท)		ยอดขายเพิ่ม		หมายเหตุ
	มกราคม	กุมภาพันธ์	บาท	%	
แม่ทีมติดบริษัทฯ	500,000	482,000	0	0	ยอดลดลง 18,000 บาท ไม่ได้รับโบนัส
ทีมลูก	200,000	208,000	8,000	4	ไม่ได้รับโบนัส
ทีมหลาน	150,000	156,000	6,000	4	ไม่ได้รับโบนัส
ทีมเหลน	100,000	104,000	4,000	4	ไม่ได้รับโบนัส
รวม	950,000	950,000	18,000	0	% เพิ่มเท่ากับ 0 เพราะยอดขาย ม.ก. และก.พ. เท่ากัน

ตามตัวอย่างที่ 2 นี้ ถึงแม้ทีมลูก ทีมหลาน และทีมเหลนจะทำยอดขายเพิ่มได้ 4 % ทุกทีม แต่ไม่ได้รับโบนัสเพราะแม่ทีมในสายงานที่ติดกับบริษัทฯ ไม่มียอดขายเพิ่มแต่มียอดขายลดลง 18,000 เท่ากับยอดขายของลูกทีมที่เพิ่มรวมกัน คือ 18,000 บาท ถ้าข้อเท็จจริงพิสูจน์ได้ว่าแม่ทีมได้ถ่ายเทยอดขายไปให้ลูกทีม หลานทีม เหลนทีม ก็จะมีคามติดตามเงื่อนไขการเข้าร่วมโปรโมชัน