

แผนการตลาด บริษัท ดร.แพริ่งค์ จำกัด

ตำแหน่งสมาชิก	คะแนนสะสมเพื่อขึ้นตำแหน่ง	แนะนำตรง	คำแนะนำ			โบนัสทีมอ่อน-ทีมแข็ง			ค่าบริหารองค์กร(แมชชีงทีมแข็ง)				รักษายอด	คะแนนสะสมทีม A/B สูงสุด
			ชั้นลูก	ชั้นหลาน	ชั้นเหลน	ทีมแข็ง	ทีมอ่อน	ผลรวม	ชั้นลูก	ชั้นหลาน	ชั้นเหลน	ชั้นโหลน		
SILVER	400 PV	-	50%	-	-	10%	15%	25%	-	-	-	-	200 PV	500,000 PV
GOLD	1,200 PV	-	50%	10%	-	10%	20%	30%	100%	-	-	-	200 PV	1,000,000 PV
EMERALD	3,000 PV	-	50%	10%	10%	10%	20%	30%	100%	50%	-	-	300 PV	2,000,000 PV
DIAMOND	6,000 PV	2 EM ซ้าย & ขวา	50%	10%	10%	10%	25%	35%	100%	50%	20%	-	400 PV	3,000,000 PV
CROWN DIAMOND	12,000 PV	4 EM ซ้าย & ขวา หรือ 2 DM ซ้าย & ขวา	50%	10%	10%	10%	30%	40%	100%	50%	20%	10%	500 PV	5,000,000 PV

เงื่อนไขแผนการตลาด

1. การรักษายอด

- 1.1. สมาชิกรักษายอดขั้นต่ำในแต่ละเดือน ตามตำแหน่งของสมาชิก
- 1.2. มีสิทธิได้รับรายได้ทุกช่องทางตามแผนการตลาด
- 1.3. คะแนนที่รักษายอดสามารถสะสมเพื่อขึ้นตำแหน่งได้ โดยระบบจะจัดเก็บคะแนนไว้ให้
- 1.4. ได้รับ Roll up ค่าแนะนำและค่าบริหารองค์กร(แมชชีงทีมแข็ง) เมื่อสมาชิกในสายงานไม่รักษายอด

2. การไม่รักษายอด

- 2.1. ไม่มีสิทธิได้รับรายได้ตามแผนการตลาด
- 2.2. คะแนน Balance ทีมอ่อนจะถูกคำนวณทั้ง คะแนนส่วนที่เหลือฝั่งทีมแข็งสะสมต่อไป

3. การสมัครสมาชิกใหม่

- 3.1. สะสมคะแนนขั้นต่ำ 400 PV เพื่อขึ้นตำแหน่ง SILVER จึงจะมีสิทธิรับรายได้ตามแผนการตลาด
- 3.2. มีสิทธิพิเศษ รับรายได้ตามแผนการตลาดโดยไม่ต้องรักษายอดในช่วง 2 เดือนแรก ซึ่งต้องผ่านคุณสมบัติข้อ 3.1.

4. การจัดตั้ง "หน่วยบริการเซ็นเตอร์"

- 5.1. ซื้อสินค้าขั้นต่ำในบิลเดียว 40,000 PV และควรมีตำแหน่งเป็น CROWN DIAMOND
- 5.2. ได้รับค่าตอบแทนการบริหารฯ 20% ของคะแนนที่แจกยอด
- 5.3. สมาชิกที่จัดตั้งหน่วยบริการฯ ต้องผ่านการเรียนรู้ระบบงานต่างๆจากบริษัท มีความพร้อมดำเนินงาน และทำหน้าที่บริหารหน่วยบริการฯ ได้ครบถ้วนตามเงื่อนไข