

โปรโมชั่นการขายพิเศษ

ฉบับที่ 1-2022

เรื่อง การจ่ายผลตอบแทนการพิเศษ (Incentive) มีผลตั้งแต่วันที่ **1 ตุลาคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565**

ส่วนขยายจาก “คำสั่งบริษัทเรื่อง การจ่ายผลตอบแทน (Incentive) ฉบับปรับปรุงเพื่อมุ่งเน้นยอดขายใหม่”
 เนื่องจากเปอร์เซ็นต์การให้น้ำหนักของยอดขายและอัตราการจ่ายผลตอบแทนพิเศษจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้
ขึ้นอยู่กับโปรโมชั่น ในแต่ละช่วงเวลา

บริษัทฯ ออกโปรโมชั่นพิเศษ (ระยะเวลาใช้ **3** เดือน ระหว่าง **1 ตุลาคม 2565 – 31 ธันวาคม 2565**) สำหรับ พนักงาน/สาขา/ เขต/ ภาค ที่
 ทำผลงานได้ตามเกณฑ์และเงื่อนไขที่บริษัทกำหนด ดังนี้

- 1) **รายสาขา** การถ่วงน้ำหนักจากประกาศหลัก “คำสั่งบริษัทเรื่อง การจ่ายผลตอบแทน (Incentive) ฉบับปรับปรุงเพื่อมุ่งเน้นยอดขายใหม่” สำหรับ สาขา เขต ภาค ช่วงโปรโมชันนี้ใช้ตารางด้านล่างแทน

ประเภทยอดขาย	ยอดขายลูกค้าใหม่*	ยอดขายลูกค้าเดิมแต่หลักประกันใหม่**	ยอดขายสำหรับสัญญาที่ปิดปรับ***	ยอดขายสำหรับสัญญาใหม่ที่สัญญาเก่าปิดบัญชีไปแล้วไม่เกิน 90 วัน***	ยอดขายสำหรับสัญญาใหม่ที่สัญญาเก่าปิดบัญชีไปแล้วมากกว่า 90 วัน	ประกันแบ่ง
รถ M รถ CTV HL	150%	150%	100%	100%	150%	100%
Telesales	100%	100%	100%	100%	100%	100%
New Holland	100%	100%	100%	100%	100%	100%
สัญญาที่มีการลดดอกเบี้ยต่ำกว่าปกติ	100%	100%	100%	100%	100%	100%
สัญญาที่มีการจ่ายค่านำไปแล้ว	75%	75%	75%	75%	75%	75%
SME และ Agent	0%	0%	0%	0%	0%	0%
สัญญาไม่ปกติ เช่น สัญญาเช่าซื้อหรืออื่นๆ	แล้วแต่ตกลงตอนขออนุมัติสินเชื่อ	แล้วแต่ตกลงตอนขออนุมัติสินเชื่อ	แล้วแต่ตกลงตอนขออนุมัติสินเชื่อ	แล้วแต่ตกลงตอนขออนุมัติสินเชื่อ	แล้วแต่ตกลงตอนขออนุมัติสินเชื่อ	แล้วแต่ตกลงตอนขออนุมัติสินเชื่อ

หมายเหตุ

*ลูกค้าใหม่ หมายถึง ลูกค้าที่ไม่เคยมีบัญชีกับบริษัทฯ มาก่อนเลย

**ลูกค้าเดิมแต่หลักประกันใหม่ หมายถึง ลูกค้าที่เคยมีหรือยังมีบัญชีกับบริษัทฯ อยู่ในปัจจุบัน + นำหลักประกันที่ไม่เคยจัดสินเชื่อกับบริษัทฯ มาจัดสินเชื่อ

***สำหรับสัญญาที่ปิดปรับ และสัญญาใหม่ที่สัญญาเก่าปิดบัญชีไปแล้วไม่เกิน 90 วัน ให้ใช้เฉพาะยอดจัดส่วนที่เพิ่มขึ้นมาจากยอดจัดสัญญาเก่า

******ตั้งแต่เดือน มิถุนายน 2565 เป็นต้นไป ยอดจัดที่นำมาคิด Incentive จะมีการหักสัญญาที่ปิดบัญชี ภายใน 3 เดือนออกก่อน******

- 2) สำหรับรายพนักงาน จากประกาศเอกสารแนบ 1 Incentive ของพนักงาน รายคัน/ รายสัญญา จากทุกช่องทางที่เข้าเงื่อนไข การนับเป็นลูกค้าใหม่ของบริษัท ** ไม่รวมลูกค้าปิดปรับจากทุกช่องทาง**

- รถ M 100 บาท/ คัน
- รถ C T V 200 บาท/ คัน
- H/ L 200 บาท/ สัญญา

บริษัทจ่าย incentive ข้อ 2 สำหรับการที่ได้ออกไปหาลูกค้าใหม่ ยอดจัดที่จ่ายจากข้อ 2 นับเป็นผลงานส่วนตัวของทุกระดับ นับจากการ scan QR ของพนักงานเป็นหลัก

- 3) งบจัดเลี้ยง

- 3.1 สาขา size L ได้รับ 3,000 บาท หากทำยอดจัดหลังจากถ่วงน้ำหนักแล้วได้ 100% ของเป้าหมายที่ได้รับ
- 3.2 สาขา size EL ได้รับ 3,000 บาท หากทำยอดจัดหลังจากถ่วงน้ำหนักแล้วได้ 100% ของเป้าหมายที่ได้รับ
- 3.3 กลุ่มได้รับ 4,000 บาท หากทำยอดจัดหลังจากถ่วงน้ำหนักแล้วได้ 90% ของเป้าหมายที่ได้รับ
- 3.4 เขตได้รับ 5,000 บาท หากทำยอดจัดหลังจากถ่วงน้ำหนักแล้วได้ 90% ของเป้าหมายที่ได้รับ
- 3.5 สำหรับภาคได้รับ 10,000 บาท หากทำยอดจัดหลังจากถ่วงน้ำหนักแล้วได้ 90% ของเป้าหมายที่ได้รับ



(นางสาวดวงใจ แก้วบุตตา)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร