



FairDee

แผนการตลาด





โครงสร้าง MLM

เงื่อนไข

- ตำแหน่ง **ปรับขึ้นแล้วไม่ปรับลด**
- ปรับตำแหน่ง **นับยอดขาย**จากสายงานทั้งหมด **3 เดือน**ติดต่อกัน
- **คำแนะนำ 2%** คิดจากยอดขายของทีมงานที่ติดตัวเท่านั้น
- ค่าบริหารสายงาน คิดจากส่วนต่างของทีมงานที่มีระดับต่ำกว่าสายงานนั้น
- ระดับ 1 และ 2 สามารถ **ซื้อใช้เอง** และซื้อให้คนในนามสกุลเดียวกันเท่านั้น
- คนที่มีบัตรนายหน้าประกันวินาศภัย สมัครสมาชิกเข้ามา จะเริ่มที่ **ระดับ 3** กันที่

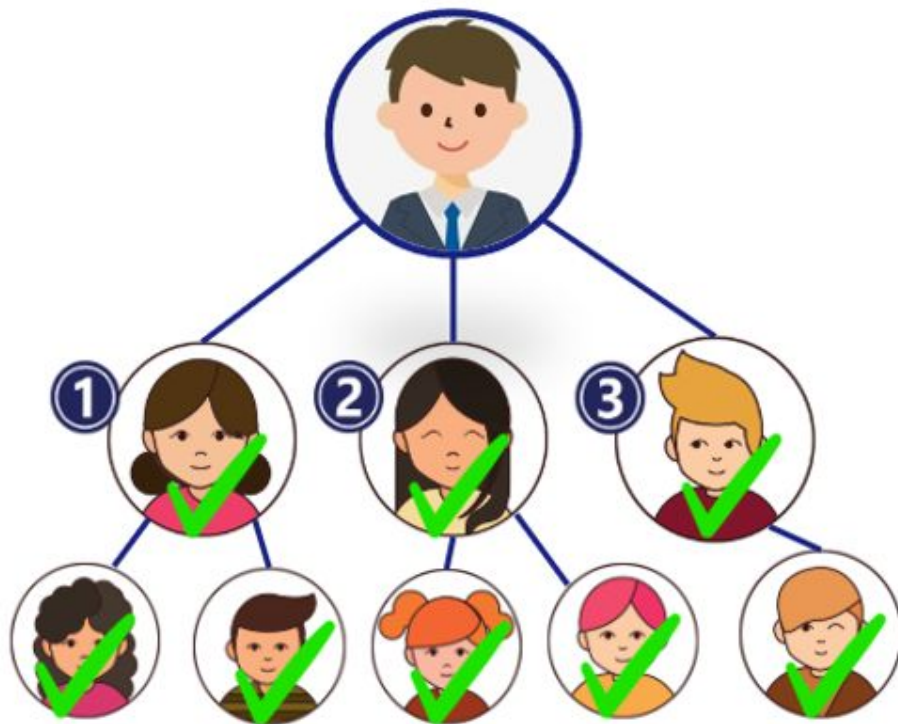
ระดับ	ยอดสะสม 3เดือนทั้งทีม	ขายเอง	คำแนะนำ และค่าตำแหน่ง
10 ผู้บริหารงานขาย	45,000,000	มาตรฐาน +7.7	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.7%
9 ผู้อำนวยการอาวุโส	24,000,000	มาตรฐาน +7.5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.5%
8 ผู้อำนวยการภาค	12,000,000	มาตรฐาน +7.3	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.3%
7 ผู้อำนวยการฝ่าย	6,000,000	มาตรฐาน +7	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7%
6 ผู้จัดการอาวุโส	3,000,000	มาตรฐาน +6.5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6.5%
5 ผู้จัดการฝ่าย	1,500,000	มาตรฐาน +6	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6%
4 ผู้จัดการทีม	600,000	มาตรฐาน +5.5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5.5%
3 ผู้จัดการหน่วย	มีบัตรนายหน้า	มาตรฐาน +5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5%
2 หัวหน้าทีม	150,000	มาตรฐาน +4	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 4%
1 สมาชิก	ไม่บังคับยอด	มาตรฐาน 12	คำแนะนำ 2%





การนับยอดเพื่อปรับระดับ

นับยอดขาย 3 เดือนติดกันของทั้งทีมและทุกทีมที่อยู่ภายใต้สายงาน โดยไม่จำกัดระดับตำแหน่ง



ระดับ	ยอดสะสม 3เดือนทั้งทีม
10 ผู้บริหารงานขาย	45,000,000
9 ผู้อำนวยการอาวุโส	24,000,000
8 ผู้อำนวยการภาค	12,000,000
7 ผู้อำนวยการฝ่าย	6,000,000
6 ผู้จัดการอาวุโส	3,000,000
5 ผู้จัดการฝ่าย	1,500,000
4 ผู้จัดการทีม	600,000
3 ผู้จัดการหน่วย	300,000
2 หัวหน้าทีม	150,000
1 สมาชิก	ไม่บังคับยอด

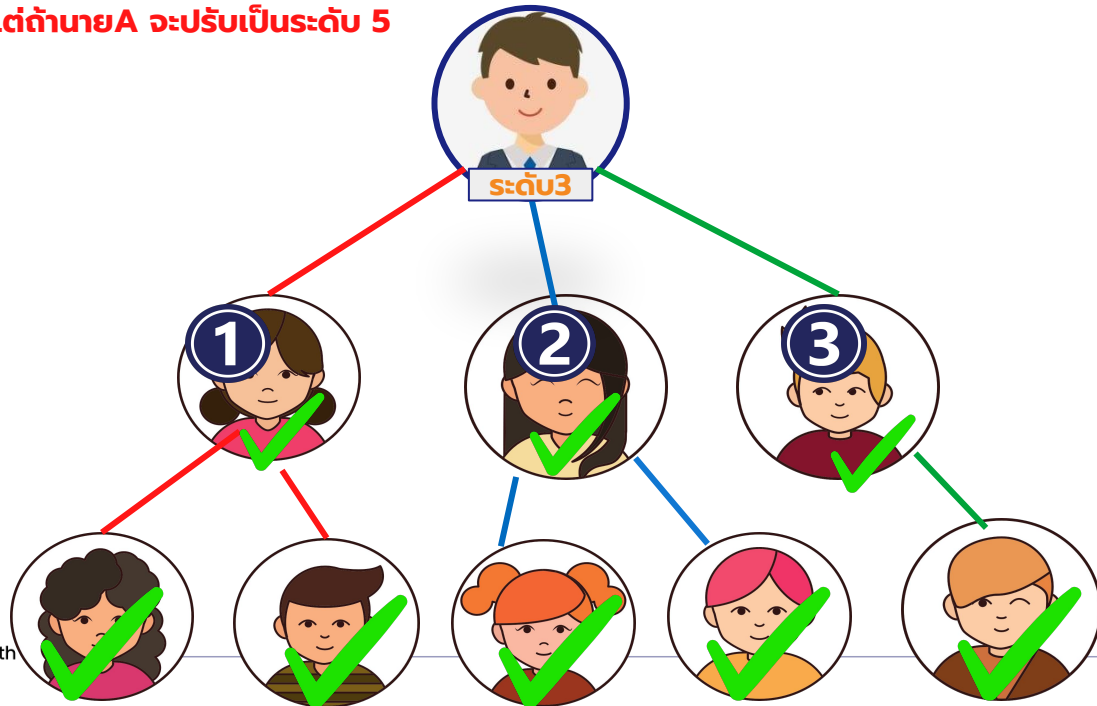
ระดับ	ยอดสะสม 3เดือนทั้งทีม
10 ผู้บริหารงานขาย	45,000,000
9 ผู้อำนวยการอาวุโส	24,000,000
8 ผู้อำนวยการภาค	12,000,000
7 ผู้อำนวยการฝ่าย	6,000,000
6 ผู้จัดการอาวุโส	3,000,000
5 ผู้จัดการฝ่าย	1,500,000
4 ผู้จัดการทีม	600,000
3 ผู้จัดการหน่วย	มีบัตรนายหน้า
2 หัวหน้าทีม	150,000
1 สมาชิก	ไม่บังคับยอด

ตัวอย่างการคิดยอดขายเพื่อปรับสายงาน

ทีมนาย A มียอดขาย เดือนที่ 1 = 300,000 บาท
 เดือนที่ 2 = 300,000 บาท
 เดือนที่ 3 = 400,000 บาท
รวม 1,000,000 บาท

นาย A สามารถปรับระดับได้เป็นระดับ 4 แทนที่ เพราะยอดขายถึง 600,000 บาท

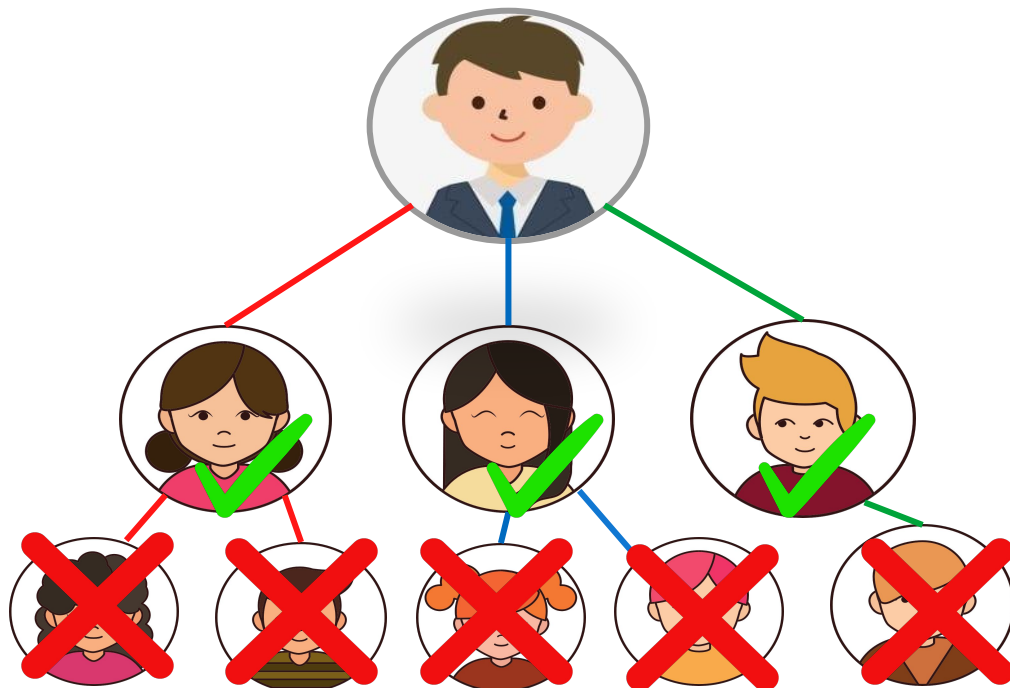
*****แต่ถ้านาย A จะปรับเป็นระดับ 5**



ระดับ	คำแนะนำ และค่าตำแหน่ง
10 ผู้บริหารงานขาย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.7%
9 ผู้อำนวยการอาวุโส	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.5%
8 ผู้อำนวยการภาค	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.3%
7 ผู้อำนวยการฝ่าย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7%
6 ผู้จัดการอาวุโส	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6.5%
5 ผู้จัดการฝ่าย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6%
4 ผู้จัดการทีม	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5.5%
3 ผู้จัดการหน่วย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5%
2 หัวหน้าทีม	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 4%
1 สมาชิก	คำแนะนำ 2%

คำแนะนำ

คำแนะนำ 2% คิดจากยอดขายของทีมงานที่ติดตัวเท่านั้น
คิดจากเบี้ยประกันสุทธิ เช่น 10,000 บาท ได้รับคำแนะนำ 2% = 200 บาท



ระดับ	คำแนะนำ และค่าตำแหน่ง
10 ผู้บริหารงานขาย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.7%
9 ผู้อำนวยการอาวุโส	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.5%
8 ผู้อำนวยการภาค	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.3%
7 ผู้อำนวยการฝ่าย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7%
6 ผู้จัดการอาวุโส	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6.5%
5 ผู้จัดการฝ่าย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6%
4 ผู้จัดการทีม	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5.5%
3 ผู้จัดการหน่วย	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5%
2 หัวหน้าทีม	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 4%
1 สมาชิก	คำแนะนำ 2%

ค่าบริหาร

ค่าบริหาร ได้จากส่วนต่างของค่าตำแหน่งจากสายงานที่มีระดับต่ำกว่าเท่านั้น



A

L 1

ค่าตำแหน่ง 0%



ยอดขายทั้งทีม A รวมกัน 4 แสน

L 1

ค่าตำแหน่ง 0%



B

L 2

ค่าตำแหน่ง 4%



ยอดขายทั้งทีม B รวมกัน 2 แสน
 $4\% - 0\% = 4\% \times 2 \text{ แสน}$

L 1

ค่าตำแหน่ง 0%



C

L 3

ค่าตำแหน่ง 5%



ยอดขายทั้งทีม C รวมกัน 3 แสน
 $5\% - 4\% = 1\% \times 3 \text{ แสน}$

L 2

ค่าตำแหน่ง 4%