



วันที่ 1 ตุลาคม 2567

เรื่อง รูปแบบการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขาย

ถึง พนักงานขาย ผู้จัดการทีมขาย และผู้เกี่ยวข้อง

เนื่องด้วย บริษัท เจริญเคเบิลทีวี เน็ตเวิร์ค จำกัด ได้มีการปรับโครงสร้างการจ่ายค่าคอมมิชชั่นใหม่ เพื่อเป็นการผลักดันให้พนักงานขายทุกท่านขายได้มากขึ้น และให้รางวัลแก่พนักงานที่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้าที่บริษัทฯ ตั้งไว้ ซึ่งมีเงื่อนไข และรูปแบบการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขาย โดยพิจารณาจากมูลค่าสัญญาต่อเดือน ดังนี้

1. การจ่ายค่าคอมมิชชั่นขาย ประจำเดือน

1.1 กรณีมูลค่าสัญญาต่อเดือน ตั้งแต่ 50,000 บาทขึ้นไป บริษัทฯ จะจ่ายค่าคอมมิชชั่นขายตามอัตราที่กำหนด และจะถูกนำไปสะสมเป็นค่าคอมมิชชั่นขาย ประจำไตรมาส ตามข้อ 2

1.2 กรณีมูลค่าสัญญาต่อเดือน ต่ำกว่า 50,000 บาท บริษัทฯ จะตรวจสอบจากฐานเงินเดือนของพนักงานขาย หากมีมูลค่ามากกว่าหรือเท่ากับฐานเงินเดือนของพนักงานขายที่ปิดการขายได้ บริษัทฯ จะจ่ายค่าคอมมิชชั่นในอัตรา 3%

2. การจ่ายค่าคอมมิชชั่นขาย ประจำไตรมาส

กรณีมูลค่าสัญญาต่อเดือนสะสมแต่ละไตรมาส มากกว่า 150,000 บาท บริษัทฯ จะจ่ายค่าคอมมิชชั่นเพิ่มให้อีก 2% ในไตรมาสนั้น ๆ ยกเว้น เดือนใดที่มีมูลค่าสัญญาต่ำกว่า 25,000 บาท ถือว่าไม่เข้าเงื่อนไขการจ่ายค่าคอมมิชชั่นเพิ่ม 2%

โดยเงื่อนไขการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขายใน ข้อที่ 1 และ 2 เป็นไปตามเอกสารแนบ 1, 2 และ 3

ทั้งนี้ ให้มีผลตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2567 เป็นต้นไป

(คุณวัลลภ ประทุมเมือง)  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

## มูลค่าสัญญาต่อเดือน

มูลค่าสัญญาต่อเดือน หมายถึง มูลค่าที่พนักงานขายปิดการขายได้ ได้แก่ ค่าบริการ ค่าเชื่อมสัญญา/ค่าติดตั้ง ค่าไรจากการขายอุปกรณ์ รวมถึงการต่อสัญญา (อ้างอิงรายการตามภาพประกอบ (1)) โดยมีวิธีการคำนวณมูลค่าสัญญาต่อเดือนแต่ละประเภท ดังนี้

$$1 \quad \frac{\text{มูลค่าสัญญาทั้งหมด (ก่อน Vat)}}{\text{จำนวนปีของสัญญา}} = N \quad \text{แล้วนำ } \frac{N}{12 \text{ เดือน}} = \text{มูลค่าสัญญาต่อเดือน}$$

$$2 \quad (\text{มูลค่าสัญญาต่อเดือน} \times \text{อัตราก้าวหน้า}) \times \text{จำนวนเดือน (ตามระยะเวลาสัญญา)} = \text{ค่าคอมมิชชั่นขายที่บริษัทฯ จ่าย}$$

หมายเหตุ: - ค่าคอมมิชชั่นขายที่บริษัทฯ จ่าย จะจ่ายตามรอบของระยะเวลาสัญญา โดยสัญญา N ปี จ่ายค่าคอมมิชชั่น N ครั้ง

- ค่าเชื่อมสัญญา / ค่าไรจากการขายอุปกรณ์ จ่ายค่าคอมมิชชั่นงวดแรกงวดเดียว
- ต่อสัญญา จ่ายค่าคอมมิชชั่นคูณตามเดือนของสัญญา แล้วจ่ายงวดแรกงวดเดียว

(1) สรุปการเบิกค่าคอมมิชชั่นรายเดือน						
1.1 กรณียอดขายเงิน 50,000 ฿/M						
SUM มูลค่าสัญญา/M	฿	193,611.11	0.00%	ค่าคอมปีที	24	36
1.ค่าบริการ(1Y)		41,666.67	8.00%	฿	40,000.00	฿
1.ค่าบริการ(2Y)		16,666.67	8.00%	฿	16,000.00	฿
1.ค่าบริการ(3Y)		16,666.67	8.00%	฿	16,000.00	฿
2.ค่าเชื่อมสัญญา		555.56	25.00%	฿	138.89	จ่ายงวดแรกครั้งเดียว
3.ค่าไรจากการขายอุปกรณ์		1,300.00	25.00%	฿	347.22	จ่ายงวดแรกครั้งเดียว
4.ต่อสัญญาตามกำหนด		55,555.56	3.00%	฿	20,000.00	คูณตามเดือนสัญญาจ่ายงวดแรกครั้งเดียว
5.ต่อสัญญาล่าช้า		61,111.11	1.00%	฿	7,333.33	คูณตามเดือนสัญญาจ่ายงวดแรกครั้งเดียว
SUM				฿	95,019.44	฿ 32,000.00 ฿ 16,000.00

\*เฉพาะบุคคลที่ยกจ่ายเงินฐานเงินเดือน

1.2 กรณียอดขายไม่ถึง 50,000 ฿/M

## เงื่อนไขการจ่าย (ใหม่)

- 1 (กรณีลูกค้าใหม่) จ่ายตามมูลค่าสัญญา โดยต้องมียอดปิดการขายเงิน 50,000 บาท/ปี/เดือน ตามเป้า
  - > สัญญา 1 ปี จ่าย 1 ครั้ง (เช่น มูลค่าสัญญา 120,000 \* 3% ของมูลค่าสัญญา)
  - > สัญญา 2 ปี จ่าย 2 ครั้ง ปีที่ 1 ปีที่ 2
- 2 กรณียอดขายต่ำกว่า 50,000 บาท ตามเป้า > Sales ที่ปิดการขายได้มูลค่ามากกว่าเงินเดือนตัวเอง เบิกค่าคอมได้ 3% ของค่าบริการ
- 3 กรณียอดขายเกิน 500,000 บาท/ไตรมาส จ่ายเพิ่ม 2%ตามมูลค่าสัญญา
- 4 หากมีเดือนไม่มียอดขายขั้นต่ำของเดือนนั้นๆ ค่ากว่า 25,000 บาท จะไม่ได้รับค่าคอมของไตรมาสนั้นๆ
- 5 (กรณีลูกค้าต่อสัญญา) จ่าย fix rate ตามสัญญาเดิม โดยมีเงื่อนไข
  - 5.1 ต่อสัญญาตามกำหนด จ่าย 3%
  - 5.2 สัญญาล่าช้า จ่าย 1%

กรณีมูลค่าของสัญญาสะสม แต่ละไตรมาส มากกว่า 150,000 บาท ทางบริษัทบวกเพิ่มให้อีก 2% ของสิ้นไตรมาสนั้นๆ					
หากเดือนใดมียอดต่ำกว่า 25,000 ถือว่า ไม่เข้าเงื่อนไขของการสั่งจ่าย 2% มีผลทั้งไตรมาส					
(2) สรุปการเบิกค่าคอมมิชชั่นรายไตรมาส					
เดือนเกิดมูลค่าสัญญา	ยอดรวมมูลค่าสัญญาต่อเดือน	หักยอดขั้นต่ำของเดือน	0	2%	
Jan-24	25,000.00	เข้าเงื่อนไข			
Feb-24	24,500.00	ไม่เข้าเงื่อนไข			
Mar-24	30,000.00	เข้าเงื่อนไข	79,500.00	0%	
Apr-24		ไม่เข้าเงื่อนไข			
May-24		ไม่เข้าเงื่อนไข			
Jun-24		ไม่เข้าเงื่อนไข	-	0%	
Jul-24		ไม่เข้าเงื่อนไข			
Aug-24		ไม่เข้าเงื่อนไข			
Sep-24		ไม่เข้าเงื่อนไข	-	0%	
Oct-24		ไม่เข้าเงื่อนไข			
Nov-24		ไม่เข้าเงื่อนไข			
Dec-24		ไม่เข้าเงื่อนไข	-	0%	

ภาพประกอบ (1)

ภาพประกอบ (2)

ไม่เข้าเงื่อนไข  
ไม่จ่ายเพิ่ม 2%

## อัตราก้าวหน้า

จุดต่ำสุดของช่วง	Minimum	ค่าคอม	ค่าคอมพิเศษ
-	0-49,999	0.00%	
49,999.00	50,000	3.00%	
50,001.00	50,001-60,000	3.30%	
60,001.00	60,001-70,000	3.60%	
70,001.00	70,001-80,000	4.00%	
80,001.00	80,001-90,000	4.30%	
90,001.00	90,001-100,000	4.60%	
100,001.00	100,001-110,000	5.00%	
110,001.00	110,001-120,000	5.30%	
120,001.00	120,001-130,000	5.60%	
130,001.00	130,001-140,000	6.00%	
140,001.00	140,001-150,000	6.30%	
150,001.00	150,001-160,000	6.60%	เพิ่ม 2%
160,001.00	160,001-170,000	7.00%	เพิ่ม 2%
170,001.00	170,001-180,000	7.30%	เพิ่ม 2%
180,001.00	180,001-190,000	7.60%	เพิ่ม 2%
190,001.00	190,001-200,000	8.00%	เพิ่ม 2%

## ส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์ค่าคอมมิชชั่น

Row Labels	Sum of %
OS	10%
Sale	60%
SE	10%
ผู้แนะนำ	10%
ส่วนกลาง	5%
ผู้พาไปปิดงานขาย	5%
Grand Total	100%