

แผนธุรกิจ โททอปเน็ตเวิร์ค (ประเทศไทย)

แผนการตลาด (Binary) การวางสายงานเพียง 2 สาย ได้แก่ ทีมซ้าย กับทีมขวา

การคิดคำนวณโบนัส 1 เดือน ต่อ 1 รอบคำนวณ (วันที่ 1-31 (จ่ายวันที่ 10))

ตำแหน่งทางธุรกิจของบริษัท โททอปเน็ตเวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด

ตำแหน่ง	ซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค และทดลองใช้สะสมคะแนน	คะแนนบริหารทีม (ทีมอ่อน)
บรอนซ์ (Bronze)	300 PV	เดือนนั้น (รอบโบนัส) มีคะแนนทีมอ่อนตั้งแต่ 1 PV ขึ้นไป
ซิลเวอร์ (Silver)	2,000 PV	เดือนนั้น (รอบโบนัส) มีคะแนนทีมอ่อนไม่น้อยกว่า 10,000 PV
โกลด์ (Gold)	5,000 PV	เดือนนั้น (รอบโบนัส) มีคะแนนทีมอ่อนไม่น้อยกว่า 50,000 PV

หมายเหตุ 1. ปรับตำแหน่งโดยอัตโนมัติ ขึ้นตำแหน่งครั้งเดียวเมื่อขึ้นตำแหน่งแล้วมีสถานะตำแหน่งนั้นตลอดไป

2. ซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคและทดลองใช้สะสมคะแนน โดยไม่กำหนดระยะเวลา

3. คะแนนทีมอ่อน กำหนดระยะเวลา คือ 1 รอบคำนวณ (วันที่ 1-31) โดยเริ่มคะแนนสะสมใหม่ทุกรอบคำนวณ

4. ราคาสินค้า 4 บาท เท่ากับ 1 คะแนน (PV)

ผลประโยชน์และสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก

- รายได้จากการขายปลีก (Retail Benefit) 5-15 % จากราคาขายปลีก
- โบนัสส่วนตัว (ยอดซื้อซ้ำ) 5 % ของ PV
- โบนัสขยายธุรกิจ (Fast Start Bonus) 6 % ของ PV
- โบนัสบริหารทีม (Weak / Strong) ตามตำแหน่ง สูงสุด 10 % ของ PV ทีมอ่อน
 - บรอนซ์ (Bronze) 8 % ของ PV ทีมอ่อน
 - ซิลเวอร์ (Silver) 9 % ของ PV ทีมอ่อน
 - โกลด์ (Gold) 10 % ของ PV ทีมอ่อน

สรุปรายได้ตามแผนการตลาด

1. รายได้จากการขายปลีก 5-15 % (Retail Benefit) จากราคาขายปลีก

ตัวอย่าง ผลิตภัณฑ์เพียวริฟายดิ่ง โทเนอร์ 1 กล่อง

ราคาขายปลีก	450 บาท
ราคาสมาชิก	400 บาท
ได้กำไรประมาณ	50 บาท (กำไรขายปลีก 11 %)



2. โบนัสส่วนตัว 5 % ของ PV (ยอดซื้อซ้ำ)

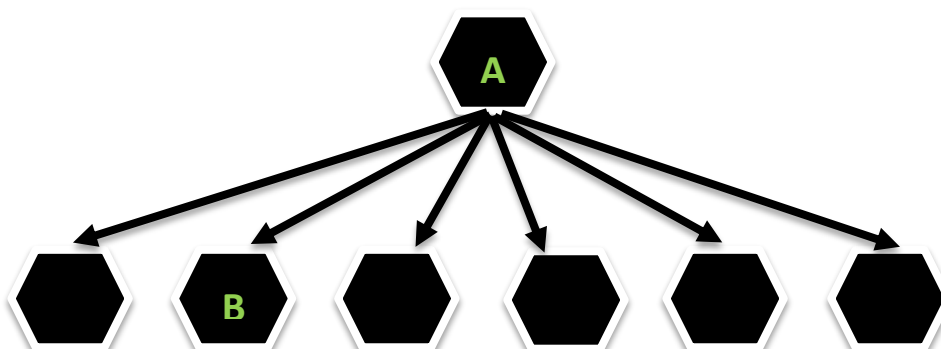
เป็นโบนัสที่คำนวณจากการซื้อสินค้าไปใช้เอง หรือ นำไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภครของสมาชิก โดยไม่กำหนดระยะเวลาในการสะสมคะแนน

ตัวอย่าง สินค้าราคาขายปลีก 450 บาท สมาชิกซื้อได้ในราคา 400 บาท มีคะแนน 50 PV สมาชิกได้รับโบนัสส่วนตัว $50 \times 5\% = 2.5$ บาท

3. โบนัสแนะนำ 6 % PV (Fast Start Bonus)

หมายความว่า สมาชิกแนะนำลูกค้าให้สมัครเป็นสมาชิกใหม่ เมื่อสมาชิกใหม่ซื้อสินค้า เพื่อจำหน่ายสินค้า ให้แก่ผู้บริโภคร ซึ่งสินค้าแต่ละชนิดจะมีคะแนนกำกับไว้ เราจะได้ Fast Start Bonus 6 % ของคะแนน รวมถึงการซื้อซ้ำในรอบจำนวนที่สมาชิกใหม่ซื้อสินค้า

ตัวอย่าง



ตัวอย่าง สินค้าราคาขายปลีก 450 บาท สมาชิกซื้อได้ในราคา 400 บาท มีคะแนน 50 PV

นาย A แนะนำ นาย B

นาย B ซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค หรือทดลองใช้เอง 1 กล่อง

นาย A จะได้คะแนนสะสม 50 PV ได้รับโบนัส $50 \times 6\% = 3$ บาท ถ้าในเดือนที่สมัครสมาชิก นาย B ซื้อ

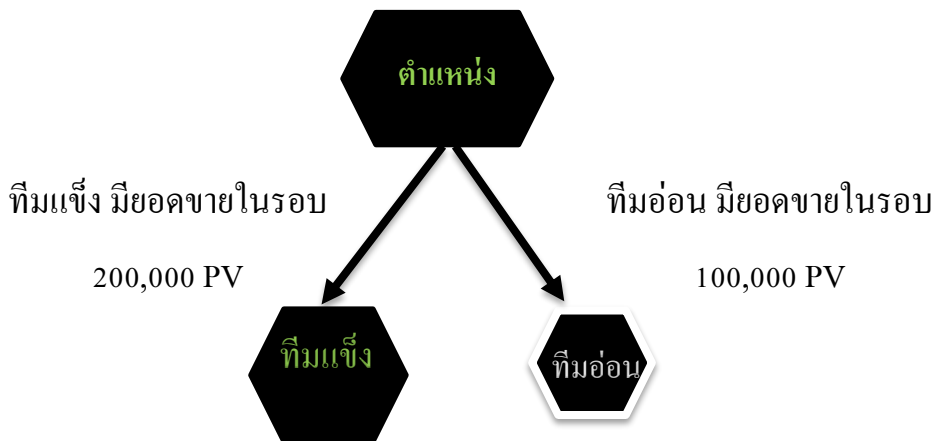
สินค้าอีก 1 กล่อง นาย A จะได้รับโบนัสเดือนนั้นเป็น 3 บาท + 3 บาท = 6 บาท

นาย A สามารถแนะนำสมาชิกใหม่ติดตัวได้ไม่จำกัดจำนวน

4. โบนัสบริหารทีมอ่อน, ทีมแข็ง 8 - 10 % PV (Weak / Strong)

รวมการจ่ายโบนัสทีมอ่อน ทีมแข็ง ไม่เกิน 300,000 PV ต่อรอบโบนัส 1 เดือน

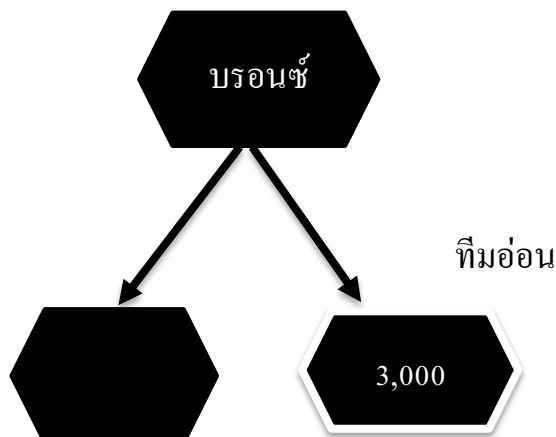
ตัวอย่าง



คิดคำนวณจากยอดบาลานซ์ของทีมอ่อน ตามตำแหน่งทางธุรกิจ คือ

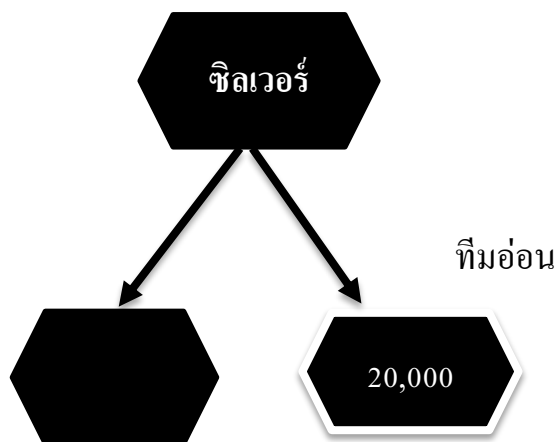
ตำแหน่ง บรอนซ์ คะแนน PV X 8 %

ตัวอย่าง ยอดบาลานซ์ทีมอ่อน 3,000 PV X 8 % = 240 บาท



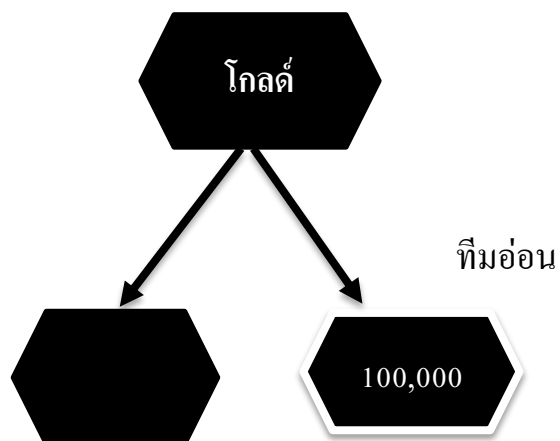
ตำแหน่ง ซิลเวอร์ คะแนน PV X 9 %

ตัวอย่าง ยอดบาลานซ์ทีมอ่อน 20,000 PV X 9 % = 1,800 บาท



ตำแหน่ง โกลด์ คะแนน PV X 10 %

ตัวอย่าง ยอดบาลานซ์ทีมอ่อน 100,000 PV X 10 % = 10,000 บาท



เงื่อนไข

1. โบนัสทีมอ่อน ทีมแข็ง ไม่เกิน = 300,000 PV ต่อรอบโบนัส 1 เดือน
2. คะแนนทีมอ่อนเมื่อคิดคำนวณรอบโบนัสนั้นแล้ว จะตัดคะแนนสะสมออก และเริ่มคะแนนสะสมใหม่ในรอบถัดไป
3. เก็บคะแนนทีมแข็งไว้ เช่น ตัวอย่าง ตำแหน่งโกลด์ 300,000 PV - 100,000 PV = เหลือ 200,000 PV ไว้คำนวณโบนัสในรอบต่อไป (สะสมคะแนนโดยไม่กำหนดระยะเวลา)
4. การขึ้นตำแหน่ง บรอนซ์, ซิลเวอร์, โกลด์ เพื่อการคำนวณโบนัส ขึ้นเพียงครั้งเดียวแล้วจะคงสถานะตำแหน่งนั้นตลอดไปในการรับรายได้

ตัวอย่าง

นาย A สมัครสมาชิก **เดือน เมษายน** และ **เดือน มิถุนายน** ซื้อสินค้ามีคะแนนสะสมครบ 300 PV (ไม่กำหนดระยะเวลา) ขึ้นตำแหน่ง บรอนซ์ โดยอัตโนมัติ นาย A จะเริ่มได้รับโบนัสบริหารทีมยอด 8% PV ถ้าเดือนมิถุนายน นาย A มียอดสะสมทีมอ่อน 3,000 PV จะได้รับรายได้เป็น $3,000 \text{ PV} \times 8\% = 240$ บาท

เดือน กรกฎาคม นาย A มียอดสะสมทีมอ่อน 500 PV จะได้รับรายได้เป็น $500 \text{ PV} \times 8\% = 40$ บาท

เดือน สิงหาคม นาย A มียอดสะสมทีมอ่อนถึง 10,000 PV และซื้อสินค้ามีคะแนนสะสมครบ 2,000 PV ขึ้นตำแหน่ง ซิลเวอร์ โดยอัตโนมัติ จะได้รับรายได้เป็น $10,000 \text{ PV} \times 9\% = 900$ บาท (ถ้าคะแนนซื้อสินค้าสะสมไม่ครบ 2,000 PV ยังไม่ขึ้นตำแหน่ง คงรับรายได้ตามตำแหน่ง บรอนซ์ เป็น $10,000 \text{ PV} \times 8\% = 800$ บาท)

เดือน กันยายน นาย A มียอดสะสมทีมอ่อน 500 PV จะได้รับรายได้เป็น $500 \text{ PV} \times 9\% = 45$ บาท

เดือน ตุลาคม นาย A มียอดสะสมทีมอ่อนถึง 50,000 PV ขึ้นตำแหน่ง โกลด์ โดยอัตโนมัติ จะได้รับรายได้เป็น $50,000 \text{ PV} \times 10\% = 5,000$ บาท (ถ้าคะแนนซื้อสินค้าสะสมไม่ครบ 5,000 PV ยังไม่ขึ้นตำแหน่ง คงรับรายได้ตามตำแหน่ง ซิลเวอร์ เป็น $50,000 \text{ PV} \times 9\% = 4,500$ บาท)

เดือน พฤศจิกายน นาย A มียอดสะสมทีมอ่อน 500 PV จะได้รับรายได้เป็น $500 \text{ PV} \times 10\% = 50$ บาท

คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง

1. **ตำแหน่ง บรอนซ์ (Bronze)** เมื่อซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค มีสะสมคะแนนครบ 300 PV โดยไม่กำหนดระยะเวลา และคะแนนบริหารทีม (ทีมอ่อน) ตั้งแต่ 1 PV ขึ้นไป โดยกำหนดระยะเวลา 1 รอบคำนวณ
2. **ตำแหน่ง ซิลเวอร์ (Silver)** เมื่อซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค มีสะสมคะแนนครบ 2,000 PV โดยไม่กำหนดระยะเวลา และคะแนนบริหารทีม (ทีมอ่อน) 10,000 PV โดยกำหนดระยะเวลา 1 รอบคำนวณ
3. **ตำแหน่ง โกลด์ (Gold)** เมื่อซื้อสินค้าไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค มีสะสมคะแนนครบ 5,000 PV โดยไม่กำหนดระยะเวลา และคะแนนบริหารทีม (ทีมอ่อน) 50,000 PV โดยกำหนดระยะเวลา 1 รอบคำนวณ