

## Office Memorandum

วันที่ 5 มกราคม 2566

เรื่อง รูปแบบการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขาย  
ถึง พนักงานขาย ผู้จัดการทีมขาย และ ผู้ที่เกี่ยวข้อง

เนื่องด้วยทางกลุ่มเจริญเคเบิลทีวีได้มีการปรับโครงสร้างใหม่ และให้ทุกคนมาทำงานเฉพาะเจาะจงในสายงานที่ตนเองถนัด ทางบอร์ดได้มีการอนุมัติให้มีการเปลี่ยนรูปแบบการจ่ายค่าคอมมิชชั่นงานขายในรูปแบบใหม่ เพื่อผลักดันให้พนักงานขายทุกท่านขายได้มากขึ้น และให้รางวัลแก่บุคคล ที่สามารถทำได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

เนื่องจากสถานะในปัจจุบัน การแข่งขันทางธุรกิจ มีความรุนแรงอย่างมาก ทำให้การขายนั้นทำได้ยากมากขึ้น และความต้องการในการซื้อนั้นลดลง ทางกลุ่มเจริญเคเบิลทีวี จึงเห็นควรปรับลด เป้าหมายการขายลงมา โดยจะใช้ระหว่างวันที่ 1 มกราคม 2566 ถึง 31 ธันวาคม 2566 หลังจากนั้นพิจารณาจากฝ่ายบริหารสายงานอีกครั้ง

ค่าคอมมิชชั่นขายในกลุ่ม Hospitality ( HP ) จะเป็นไปตามนี้

เป้าหมาย	0 - 49,999	50,000 - 69,999	70,000-89,999	90,000 ขึ้นไป
ค่าคอมมิชชั่นรายไตรมาส	0 % จากรายได้รวม	100 % จากรายได้รวม	150 % จากรายได้รวม	200 % จากรายได้รวม

ค่าคอมมิชชั่นขายในกลุ่ม Resident ( RS ) จะเป็นไปตามนี้

เป้าหมาย	0 - 39,999	40,000 - 59,999	60,000-79,999	80,000 ขึ้นไป
ค่าคอมมิชชั่นรายไตรมาส	0 % จากรายได้รวม	100 % จากรายได้รวม	150 % จากรายได้รวม	200 % จากรายได้รวม

ค่าคอมมิชชั่นขายในกลุ่ม Consumer ( CM ) จะเป็นไปตามนี้

เป้าหมาย	0 - 39,999	40,000 - 59,999	60,000-79,999	80,000 ขึ้นไป
ค่าคอมมิชชั่นรายไตรมาส	0 % จากรายได้รวม	70 % จากรายได้รวม	105 % จากรายได้รวม	140 % จากรายได้รวม

## หมายเหตุ

1. ค่าคอมมิชชั่น เป็นแบบรายไตรมาส จะประเมินเป็นค่าเฉลี่ยของยอดที่ได้รายไตรมาส คราวละ 3 เดือน (หากเฉลี่ยในไตรมาสทำยอดไม่ถึงเกณฑ์ จะไม่ได้รับค่าคอมมิชชั่นในส่วนนี้ในไตรมาสนั้น และไม่สามารถนำมาทบในไตรมาสถัดไปได้)
2. เป้าหมายนี้ เป็นเป้าหมายแบบประเมินเป็นรายกลุ่ม การคิดค่าคอมมิชชั่นจะนำเป้าของทุกคนในกลุ่ม มารวมกัน แล้วประเมินเป็นกลุ่ม ในส่วนของค่าคอมที่ได้นั้นให้เป็นไปตามผลงานที่ทำในไตรมาสนั้นๆ ของแต่ละบุคคล
3. หลักเกณฑ์ การจ่ายค่าคอมมิชชั่น การแนะนำ ลูกค้าใหม่ (ลูกค้า HP , RS )
  - 3.1 จ่ายค่าคอมมิชชั่น อัตรา 10% จากยอด ค่าคอมมิชชั่นจากบริการรายเดือน ที่ต้องจ่ายให้กับ Sales (จากยอดที่หักค่าส่วนแบ่งทางการตลาดในระบบแล้ว )
4. หลักเกณฑ์ ที่ไม่ต้องจ่ายค่าคอมมิชชั่น การแนะนำ ลูกค้าใหม่ (ลูกค้า HP , RS)
  - 4.1 โครงการที่ แนะนำมา จะต้องไม่อยู่ในกระบวนการ Register ระยะดำเนินงาน 3 เดือน
  - 4.2 โครงการที่ แนะนำมา จะต้องไม่อยู่ใน พื้นที่ เป้าหมาย การทำโปรเจก หรือการลงพื้นที่ การเข้าทำการตลาด พื้นที่ที่กำหนด ระยะดำเนินงาน 3 เดือน
  - 4.3 โครงการที่ แนะนำมา ต้องไม่อยู่ ระหว่างกระบวนการขาย ของ Sales ในระยะเวลาที่กำหนด 6 เดือน
  - 4.4 กรณีที่ผู้แนะนำ ไม่มีการให้ข้อมูลบุคคลติดต่อ หรือผู้ติดต่อนั้น ไม่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อบริการของบริษัทฯ (เช่น แม่บ้าน ยาม)
5. การจ่ายค่าคอมขาย ช่องลิขสิทธิ์ จ่ายค่าคอมมิชชั่น ในอัตรา 1 เดือน โดยคิดจากยอดสุทธิ กำไร หลังหักต้นทุน ค่าลิขสิทธิ์ ของช่องรายการนั้นๆ แล้ว
6. หลักเกณฑ์ การจ่ายค่าคอมมิชชั่น กลุ่มลูกค้าใหม่ (ลูกค้า CM )

ค่าคอมมิชชั่นขายคิดเป็น 70% จากค่าบริการรายเดือนก่อน Vat	ทีม Sales	คนปิดการขาย	Call center
นำมาตั้งเป็น 100% จากยอดที่ได้	50%	30%	20%

ค่าคอมมิชชันการเรียก ค่าติดตั้ง , ค่าเชื่อมต่อสัญญาณ และอุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการให้บริการ ของ Sales จะเป็นไปตามนี้

1. นำค่าใช้จ่ายดำเนินงานเฉพาะส่วนต้องลงทุนทั้งหมด มาลบส่วนที่เรียกเก็บจากลูกค้า

กรณีที่ 1 หากมีรายรับติลลป (ขาดทุน) จ่ายค่าคอมมิชชัน 5% จากยอดที่เรียกเก็บจากลูกค้า

กรณีที่ 2 หากมีรายรับเป็นบวก (มีกำไร) สามารถเบิกค่าคอมมิชชันได้ 2 ส่วน

2.1 จ่ายค่าคอมมิชชัน 5% จากยอดต้นทุนค่าใช้จ่ายดำเนินงาน

2.2 จ่ายค่าคอมมิชชัน 10% จากยอดส่วนต่างรายรับกำไร

ค่าคอมมิชชัน ค่าอุปกรณ์ ส่วนเพิ่มเติมในการดำเนินงาน Sales จะเป็นไปตามนี้

เช่น MODULATER , ENCODER , SET TOP BOX , RECIEVER เป็นต้น

1. นำค่าใช้จ่ายต้นทุนอุปกรณ์ มาลบส่วนที่เรียกเก็บจากลูกค้า

2. นำเฉพาะส่วนต่างที่เป็นกำไรมาแบ่งจ่ายค่าคอมมิชชัน โดยจ่ายในอัตรา 25 %

ผู้นำเสนอ



( นายธีระชัย สุระโยธิน )

Sales Director

วันที่ 18-4-66

ผู้อนุมัติเห็นชอบ



( นายธีรภัทร เอื้ออารีวรกุล )

Chief Commercial Officer (CCO)

วันที่ 18/4/66