

Office Memorandum

วันที่ 1 มีนาคม 2567

เรื่อง รูปแบบการจ่ายค่าคอมมิชชั่นขาย

ถึง พนักงานขาย ผู้จัดการทีมขาย และ ผู้เกี่ยวข้อง

เนื่องด้วย ทางกลุ่มเจริญูเคปิตัลวิ ได้มีการปรับโครงสร้างการจ่ายค่าคอมมิชชั่นใหม่ และได้มีการอนุมัติเพื่อผลักดันให้พนักงานขายทุกท่านขายได้มากขึ้น และให้รางวัลแก่บุคคล ที่สามารถทำได้ตามเป้าที่บริษัทฯ ตั้งไว้ โดยจะใช้ระหว่างวันที่ 1 มีนาคม 2567 ถึง 31 ธันวาคม 2567 หลังจากนั้น พิจารณาจากฝ่ายบริหารสายงานอีกครั้ง

1. หลักเกณฑ์ การจ่ายค่าคอมมิชชั่นขายในกลุ่มลูกค้าใหม่ Hospitality (HP)

ค่าคอมมิชชั่นขายคิดเป็น 100% จากค่าบริการรายเดือนก่อน Vat	Sales	Team Sales MG	Center Sales	Sales Coordinator	Sales Engineer
นำมาตั้งเป็น 100% จากยอดที่ทำได้	75%	5%	10%	8%	2%

2. หลักเกณฑ์ การจ่ายค่าคอมมิชชั่นขายในกลุ่มลูกค้าใหม่ Resident (RS)

ค่าคอมมิชชั่นขายคิดเป็น 100% จากค่าบริการรายเดือนก่อน Vat	Sales	Team Sales MG	Center Sales	Sales Coordinator	Sales Engineer
นำมาตั้งเป็น 100% จากยอดที่ทำได้	75%	5%	10%	8%	2%

3. หลักเกณฑ์ การจ่ายค่าคอมมิชชั่นขายในกลุ่มลูกค้าใหม่ Consumer (CM)

ค่าคอมมิชชั่นขายคิดเป็น 70% ค่าบริการรายเดือนก่อน Vat	ทีม Sales	คนปิดการขาย	Call Center
นำมาตั้งเป็น 100% จากยอดที่ทำได้	50%	30%	20%

4. หลักเกณฑ์ การจ่ายค่าคอมมิชชั่น การแนะนำ ลูกค้าใหม่ (ลูกค้า HP , RS)

4.1 จ่ายค่าคอมมิชชั่น อัตรา 30% จากยอดค่าคอมมิชชั่นจากค่าบริการรายเดือน ที่ต้องจ่ายให้กับ Sales (จากยอดที่หักค่าส่วนแบ่งทางการตลาดในระบบแล้ว)

5. หลักเกณฑ์ ที่ไม่ต้องจ่ายค่าคอมมิชชั่น การแนะนำ ลูกค้าใหม่ (ลูกค้า HP , RS)

5.1 โครงการที่ แนะนำมา จะต้องไม่อยู่ในกระบวนการ Register ระยะดำเนินงาน 3 เดือน

5.2 โครงการที่ แนะนำมา จะต้องไม่อยู่ใน พื้นที่ เป้าหมาย การทำโปรเจค หรือการลงพื้นที่ การเข้าทำการตลาดพื้นที่ที่กำหนด ระยะดำเนินงาน 3 เดือน

5.3 โครงการที่ แนะนำมา ต้องไม่อยู่ ระหว่างกระบวนการขาย ของ Sales ในระยะเวลาที่กำหนด 6 เดือน

5.4 กรณีที่ผู้แนะนำ ไม่มีการให้ข้อมูลบุคคลติดต่อ หรือผู้ติดต่อนั้นไม่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อบริการของบริษัท (เช่น แม่บ้าน หรือ ยาม)

ค่าคอมมิชชั่นการเรียกเก็บ ค่าติดตั้ง , ค่าเชื่อมต่อสัญญาณ

1. แบ่งจ่ายค่าคอมมิชชั่น โดยจ่ายในอัตรา 25% ที่เรียกเก็บค่าบริการในส่วนนี้ได้

ค่าคอมมิชชั่นการขายอุปกรณ์ ส่วนเพิ่มเติมในการดำเนินงาน Sales จะเป็นไปตามนี้

เช่น Modulator , Encoder , Set Top Box , Reciever เป็นต้น

2. นำค่าใช้จ่ายต้นทุนอุปกรณ์ มาลบส่วนที่เรียกเก็บจากลูกค้า

3. หากมีรายรับติดลบ (ขาดทุน) จ่ายค่าคอมมิชชั่น 5% จากยอดที่เรียกเก็บจากลูกค้า

4. นำเฉพาะส่วนต่างที่เป็นกำไรมาแบ่งจ่ายค่าคอมมิชชั่น โดยจ่ายในอัตรา 25%

หมายเหตุ เงินส่วนกลาง Center Sales สามารถนำมาใช้ในการจัดงานประชุมทีมการตลาด , Outing (ได้ตามความเหมาะสม)

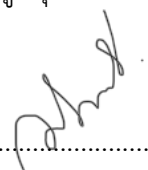
ผู้นำเสนอ

ลงชื่อ.....  2-3-17

(คุณนิมิต จ้อยอยู่ทอง)

Resident Sales Manager

ผู้อนุมัติเห็นชอบ

ลงชื่อ..... 

(คุณวันวิสาข์ ประทุมเมือง)

Deputy Managing Director of Marketing