

สรุปแผนการจ่ายผลตอบแทน บริษัท โปรเจคท์ เอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด

1. ขั้นตอนสมัครสมาชิก / การเริ่มธุรกิจ

1.1 กรอกใบสมัครสมาชิก

1.1.1 ผู้สมัครจะต้องมีอายุครบ 20 ปีบริบูรณ์ขึ้นไป

1.2 ค่าธรรมเนียมการสมัครสมาชิก และสัดส่วนกำไร/ส่วนลดจากสินค้า

1.2.1 ไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมสมัครสมาชิก เพียงกรอกสัญญาเข้าร่วมธุรกิจ จะได้รับบัตรสมาชิก และคู่มือการดำเนินธุรกิจ

1.2.2 มีตำแหน่งทั้งหมด 1 ตำแหน่ง ได้แก่ ตำแหน่ง 1. M

1.2.3 สิทธิการเป็นจะสมาชิก จะได้รับสัดส่วนกำไร/ส่วนลดจากสินค้า ตามตาราง

ลำดับ	ชื่อสินค้า	ปริมาณ	ราคาสมาชิก	ราคาปลีก	สัดส่วนกำไรขายปลีก
1.	ยาสีฟัน ตรา มาร์ควีน มาเด็นท์	100 กรัม	450 บาท	590 บาท	31.11%
2.	กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง ตรา มาโก คอฟฟี่	150 กรัม	300 บาท	450 บาท	50.00%

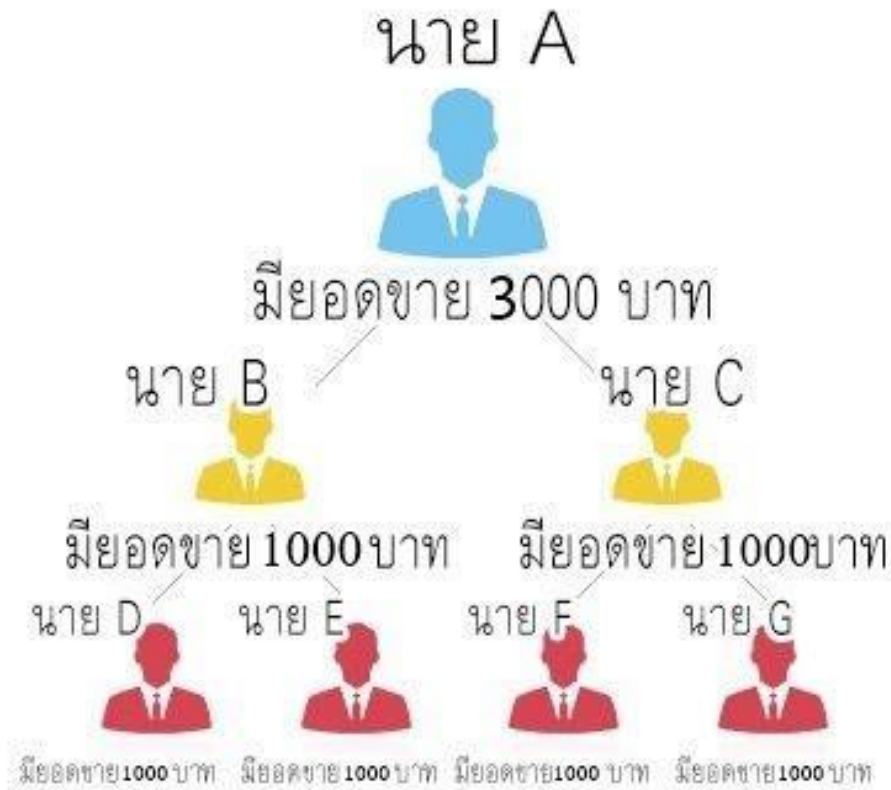
โดยสัดส่วนกำไรขายปลีก คิดมาจาก $[(\text{ราคาปลีก}-\text{ราคาสมาชิก})/\text{ราคาสมาชิก}]*100\%$

1.3 การขึ้นตำแหน่ง

1.3.1 หลังจากสมัครสมาชิก จะได้รับบัตรสมาชิก และคู่มือการดำเนินธุรกิจ และสิทธิในการซื้อสินค้า

ราคาสมาชิก และสะสมผลตอบแทนเพื่อใช้เป็นคนสมมติในการขึ้นตำแหน่งทางธุรกิจต่อไป

1.3.2 คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง M : มียอดขายสินค้าส่วนตัวมาแล้ว เป็นยอด **3,000** บาท ที่มาจากซื้อขายสินค้าส่วนตัวแบบไม่จำกัดระยะเวลา รวมยอดการขายที่มาจากซื้อขายสินค้าแบบไม่จำกัดเวลาของกลุ่มสมาชิกได้สายงานที่เจ้าตัวและนำตรงไม่จำกัดชั้น อีก **6,000** บาทใช้เป็นคุณสมบัติเพื่อเลื่อนตำแหน่งจากสมาชิกเป็นระดับ M , ตัวอย่าง



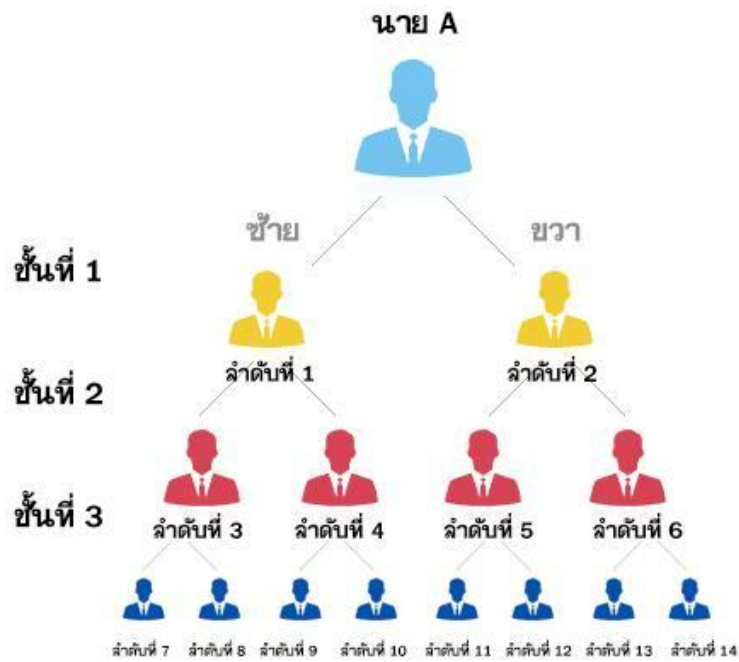
ตัวอย่าง นาย A มียอดขายสินค้าจากกลุ่มสมาชิกได้สายงาน ที่เกิดจากการซื้อสินค้าหรือจำหน่ายสินค้า ให้แก่ผู้บริโภค รวม 6,000 บาท (นาย B มียอดขาย 1,000 บาท, นาย C มียอดขาย 1,000 , นาย D มียอดขาย 1,000, นาย E มียอดขาย 1,000 , นาย F มียอดขาย 1,000 และนาย G มียอดขาย 1,000) ซึ่งส่วนนี้คือยอดสะสมจากได้สายงาน เมื่อรวมกับยอดขายสะสมส่วนตัว ที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรือจำหน่ายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ของนาย A จำนวน 3,000 บาท รวมเป็นทั้งหมด 9,000 บาท เพราะฉะนั้นนาย A มีคุณสมบัติครบถ้วนในการขึ้นตำแหน่ง M หากมียอดขายสะสมได้สายงาน และยอดขายส่วนตัวเหลือ จะไม่ถูกนำมาใช้คิดคำนวณการขึ้นตำแหน่งใด ๆ อีก

2. ขั้นตอนการคำนวณ/จ่ายผลตอบแทน

2.1 ชื่อการจ่ายผลตอบแทน : ผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus)

ผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus) รวมทุกตำแหน่ง มากที่สุด เท่ากับ **25%**จากยอดขาย โดยคำนวณจากการวางโครงสร้างได้สายงานเป็นรูปแบบ **1** แดก **2** (รูปแบบ **Binary** ชาย/ขวา)

2.1.1 คิดคำนวณผลตอบแทนลึกลงไป 3 ชั้น จะทำให้เกิดรูปแบบตำแหน่งได้สายงาน 14 ลำดับดังนี้



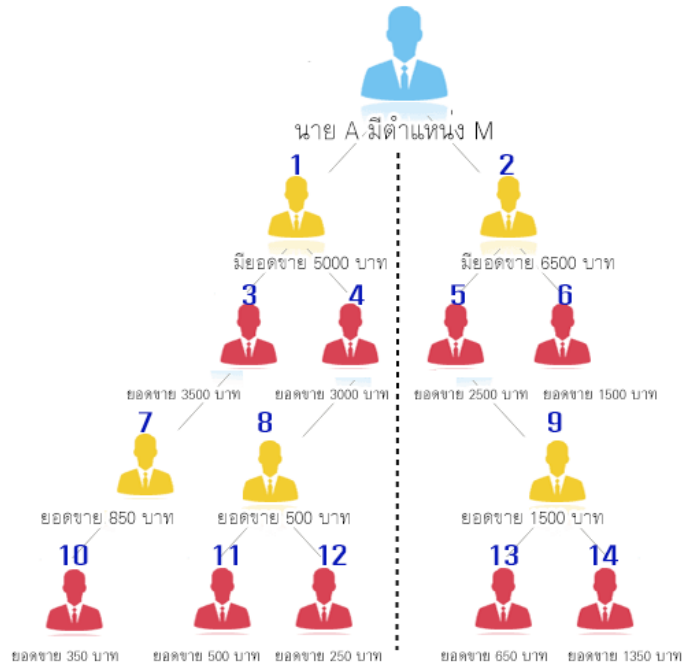
หากในชั้นนั้น ๆ มี ตำแหน่งในสายงานที่ยังขาดหายไปไม่เต็มตามลำดับ สมาชิกได้สายงานในชั้นถัดไปจะถูกยกขึ้นมาเติมลำดับที่ว่างนั้นให้เต็มโครงสร้างก่อนทำการคิดคำนวณ (Roll up)

2.1.2 หลังจากเรียงลำดับโครงสร้างตามข้อ 2.2.1 เรียบร้อยแล้ว จะแบ่งโครงสร้างเป็นสายงานซ้าย-ขวา

โดยเลือกสายงานที่มียอดขายน้อยกว่า (ที่ม่อ่น) มาคิดคำนวณ โดยนายอดขายฝั่งที่ม่อ่นมาคิดเป็นสองเท่า แล้วจ่ายผลตอบแทนเป็น 25% จากจำนวนดังกล่าวนั้น ตามสมการ $(\text{ยอดขายที่ม่อ่น} \times 2) \times 25\% = \text{ผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus)}$

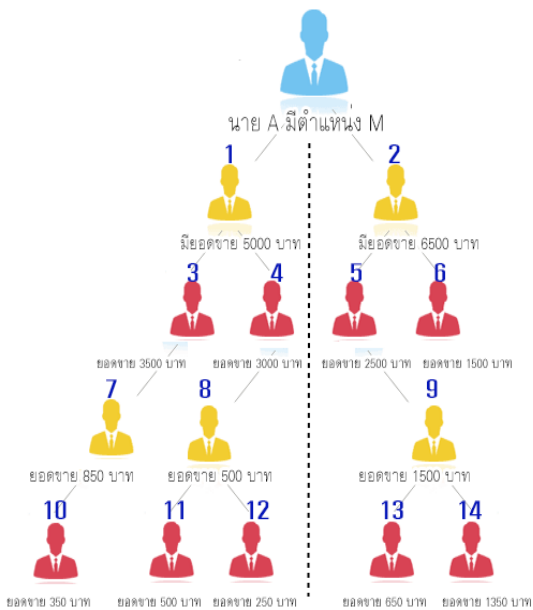
2.1.3 โดยการจ่ายผลตอบแทนนั้น มีเพดานการจ่ายผลตอบแทนที่ไม่เกิน 300,000 บาท ต่อรอบการคิดคำนวณ/รอบการจ่ายผลตอบแทน และยอดผลตอบแทนที่เกินจะถูกยกนำไปคิดคำนวณต่อในรอบการจ่ายผลตอบแทนรอบต่อไป

ตัวอย่าง



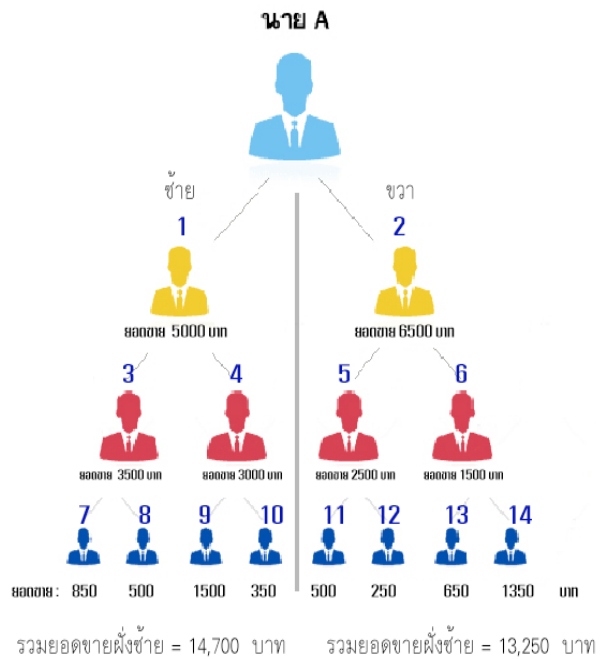
โครงสร้างยอดขายของนาย A

นาย A มีตำแหน่ง M และมียอดขายได้สายงานดังภาพ ซึ่งมีการเรียงกันของสมาชิกได้สายงานอย่างไม่เต็มตามลำดับ สมาชิกได้สายงานในชั้นถัดไปจะถูกยกขึ้นมาเต็มลำดับที่ว่างนั้นให้เต็มโครงสร้างก่อนทำการคิดคำนวณ (Roll up) ดังนี้



โครงสร้างยอดขายของนาย A

Roll up
=



รวมยอดขายฝั่งชายเป็น 14,700 บาท และ ฝั่งหญิงเป็น 13,250 บาท เพราะฉะนั้นผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus) จะเท่ากับนำสองเท่าของยอดขายฝั่งที่มีจำนวนน้อยกว่า คือฝั่งขวามาคิดคำนวณตามสมการ

$$(\text{ยอดขายที่มีอ่อน} \times 2) \times 25\% = \text{ผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus)}$$

จะได้เป็น $2 \times 13,250 = 26,500$ และคิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 25% จากจำนวนนี้ จะได้เป็น $25\% \times 26,500 = 6,625$ บาท เพราะฉะนั้นนาย A จะได้รับผลตอบแทนยอดขายสายงาน เท่ากับ 6,625 บาท

โดยมีเงื่อนไขในการได้รับผลประโยชน์ตามข้อนี้ ดังนี้

2.1.4 ในกรณีที่สมาชิกตำแหน่ง M มียอดขายสินค้าส่วนตัวมาแล้วตั้งแต่ 3,000 บาท (สามพันบาทถ้วน) จนถึง 14,999.00 บาท (หนึ่งหมื่นสี่พันเก้าร้อยเก้าสิบเก้าบาทถ้วน) ที่มาจากซื้อขายสินค้าส่วนตัวแบบไม่จำกัดระยะเวลา สมาชิกจะมีสิทธิ์รับรายได้สูงสุดข้อนี้ได้ไม่เกิน 7,000.00 บาท (เจ็ดพันบาทถ้วน) โดยไม่กำหนดระยะเวลา หรือเท่ากับคิดรายได้สูงสุดจากยอดขายไม่ว่าจะเป็นฝั่งชายหรือฝั่งหญิงที่มีจำนวนน้อยกว่าตามหลักคิดผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus) จากยอดขายสะสมรวมไม่เกิน 14,000.00 บาทโดยไม่กำหนดระยะเวลา (จะได้เป็น $2 \times 14,000.00 = 28,000.00$ และคิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 25% จากจำนวนนี้ จะได้เป็น $25\% \times 28,000.00 = 7,000.00$ บาท)

2.1.5. ในกรณีที่สมาชิกตำแหน่ง M มียอดขายสินค้าส่วนตัวมาแล้วตั้งแต่ 15,000.00 บาท (หนึ่งหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ขึ้นไป จะมีสิทธิ์รับรายได้ในขั้นนี้สูงสุดไม่เกิน 40,000.00 บาท (สี่หมื่นบาท) โดยไม่จำกัดระยะเวลา หรือเท่ากับคิดรายได้สูงสุดจากยอดขายไม่ว่าจะเป็นฝั่งซ้ายหรือฝั่งขวามีจำนวนน้อยกว่าตามหลักผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus) จากยอดขายสะสมรวมไม่เกิน 80,000.00 บาทโดยไม่กำหนดระยะเวลา (จะได้เป็น $2 \times 80,000.00 = 160,000.00$ และคิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 25% จากจำนวนนี้ จะได้เป็น $25\% \times 160,000.00 = 40,000.00$ บาท)

2.2 ผลตอบแทนบริหารสายงาน (Matching Bonus) ลึก 3 ชั้น รวม 15% ของรายได้ข้อ 2.1 หรือคิดเป็น 3.75% ของยอดขายทั้งหมด
โดยมีเงื่อนไขแยกย่อยเป็นดังนี้

2.2.1 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 15% จากยอดของผลตอบแทน 2.1 ของสมาชิกใต้สายงานลึกถึงไป 3 ชั้น (มีค่าเท่ากับ 3.75% จากยอดขาย)

2.2.2 โดย คิดคำนวณผลตอบแทนบริหารสายงาน แยกเป็น 3 ชั้น ดังนี้

- ชั้นที่ 1 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 10% ของรายได้ในผลตอบแทน 2.1 ในชั้นนี้ หรือจ่ายจริงเท่ากับ 2.5% ของยอดขาย
 - ชั้นที่ 2 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 3% ของรายได้ในผลตอบแทน 2.1 ในชั้นนี้ หรือจ่ายจริงเท่ากับ 0.75% ของยอดขาย
 - ชั้นที่ 3 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 2% ของรายได้ในผลตอบแทน 2.1 ในชั้นนี้ หรือจ่ายจริงเท่ากับ 0.50% ของยอดขาย
- ตัวอย่าง นาย A มียอดการขายใต้สายงาน ดังรูป



นาย A จะได้ผลการตอบแทน ดังนี้

- ชั้นที่ 1 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 10% ของยอดผลตอบแทน 100 บาท เท่ากับ 10 บาท
 - ชั้นที่ 2 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 3% ของยอดผลตอบแทน 200 บาท เท่ากับ 6 บาท
 - ชั้นที่ 3 คิดคำนวณผลตอบแทนนี้ให้ 2% ของยอดผลตอบแทน 150 บาท เท่ากับ 3 บาท
- ผลตอบแทนบริหารสายงาน (Matching Bonus) รวมทุกชั้นเท่ากับ $10 + 6 + 3 = 19.0$ บาท

โดยมีเงื่อนไขในการได้รับผลประโยชน์ตามข้อนี้ ดังนี้

2.2.3. ในกรณีที่สมาชิกตำแหน่ง M มียอดขายสินค้าส่วนตัวมาแล้วตั้งแต่ 3,000 บาท (สามพันบาทถ้วน) จนถึง 14,999.00 บาท (หนึ่งหมื่นสี่พันเก้าร้อยเก้าสิบเก้าบาทถ้วน) ที่มาจากยอดขายสินค้าส่วนตัวแบบไม่จำกัดระยะเวลา สมาชิกตามเงื่อนไขจะมีสิทธิ์รับรายได้ในขั้นนี้ได้แค่เพียงชั้นที่ 1 เท่านั้น

2.2.4. ในกรณีที่สมาชิกตำแหน่ง M มีมียอดขายสินค้าส่วนตัวมาแล้วตั้งแต่ 15,000.00 บาท (หนึ่งหมื่นห้าพันบาทถ้วน) ขึ้นไป จะมีสิทธิ์รับรายได้ในขั้นนี้ทั้ง 3 ชั้น

2.3 ผลตอบแทนยอดขายส่วนตัว (Selling Agent Bonus)

จ่ายผลตอบแทนนี้ มากที่สุด 5.0% ของยอดขาย โดยคิดคำนวณผลตอบแทนนี้ ดังนี้

2.3.1 สมาชิกทุกตำแหน่งที่มียอดขายในรอบการคิดคำนวณ (15 วัน) ตั้งแต่ 0 – 10,000 บาท จะได้รับผลตอบแทนยอดขายส่วนตัว 1.0% ของยอดขายดังกล่าว

2.3.2 สมาชิกทุกตำแหน่งที่มียอดขายในรอบการคิดคำนวณ (15 วัน) ตั้งแต่ 10,001 – 50,000 บาท จะได้รับผลตอบแทนยอดขายส่วนตัว 2.0%

ของยอดขายดังกล่าว

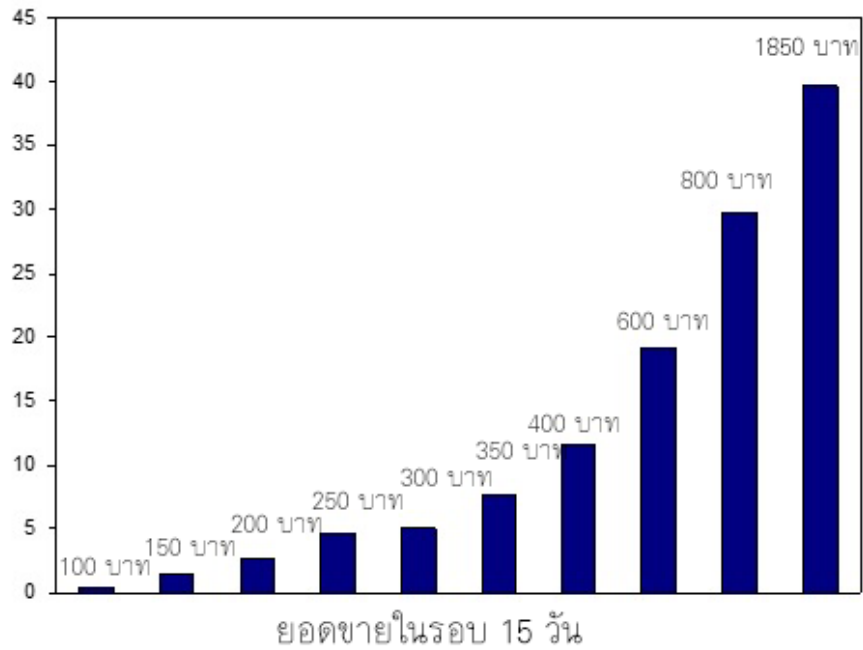
2.3.3 สมาชิกทุกตำแหน่งที่มียอดขายในรอบการคิดคำนวณ (15 วัน) ตั้งแต่ 50,001 – 200,000 บาท จะได้รับผลตอบแทนยอดขายส่วนตัว 3.0%

ของยอดขายดังกล่าว

2.3.4 สมาชิกทุกตำแหน่งที่มียอดขายในรอบการคิดคำนวณ (15 วัน) ตั้งแต่ 200,001 บาท ขึ้นไป จะได้รับผลตอบแทนยอดขายส่วนตัว 5.0%

ของยอดขายดังกล่าว

ตัวอย่าง : นาย A มียอดขายส่วนตัว ใน 1 รอบคำนวณ แบ่งเป็นราย 15 วัน ตามภาพ



เพราะฉะนั้น ใน 1 รอบคำนวณ นาย A มียอดขายส่วนตัวเท่ากับ 5,000 บาท ดังนั้น นาย A จะได้รับผลตอบแทนยอดขายส่วนตัวเท่ากับ $1.0\% \times 5,000 = 50$ บาท

2.4 สรุปผลการจ่ายผลตอบแทนทั้งหมด

1. ผลตอบแทนยอดขายสายงาน (Weak/Strong Bonus) รวม 25.0% จากยอดขาย
 2. ผลตอบแทนบริหารสายงาน (Matching Bonus) รวม 3.75% จากยอดขาย
 3. ผลตอบแทนยอดขายส่วนตัว (Selling Agent Bonus) รวม 5.0% จากยอดขาย
- รวมทั้งหมด $(25.0 + 3.75 + 5.0)\% = 33.75\%$ จากยอดขาย

หมายเหตุ สามารถนำยอดขายมาคิดคำนวณได้เลย โดยไม่ต้องมีการแปลงยอดขายเป็นคะแนนใดๆ

3. รายละเอียดการจ่ายปันผล

3.1 รอบการคิดคำนวณคือ

3.2.1. รอบวันที่ 1- 15 ,จ่ายผลตอบแทนวันที่ 20

3.2.1. รอบวันที่ 16- 31 ,จ่ายผลตอบแทนวันที่ 5

โดยจ่ายผลตอบแทนเป็น เงินสด,โดยใช้วิธีโอนเข้าบัญชีธนาคาร หรือ ยกเป็นยอดสะสม