



# ยูนิไลฟ์

## คู่มือแผนการตลาด แผนรายได้จากรุรกิจเครือข่าย



ยูนิไลฟ์ : ผู้นำด้านธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร

## สารบัญ

• ผลประโยชน์เพิ่มพูน... ด้วยระบบเครือข่าย .....	3
• นิยามคำศัพท์ .....	4
• ประเภทสมาชิก .....	5
• ประเภทของรายได้ตามแผนการตลาดยูนิไลท์.....	6
• รายได้บริหารเครือข่าย (Network).....	7
• รายได้กองทุน GL (All Sale).....	8
• รายได้กองทุน เทรียญ (All Sale).....	9
• รายได้โบนัสเงินสด .....	10
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ หัวหน้ากลุ่ม GL.....	12
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียญทองแดง (BR).....	13
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียญเงิน (SV) .....	14
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียญทอง (GD) .....	15
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียญทองกิตติมศักดิ์ (HGD).....	16
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ รวงข้าวเงิน (SVP) .....	17
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ รวงข้าวทอง (GDP).....	18
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ รวงข้าวเพชร (DMP) .....	19
• บทสรุปแผนรายได้ .....	20
• ตัวอย่างการสะสมคะแนนเพื่อรับ “เงินส่วนลด” และ “โบนัสเงินสด” .....	22
• ตัวอย่างการคำนวณคะแนน ABV .....	22
• ตัวอย่างการคำนวณรายได้ กองทุน GL.....	23
• ตัวอย่างการคำนวณรายได้ กองทุน เทรียญ-ขยาย.....	23
• ตัวอย่างการคำนวณรายได้ กองทุน เทรียญ-บริหาร.....	24
• ตัวอย่างการคำนวณรายได้ โบนัสเงินสด .....	25
• ก้าวทางการเติบโตในธุรกิจยูนิไลท์.....	26
• บันทึกแห่งความมั่นคงทางเครือข่าย .....	27



# ยูนิไลฟ์

## ผลประโยชน์เพิ่มพูน... ด้วยระบบเครือข่าย

เสน่ห์แห่งธุรกิจเครือข่าย ดึงดูดผู้คนทุกชนชั้นเข้าสู่ธุรกิจ ด้วยความที่เป็นธุรกิจแห่งการให้ ให้ออกาสอันยิ่งใหญ่ ในการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ให้กับตัวท่านและครอบครัว

การตลาดแบบเครือข่ายนับเป็นแนวทางที่สร้างความแข็งแกร่งให้กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องได้ดีที่สุด และเป็นช่องทางจำหน่ายที่นับว่ามีประสิทธิภาพสูง เมื่อเทียบกับการตลาดแบบเดิมๆ เพราะสามารถกระจายสินค้า ผลประโยชน์ แนวคิด การเป็นผู้ให้ การสร้างทีม ตลอดจนองค์ความรู้ต่างๆ จากบริษัทฯ ไปยังผู้บริโภคได้โดยตรง โดยเครือข่ายสมาชิก ซึ่งบริษัทฯ ได้แบ่งบทบาทหน้าที่และผลประโยชน์ของแต่ละส่วนไว้อย่างเหมาะสม และเป็นธรรม

แผนการตลาดของ **ยูนิไลฟ์** เป็นระบบการตลาดแบบเครือข่ายหลายชั้น หรือ **MLM (Multi Level Marketing)** ที่ได้ผสมผสานระหว่าง **ระบบเครือข่าย ระบบผู้นำท้องถิ่น และ ระบบสหกรณ์** เข้าด้วยกันได้อย่างลงตัว วัตถุประสงค์เพื่อแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม ระหว่าง **ผู้บริโภค (เกษตรกร) ผู้จำหน่ายอิสระ และบริษัท** โดยผลตอบแทนของระบบนี้สามารถเติบโตได้ไม่มีขีดจำกัด เป็นสัดส่วนตามขีดความสามารถของเครือข่ายที่สมาชิกสร้างขึ้น

จุดเด่นของแผนรายได้ของ **ยูนิไลฟ์** คือ **สามารถสะสมยอดได้ทั้งปี** (ตั้งแต่ มกราคม-ธันวาคม) ทำให้สมาชิกสามารถประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว และมั่นคงยิ่งขึ้น ขอเพียงท่านมุ่งมั่นและก้าวสู่ **ธุรกิจยูนิไลฟ์ : โอกาสแห่งธุรกิจ** แส่นล้านของคนไทยทุกคน

## ความโดดเด่นของแผนการตลาด... สู่ความมั่นคง ยั่งยืน

- **รายได้จากการขายปลีก กำไร 20-25%**
- **รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus)**  
จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์ ในการ **ซื้อผลิตภัณฑ์ 5,000 บาท**  
**นักธุรกิจผู้ซื้อ** จะได้รับ **เงินส่วนลดพิเศษ 500 บาท**  
และ **ผู้สポンเซอร์** จะได้รับ **เงินส่วนลดพิเศษ 500 บาท**
- **รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) เงินส่วนลดระดับ 5-15%**
- **รายได้บริหารเครือข่าย (Network) 3%-22%**
- **รายได้เงินกองทุน GL (All Sale) 2%** จากคะแนน **BV** ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
- **รายได้เงินกองทุนเหรียญ (All Sale) 2%** จากคะแนน **BV** ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
- **รายได้โบนัสเงินสด 50,000 บาท - 1,500,000 บาท (จ่าย 2 ครั้ง/ปี)**
- **รางวัลท่องเที่ยว ทิวใจและต่างประเทศ**
- **อุ่นใจกับประกันชีวิต ที่คุ้มครองสูงสุดถึง 800,000 บาท**
- **มรดกทางธุรกิจ ตกทอดถึงลูกหลาน**



# นิยามคำศัพท์

## FP (Farmer Price)

หมายถึง ราคาขายปลีก หรือ ราคาข้างฉลาก

## MP (Member Price)

หมายถึง ราคาสมาชิก

## AV (Accumulate Value)

ค:IIUU AV หมายถึง คะแนนสำหรับ การขึ้นระดับเปอร์เซ็นต์การรับเงินส่วนลด

## BV (Bonus Value)

ค:IIUU BV หมายถึง คะแนนสำหรับ การคิดเงินส่วนลด

## MAV (Member Accumulate Value)

หมายถึง คะแนน AV ยอดซื้อผลิตภัณฑ์ของตนเอง

## MBV (Member Bonus Value)

หมายถึง คะแนน BV ยอดซื้อผลิตภัณฑ์ของตนเอง

## GAV (Group AV)

หมายถึง คะแนน AV กลุ่มส่วนตัวประจำเดือน เกิดจากคะแนน MAV ของตนเอง รวมกับคะแนน AV ของดาวนไลน์ ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวนไลน์ ประเภท UM นำมาเป็นคะแนนในการทำคุณสมบัติ เพื่อรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ตามแผนการตลาด

## GBV (Group BV)

หมายถึง คะแนน BV กลุ่มส่วนตัวประจำเดือน เกิดจากคะแนน MBV ของตนเอง รวมกับคะแนน BV ของดาวนไลน์ ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวนไลน์ ประเภท UM

## AAV (Annual Accumulate Value)

หมายถึง คะแนน AV สะสมทั้งปี เกิดจาก คะแนน MAV ของตนเอง รวมกับ AV ของดาวนไลน์ ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์สูงสุดสายการสปอนเซอร์ละ 150,000 AV และของดาวนไลน์ ประเภท UM

## ABV (Annual Bonus Value)

หมายถึง คะแนน BV สะสมทั้งปี เกิดจากคะแนน MBV ของตนเอง รวมกับ BV ของดาวนไลน์ ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวนไลน์ ประเภท UM

## FAV (Fund Accumulate Value)

หมายถึง คะแนนกองทุน AV กลุ่มส่วนตัว เกิดจาก คะแนน MAV ของตนเอง รวมกับคะแนน AV ของดาวนไลน์ ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวนไลน์ ประเภท UM เพื่อนับคุณสมบัติในการรับเงินกองทุน

## FBV (Fund Bonus Value)

หมายถึง คะแนนกองทุน BV กลุ่มส่วนตัว สำหรับการคำนวณเงินกองทุน GL และกองทุนเหรียญขยาย เกิดจาก คะแนน MBV ของตนเอง รวมกับคะแนน BV ของดาวนไลน์ ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวนไลน์ ประเภท UM นำมาคำนวณ เป็นสัดส่วนของ เงินกองทุนที่จะได้รับในแต่ละเดือน

## OAV (Organize Accumulate Value)

หมายถึง คะแนน AV องค์กร เกิดจาก คะแนน MAV ของตนเอง รวมกับคะแนน AV ของดาวนไลน์ ในเครือข่ายทุกสายการสปอนเซอร์ร่วมกัน โดยนับจากคะแนน GAV ของกลุ่ม 15% , กลุ่ม GL และกลุ่มเหรียญ โดยนับให้ถึงเหรียญชั้นที่ 2

## OBV (Organize Bonus Value)

หมายถึง คะแนน BV องค์กร สำหรับการคำนวณเงินกองทุนเหรียญบริหาร โดยนับจากคะแนน MBV ของตนเอง รวมกับคะแนน BV ของดาวนไลน์ในเครือข่ายทุกสายการ สปอนเซอร์ร่วมกัน โดยนับจากคะแนน GBV ของกลุ่ม 15% , กลุ่ม GL และกลุ่มเหรียญ โดยนับให้ถึงเหรียญชั้นที่ 2

## PS (Position Score)

หมายถึง คะแนนประจำตำแหน่ง ตามระดับของนักธุรกิจ ใช้เพื่อการคำนวณการรับเงินกองทุนเหรียญบริหาร โดยตำแหน่ง ของดาวนไลน์ที่จะนำมาคำนวณ เป็นคะแนนในสายการสปอนเซอร์ โดยนับคะแนนให้สายการสปอนเซอร์ละ 1 ตำแหน่ง ซึ่งจะพิจารณาจากตำแหน่งของนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL หรือเหรียญ ในลำดับแรกที่เกิดขึ้นในแต่ละสายการสปอนเซอร์ ขององค์กรนักธุรกิจ

## QB (Qualified Body)

หมายถึง ผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ คุณสมบัติ คือเกณฑ์ที่กำหนดให้นักธุรกิจจะต้องมี (เรียกว่า รักษาคุณสมบัติ) จึงจะมีสิทธิได้รับผลประโยชน์ ตามที่กำหนดไว้ในแต่ละระดับตำแหน่งนักธุรกิจ

# ประเภทของสมาชิกยูนิไลฟ์

รายละเอียด	สมาชิกผู้ใช้ยูนิไลฟ์ UM (Unilife User Member)	นักธุรกิจยูนิไลฟ์ UB (Unilife Business Member)
อายุผู้สมัคร	18 ปี บริบูรณ์ ขึ้นไป ณ วันที่สมัคร	18 ปี บริบูรณ์ ขึ้นไป ณ วันที่สมัคร กรณี ที่อายุไม่ถึง 20 ปีบริบูรณ์ ผู้ปกครองโดย ชอบธรรม ต้องเซ็นชื่อยินยอมให้สมัครเป็นสมาชิก
ค่าสมัครสมาชิก	50 บาท	200 บาท
บัตรสมาชิก	แบบ UM	แบบ BM
เอกสารชุดสมัคร	เช็ค UM คู่มือสมาชิกผู้ใช้ยูนิไลฟ์ คู่มือผลิตภัณฑ์ ใบราคาสินค้า ใบสมัคร บัตรสมาชิก	เช็ค BM ชุดสมัครสมาชิกเต็มชุด คู่มือดำเนินธุรกิจ คู่มือผลิตภัณฑ์ ใบราคาสินค้า ใบสมัคร บัตรสมาชิก
เอกสารประกอบการสมัคร	สำเนาบัตรประชาชน หรือสำเนาเอกสาร ที่ออกจากหน่วยงานราชการ ที่มีเลขที่บัตรประชาชน และรูปถ่ายบนบัตร	สำเนาบัตรประชาชน หรือสำเนาเอกสาร ที่ออกจากหน่วยงานราชการ ที่มีเลขที่บัตรประชาชน และรูปถ่ายบนบัตร กรณีอายุไม่ถึง 20 ปี ต้องมีสำเนาทะเบียนบ้าน ของผู้สมัคร และสำเนาบัตรประชาชนของผู้ปกครอง ลงลายมือชื่อรับรองการสมัคร สำเนานำบัญชีธนาคาร ประเภทออมทรัพย์ ชื่อบัญชีเดียวกับผู้สมัคร
สิทธิประโยชน์	ซื้อสินค้าราคาสมาชิก MP ไม่ได้คะแนน AV / BV - สะสมยอดซื้อ เพื่อรับของรางวัลจากบริษัท	ซื้อสินค้าราคาสมาชิก MP ได้รับคะแนน AV / BV ใช้สิทธิ Fast Start Bonus ได้ รับคะแนนสะสม และผลประโยชน์ตามแผนการตลาด
การรับเงินปันผลรายเดือน	ไม่มีเงินส่วนลดรายเดือน	มีเงินส่วนลดรายเดือน
การรับเงินโบนัส	ไม่ได้รับเงินโบนัส	รับโบนัสเงินสดกลางปี และโบนัสเงินสดประจำปี
การสπονเซอร์ผู้อื่น	ไม่สามารถสπονเซอร์ผู้อื่นได้	สπονเซอร์และขยายเครือข่ายได้ UB ที่มีสมาชิกเป็น UM จะยังคงได้รับ คะแนน AV/BV ทุกคะแนนที่ UM ซื้อสินค้า (ไม่มีจำกัดคะแนนที่ 150,000 AV)
สิทธิการได้รับประกันอุบัติเหตุ (ตามเงื่อนไขที่กำหนด)	ไม่ได้รับการคุ้มครอง	ได้รับการคุ้มครองตามเงื่อนไข
การปรับสถานะการเป็นสมาชิก	สามารถปรับสถานะเป็นสมาชิกแบบ UB ได้ โดยต้องชำระเงินค่าสมัครใหม่ 200 บาท พร้อมเอกสารประกอบการสมัคร	-
การรักษาสมาชิกภาพ	มียอดซื้ออย่างน้อย 300 บาท / ปี รับการต่ออายุอัตโนมัติ	มียอดซื้ออย่างน้อย 300 AV / ปี รับการต่ออายุอัตโนมัติ
การสมัครใหม่หลังจากที่ลาออก	สามารถสมัครเป็นสมาชิกใหม่ได้ หลังลาออกแล้ว 3 เดือน	สามารถสมัครเป็นสมาชิกใหม่ได้ 1.สมาชิกผู้ทำธุรกิจถึงระดับ GL สมัครใหม่ได้หลังลาออกแล้ว 6 เดือน 2.ระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป สมัครใหม่ได้หลังลาออกแล้ว 1 ปี

# ประเภทของรายได้ตามแผนการตลาดยูนิไลฟ์

## 1 รายได้จากการขายปลีก

**กำไร** จากส่วนต่างของราคาผลิตภัณฑ์ที่นักธุรกิจที่ได้รับจากการซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาสมาชิก และนำไปจำหน่ายต่อใน ราคาขาย โดยจะได้รับในอัตรา **20-25%** ของแต่ละรายการสินค้า

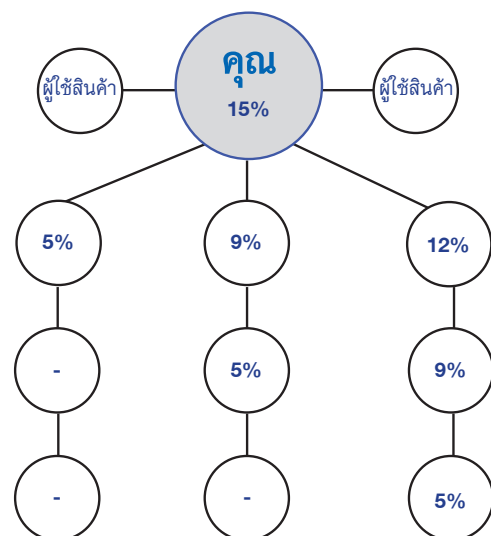
## 2 รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus) จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์

นักธุรกิจ สามารถใช้สิทธิในการ **ซื้อผลิตภัณฑ์ 5,000 บาท** ในราคาสมาชิก นักธุรกิจผู้ซื้อจะได้รับ **เงินส่วนลดพิเศษ 500 บาท** และผู้สปอนเซอร์ จะได้รับ **ส่วนลดพิเศษ 500 บาท** โดยนักธุรกิจผู้ซื้อ และผู้สปอนเซอร์ **จะได้รับคะแนน AV** สำหรับการขึ้นตำแหน่ง **แต่จะไม่ได้คะแนน BV** ในยอดซื้อผลิตภัณฑ์นี้ และส่วนลดพิเศษนี้จะได้รับในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป (การใช้สิทธิ์ Fast Start Bonus นักธุรกิจจะใช้สิทธิ์ได้ 1 ครั้ง เท่านั้น)

## 3 รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step)

**รอบปีปฏิทินในการสะสมคะแนน AV และ คะแนน BV คือ มกราคม ถึง ธันวาคม ของปี** รับ **ส่วนลดระดับ 5-15%** โดยคำนวณจาก คะแนน AAV สะสม ในกลุ่มส่วนตัว คือ คะแนน MAV ยอดซื้อผลิตภัณฑ์ส่วนตัว รวมกับคะแนน AV ของดาวเน็ตไลน์ (สูงสุดสายการสปอนเซอร์ละ 150,000 AV) รวมกันเป็นคะแนนในแต่ละระดับของอัตราส่วนลด ตามตารางระดับเงินส่วนลด แล้วนำเปอร์เซ็นต์เงินส่วนลดคูณกับคะแนน BV ของแต่ละเดือน จะเท่ากับรายได้ส่วนลดในเดือนนั้นๆ

ตาราง % ส่วนลด	
คะแนน AAV สะสม	ระดับ % ส่วนลด
5,000 AV	5 %
30,000 AV	9 %
70,000 AV	12 %
150,000 AV	15 %



- หมายเหตุ :
1. คะแนน AAV สะสมในแต่ละระดับ เป็นตัวกำหนดระดับ % ส่วนลด เพื่อรับรายได้
  2. รายได้ จะคำนวณจากระดับ % ส่วนลด คูณคะแนน BV ที่เกิดขึ้นในเดือนนั้นๆ

## การรับรายได้ระดับขั้นบันได

### 1. รายได้จากส่วนลดจากยอดซื้อส่วนตัว 5-15%

คำนวณจากระดับเปอร์เซ็นต์ส่วนลดในแต่ละเดือน ตามตาราง % ส่วนลด คูณกับ คะแนน MBV จากการซื้อผลิตภัณฑ์ของตนเองในเดือนที่ซื้อผลิตภัณฑ์

### 2. รายได้จากส่วนต่างระดับเปอร์เซ็นต์ส่วนลดระหว่างของตนเองกับดาวน์ไลน์ในสายการสปอนเซอร์

คำนวณจากยอดระดับ % ส่วนลดที่แตกต่างกัน ระหว่างระดับ % ส่วนลดของตนเอง กับของดาวน์ไลน์ในสายการสปอนเซอร์ แล้วนำส่วนต่าง % ส่วนลดนั้น คูณกับ คะแนน GBV จากยอดซื้อผลิตภัณฑ์ของดาวน์ไลน์ในสายการสปอนเซอร์แต่ละเดือน

## 4 รายได้บริหารเครือข่าย (Network)

สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL (Group Leader) ขึ้นไป ที่มีนักธุรกิจในสายการสปอนเซอร์ ที่เป็นระดับ 15%, GL, เหรียญ นักธุรกิจจะได้รับรายได้บริหารเครือข่ายจากยอดคะแนนกลุ่มของดาวน์ไลน์ในสายการสปอนเซอร์ ตามระดับตำแหน่งต่างๆ ดังนี้

### 1. ค่าบริหารเครือข่าย สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL

รับอัตราค่าบริหาร 3% จากคะแนนกลุ่ม GBV ของดาวน์ไลน์ระดับ 15% ลีกลงไปจนถึงระดับหัวหน้ากลุ่ม GL หรือระดับเหรียญ ในชั้นที่ 1 ของโครงสร้างเครือข่ายองค์กรของตนเอง

### 2. ค่าบริหารเครือข่าย สำหรับนักธุรกิจระดับเหรียญทองแดง ถึง ระดับรองข้าวเพชร

รับอัตราค่าบริหารตามระดับตำแหน่งของตนเอง จากคะแนนกลุ่ม GBV ของดาวน์ไลน์ในสายการสปอนเซอร์ โดยเปอร์เซ็นต์ค่าบริหารเครือข่ายจะแตกต่างกันไปตามลำดับขั้นต่าง ๆ ในโครงสร้างเครือข่ายองค์กร

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ การขึ้นตำแหน่ง (มีจำนวนสายการสปอนเซอร์ ระดับ GL ขึ้นไป)	รักษาคุณสมบัติ เพื่อรับรายได้ขั้นที่ 2 และ 3 ด้วยคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) ในเดือนนั้นๆ	รายได้บริหารเครือข่าย (Net work)			
			จาก GBV ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL	จาก GBV ของกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ		
				ขั้นที่ 1	ขั้นที่ 2	ขั้นที่ 3
 เหรียญทองแดง	3 สายการสปอนเซอร์	GAV = 5,000 AV ขึ้นไป	3.0%	3.0%	3.0%	-
 เหรียญเงิน	6 สายการสปอนเซอร์	GAV = 10,000 AV ขึ้นไป	3.5%	3.5%	3.5%	-
 เหรียญทอง	9 สายการสปอนเซอร์	GAV = 15,000 AV ขึ้นไป	4.0%	4.0%	4.0%	-
 เหรียญทองกิตติมศักดิ์	12 สายการสปอนเซอร์	GAV = 20,000 AV ขึ้นไป	4.5%	4.5%	4.5%	1.0%
 รองข้าวเงิน	15 สายการสปอนเซอร์	GAV = 25,000 AV ขึ้นไป	5.0%	5.0%	4.5%	1.5%
 รองข้าวทอง	18 สายการสปอนเซอร์	GAV = 30,000 AV ขึ้นไป	6.0%	6.0%	5.0%	2.0%
 รองข้าวเพชร	21 สายการสปอนเซอร์	GAV = 35,000 AV ขึ้นไป	7.0%	7.0%	5.5%	2.5%

## 5 รายได้เงินกองทุน GL (All Sale)

สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL เท่านั้น โดยมีเกณฑ์การรับเงินดังนี้

### การทำคุณสมบัติ เพื่อรับเงินกองทุน

1. ผู้มีสิทธิรับเงินกองทุน คือ นักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ที่ดำรงตำแหน่งมาแล้วอย่างน้อย 1 เดือน (GL ที่ขึ้นตำแหน่งใหม่ในเดือนนั้นๆ ยังไม่มีสิทธิได้รับเงินกองทุนในเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง)
2. เดือนที่มีสิทธิรับเงินกองทุน นักธุรกิจ GL ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว สำหรับรับเงินกองทุน (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ

### การรับรายได้

1. จำนวนเงินกองทุน GL ประจำเดือน เท่ากับ 2% จากคะแนน BV ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
2. เงินกองทุน จะแบ่งจ่าย ดังนี้

ตำแหน่ง	รักษาคุณสมบัติ (QB)	ยอดเงินกองทุน
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL	เดือนที่มีสิทธิรับเงินกองทุน นักธุรกิจระดับ GL ผ่านคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว เพื่อรับเงินกองทุน (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไป ในเดือนนั้นๆ	2% จากคะแนน BV ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
แบ่งจ่าย	30% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามจำนวน GL ผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB) ทุกคน คนละเท่าๆ กัน	
	70% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามคะแนนของ BV กลุ่มส่วนตัว (FBV) ของนักธุรกิจ GL ที่ผ่านคุณสมบัติแต่ละคน เทียบกับคะแนน BV รวมของกลุ่มนักธุรกิจ GL ที่ผ่านคุณสมบัติทั้งหมด	

## 6 รายได้เงินกองทุนเหรียญ (All Sale)

### การทำคุณสมบัติ เพื่อรับเงินกองทุน

1. ผู้มีสิทธิรับเงินกองทุน คือ นักธุรกิจระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป จนถึงระดับรองชาวเพชร ที่ดำรงตำแหน่งมาแล้วอย่างน้อย 1 เดือน (นักธุรกิจระดับเหรียญที่ขึ้นตำแหน่งใหม่ในเดือนนั้นๆ ยังไม่มีสิทธิได้รับเงินกองทุนเหรียญในเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง)
2. สำหรับนักธุรกิจระดับ GL เดิม ที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญ และผ่านคุณสมบัติเกณฑ์การรับเงินกองทุน ในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ให้นักธุรกิจระดับเหรียญใหม่ รับเงินกองทุนในส่วนของเงินกองทุน GL
3. เดือนที่มีสิทธิรับเงินกองทุน นักธุรกิจระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป จนถึงระดับรองชาวเพชร ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัวสำหรับ รับเงินกองทุน (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ



## การรับรายได้

สำหรับนักธุรกิจระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป จนถึงระดับรวงข้าวเพชร โดยมีเกณฑ์การรับเงินดังนี้

1. ยอดเงินกองทุนเหรียญประจำเดือน เท่ากับ 2% จากคะแนน BV ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิโลฟ
2. เงินกองทุนเหรียญ แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

### A. กองทุนเหรียญ – ขยาย

ตำแหน่ง	รักษาคูณสมบัติ (QB)	ยอดเงินกองทุน
เหรียญทองแดงขึ้นไป ถึง รวงข้าวเพชร	เดือนที่มีสิทธิรับเงินกองทุน นักธุรกิจระดับเหรียญ ผ่านคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว เพื่อรับเงินกองทุน (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไป ในเดือนนั้นๆ	1% จากคะแนน BV ยอดขายรวม รายเดือนของยูนิโลฟ
แบ่งจ่าย	30% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB) ทุกคน คนละเท่าๆ กัน	
	70% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามคะแนนของ BV กลุ่มส่วนตัว (FBV) ของนักธุรกิจที่ผ่านคุณสมบัติแต่ละคน เทียบกับคะแนน BV รวมของกลุ่มนักธุรกิจที่ผ่านคุณสมบัติทั้งหมด	

### B. กองทุนเหรียญ – บริหาร

ตำแหน่ง	รักษาคูณสมบัติ (QB)	ยอดเงินกองทุน
เหรียญทองแดงขึ้นไป ถึง รวงข้าวเพชร	มีดาวน์ไลน์ GL หรือเหรียญที่มีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไป ในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป (โดยนับให้ถึงเหรียญระดับชั้นที่ 2 ในแต่ละสาย การสปอนเซอร์)	1% จากคะแนน BV ยอดขายรวม รายเดือนของยูนิโลฟ
แบ่งจ่าย	60% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB) ทุกคน คนละเท่าๆ กัน	
	20% ของยอดเงินกองทุน แบ่งจ่ายตามคะแนนประจำตำแหน่งของนักธุรกิจ (PS) (คะแนนประจำตำแหน่ง รายละเอียดตามตารางคะแนนประจำตำแหน่ง )	
	20% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามคะแนน BV องค์กร (OBV) โดยนับรวมคะแนนจาก FBV ของกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ ทั้งหมดไปจนถึงระดับชั้นที่ 2	

หมายเหตุ : กรณีนักธุรกิจ ไม่สามารถทำคุณสมบัติในข้อ A แต่ทำคุณสมบัติในข้อ B ได้  
ให้นักธุรกิจ ยังคงได้รับผลประโยชน์ เฉพาะเงินกองทุน เหรียญบริหาร ในสัดส่วนของตนเอง

คะแนนประจำตำแหน่ง PS (Position Score) เพื่อรับเงินกองทุนเหรียญบริหาร

ตำแหน่ง	คะแนนประจำตำแหน่ง	คะแนนตำแหน่งดาว์ไนน์ ส่งให้อัพไลน์ในระดับเหรียญขึ้นไป	
หัวหน้ากลุ่ม	GL	-	1
เหรียญทองแดง	BR	6	3
เหรียญเงิน	SV	12	6
เหรียญทอง	GD	18	9
เหรียญทองกิตติมศักดิ์	HGD	24	12
รองข่าวเงิน	SVP	30	15
รองข่าวทอง	GDP	36	18
รองข่าวเพชร	DMP	42	21

นับคะแนน  
สายการสปอร์นเซอร์  
สายละ 1 ตำแหน่ง  
ซึ่งพิจารณาจากตำแหน่ง  
ของนักธุรกิจระดับ GL  
หรือเหรียญในลำดับแรก  
ที่เกิดขึ้น ในแต่ละ  
สายการสปอร์นเซอร์

## 7 รายได้โบนัสเงินสด

- สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป โดยการสะสมคะแนน ABV ทั้งปี (สะสมยอด มกราคม - ธันวาคม ของรอบปีปฏิทิน)
- รอบการจ่ายโบนัสเงินสด 2 ครั้ง ต่อปี
  - ครั้งที่ 1 คะแนน ABV ตั้งแต่เดือน มกราคม - มิถุนายน รับโบนัสเงินสดกลางปี (ตามเกณฑ์ที่กำหนด) ในวันที่ 15 กรกฎาคม ของปีที่ผ่านมาผ่านคุณสมบัติ
  - ครั้งที่ 2 คะแนน ABV ตั้งแต่เดือนมกราคม - ธันวาคม รับโบนัสเงินสดปลายปี (ตามเกณฑ์ที่กำหนด) ในส่วนที่สามารถทำเพิ่มได้ (โดยคิดจากส่วนต่างของโบนัสเงินสดกลางปีที่ทำได้ และรับเงินในวันที่ 15 มกราคม ของปีถัดไปจากปีที่ผ่านมาผ่านคุณสมบัติ)
- ประเภทของโบนัสเงินสด มี 2 ประเภท ดังนี้

### 3.1. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว)

นักธุรกิจที่จะมีสิทธิ์ได้รับเงินโบนัส จะต้องมียอดคะแนน ABV 1 ล้าน BV ขึ้นไป ในรอบปีปฏิทิน

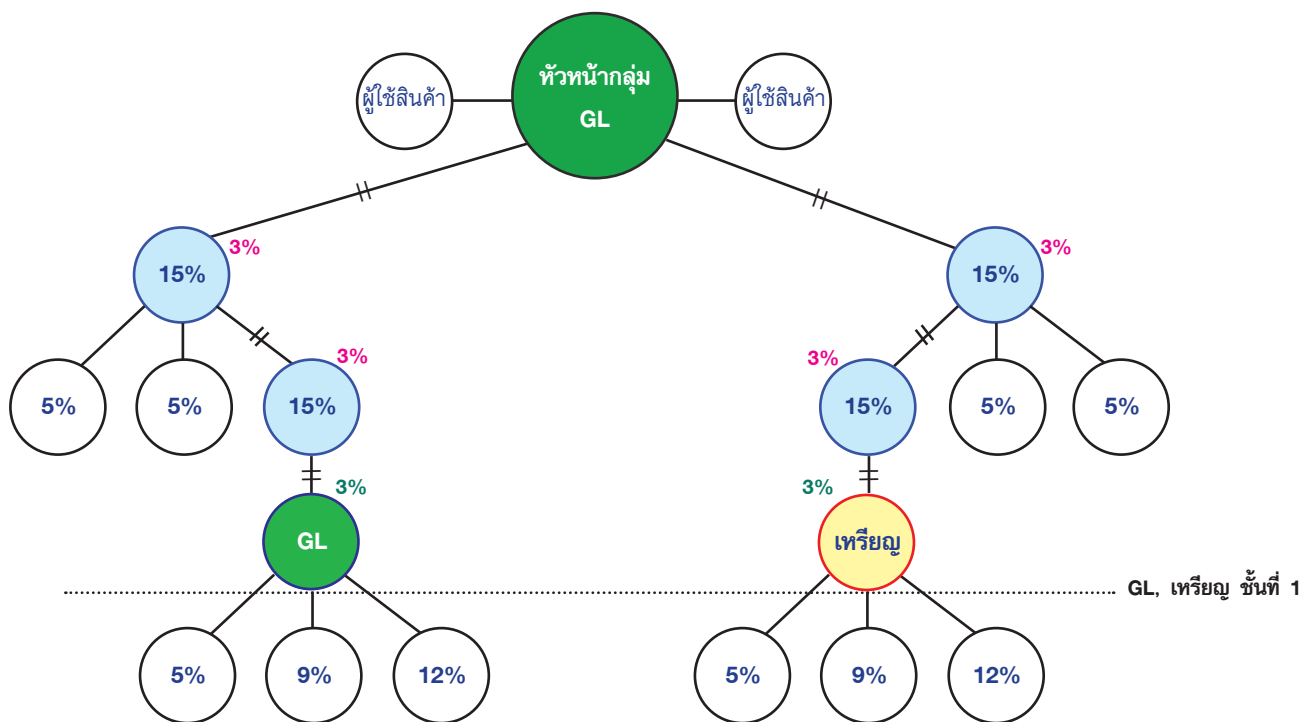
ตำแหน่ง	คะแนน ABV สะสมทั้งปี	รับ โบนัสเงินสด ส่วนตัว
ตั้งแต่ระดับ หัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป	1 ล้าน BV	50,000 บาท
	2 ล้าน BV	100,000 บาท
	3 ล้าน BV	150,000 บาท
	4 ล้าน BV	200,000 บาท
	5 ล้าน BV	250,000 บาท
	6 ล้าน BV	300,000 บาท
	7 ล้าน BV ขึ้นไป	500,000 บาท

### 3.2. โบนัสเงินสด (กลุ่ม)

1. นักธุรกิจต้องมี ABV ของตนเอง 1 ล้าน BV ขึ้นไป
2. มีนักธุรกิจดาวเด่นในสายการสปอนเซอร์ตั้งแต่ระดับ GL ขึ้นไป มีคะแนน ABV 1 ล้าน BV ขึ้นไป โดยนับให้สายการสปอนเซอร์ละ 1 GL ตามจำนวนสายการสปอนเซอร์ที่กำหนด เพื่อทำคุณสมบัติในการรับโบนัสเงินสดกลุ่ม

ตำแหน่ง		มีจำนวนสายการสปอนเซอร์ ระดับ GL ขึ้นไป ที่มี ABV 1 ล้าน BV ขึ้นไป	รับ โบนัสเงินสด กลุ่ม
เหรียญทองแดง	BR	3 สายการสปอนเซอร์	100,000 บาท
เหรียญเงิน	SV	6 สายการสปอนเซอร์	200,000 บาท
เหรียญทอง	GD	9 สายการสปอนเซอร์	300,000 บาท
เหรียญทองกิตติมศักดิ์	HGD	12 สายการสปอนเซอร์	500,000 บาท
รางวัลเงิน	SVP	15 สายการสปอนเซอร์	700,000 บาท
รางวัลทอง	GDP	18 สายการสปอนเซอร์	900,000 บาท
รางวัลเพชร	DMP	21 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป	1,000,000 บาท





### คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “หัวหน้ากลุ่ม GL”

มีดาวนิไลน์ติดตัวเป็นกลุ่ม 15% 2 สายการสปอนเซอร์ หรือ มีคะแนน AV สะสม (AAV) ตั้งแต่ 300,000 AV ขึ้นไป

### ผลประโยชน์

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%
  - 3.2) 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม GL หรือเหรียญ ในขั้นที่ 1
4. รายได้กองทุน GL (All Sale) 2% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
5. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท

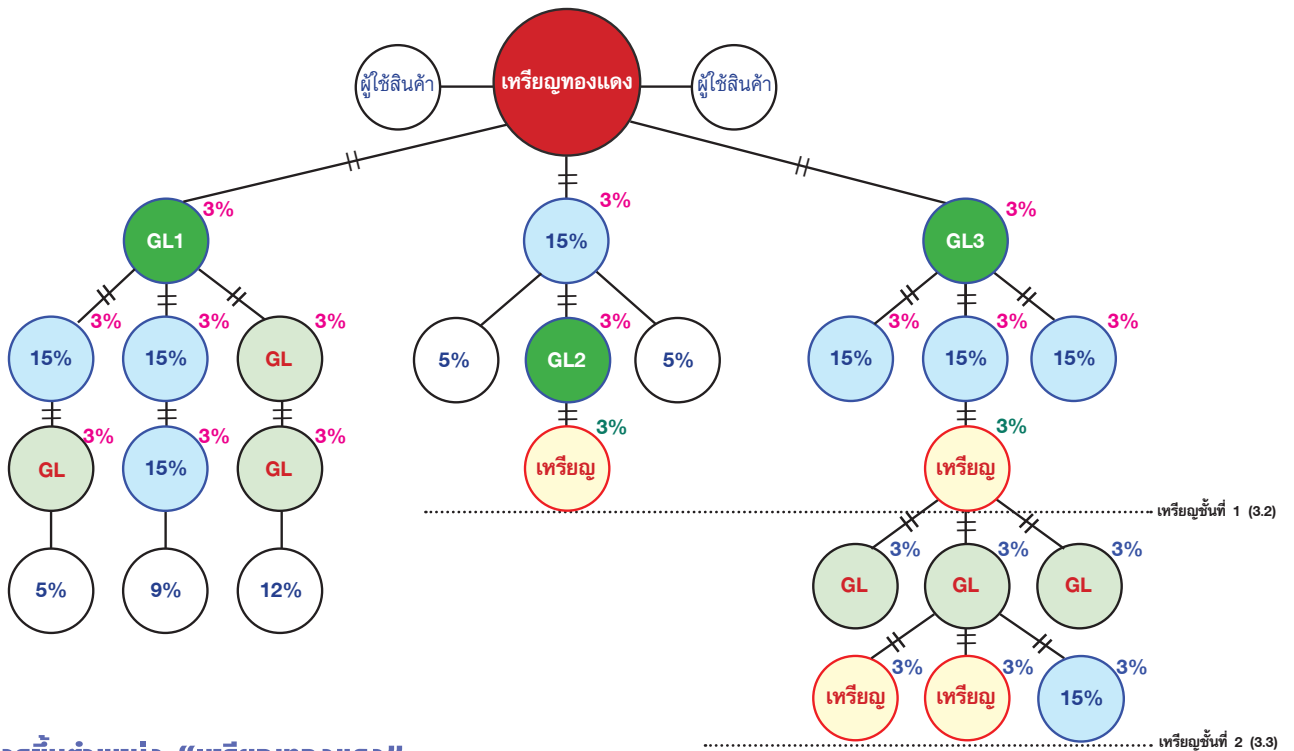
### เกณฑ์การรับเงิน “กองทุน GL” 2%

ยอดเงินกองทุน = 2% จากคะแนน BV ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์  
 ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง  
 โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิได้รับเงินกองทุน

ยอดเงินกองทุน แบ่งจ่าย

- 30% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB)
- 70% ของยอดเงินกองทุน แบ่งตามสัดส่วนของคะแนนกองทุน FBV ของตนเอง เทียบ FBV รวมของผู้ผ่านกองทุนในเดือนนั้นๆ  
 (\*ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)

หมายเหตุ : GL ใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิรับเงินกองทุน GL



**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญทองแดง”**

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 3 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

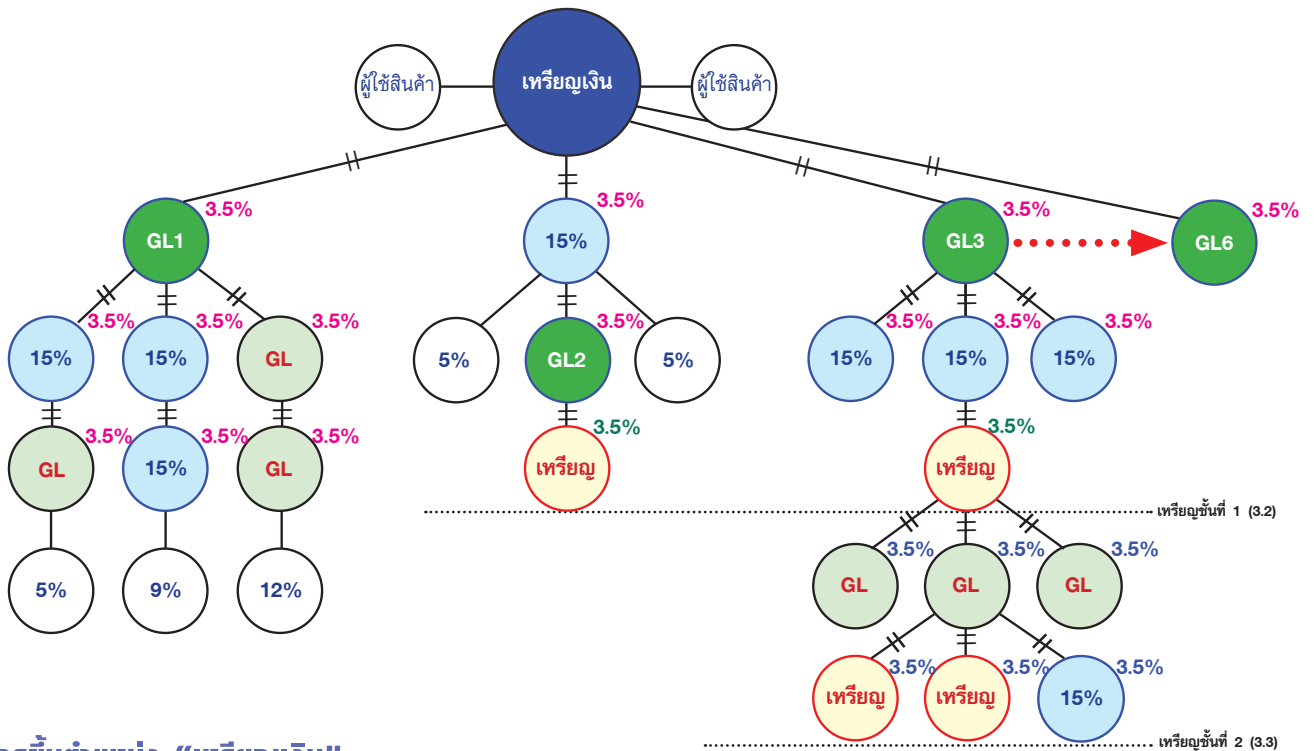
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
  - 3.3) 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2

\*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 5,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญชั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน หน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 100,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เหรียญใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มียสิทธิรับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของกองทุน GL



**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญเงิน”**

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 6 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

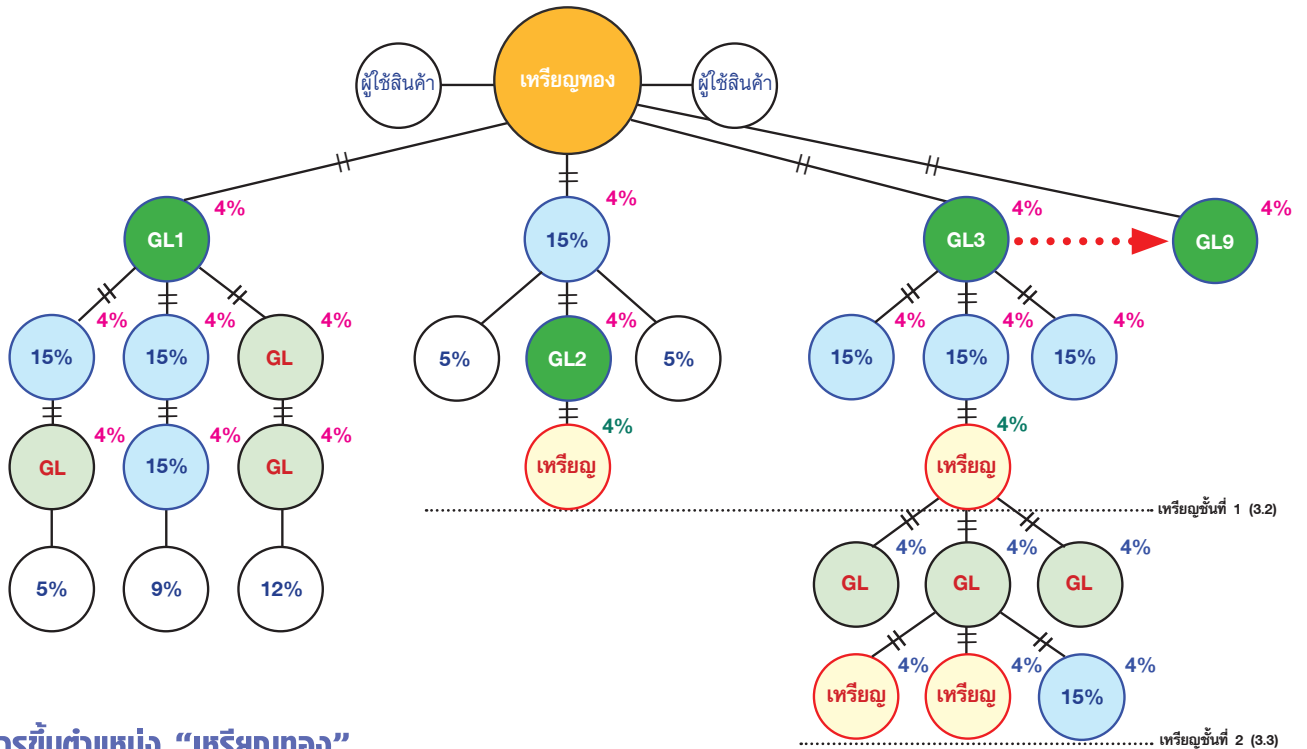
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 3.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 3.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
  - 3.3) 3.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2

\*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 10,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญชั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 200,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เหรียญใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มียสิทธิรับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของกองทุน GL



**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญทอง”**

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 9 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

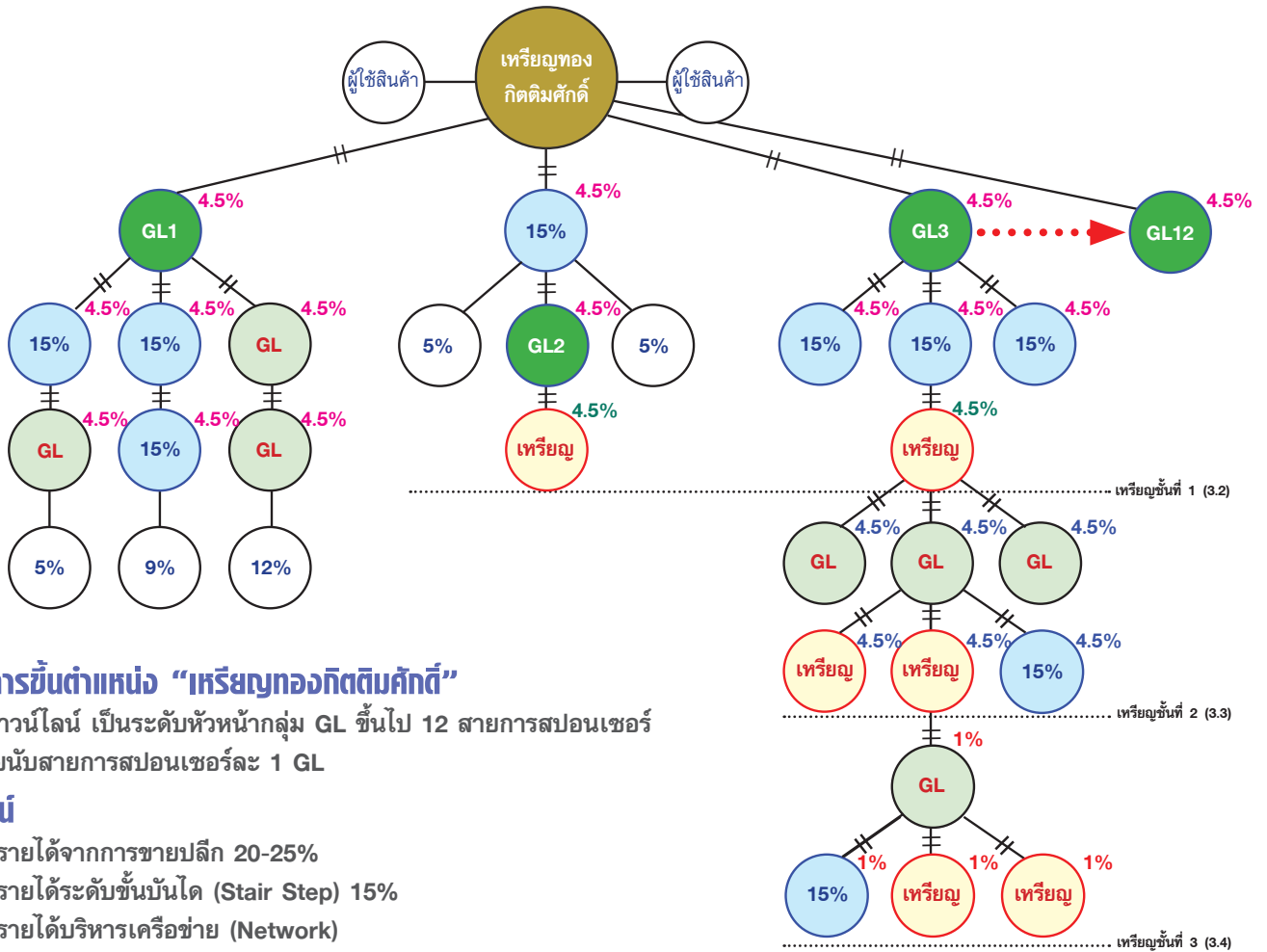
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 4% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 4% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
  - 3.3) 4% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2

\*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 15,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญชั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 300,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เหรียญใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิ์รับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของกองทุน GL



**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญทองกิตติมศักดิ์”**

มีดาวไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 12 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

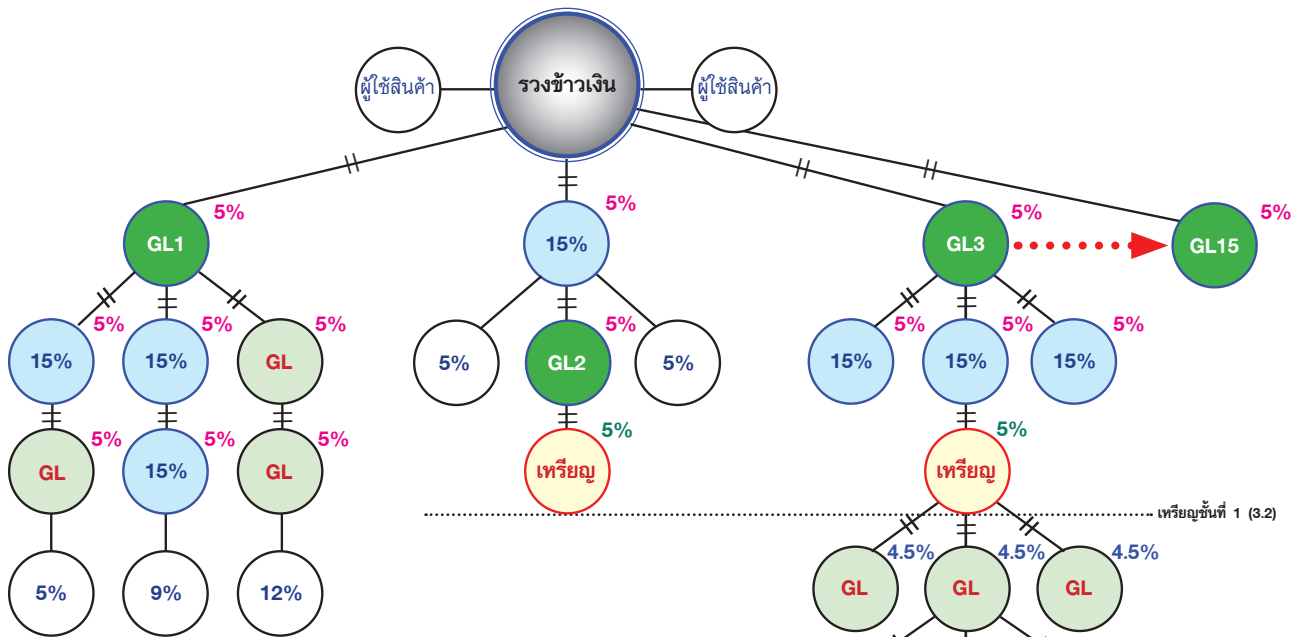
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 4.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 4.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
  - 3.3) 4.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2
  - 3.4) 1% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 3
- \*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน กลุ่มส่วนตัว GAV = 20,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุน กลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุน กลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญชั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 500,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เหรียญใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มียสิทธิ์รับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของกองทุน GL





**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “รองข้าวเงิน”**

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 15 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

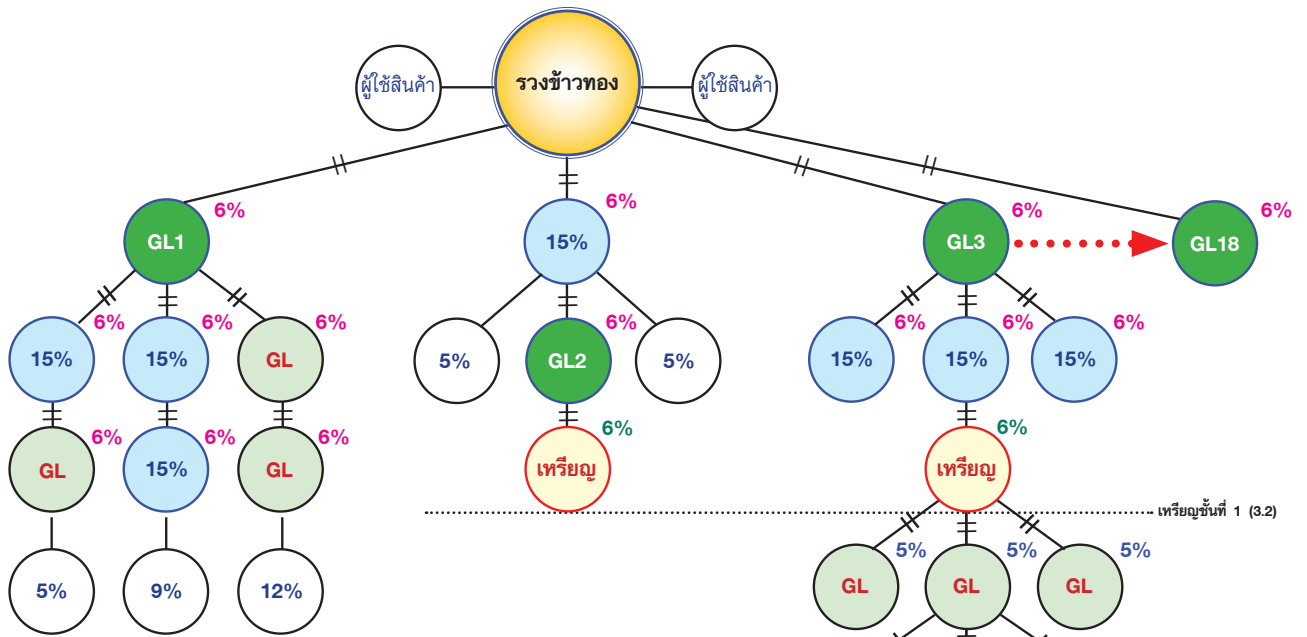
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
  - 3.3) 4.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2
  - 3.4) 1.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 3

\*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 25,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญชั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 700,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เหรียญใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มียสิทธิ์รับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของคุณสมบัติ GL



**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “รวงข้าวทอง”**

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 18 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

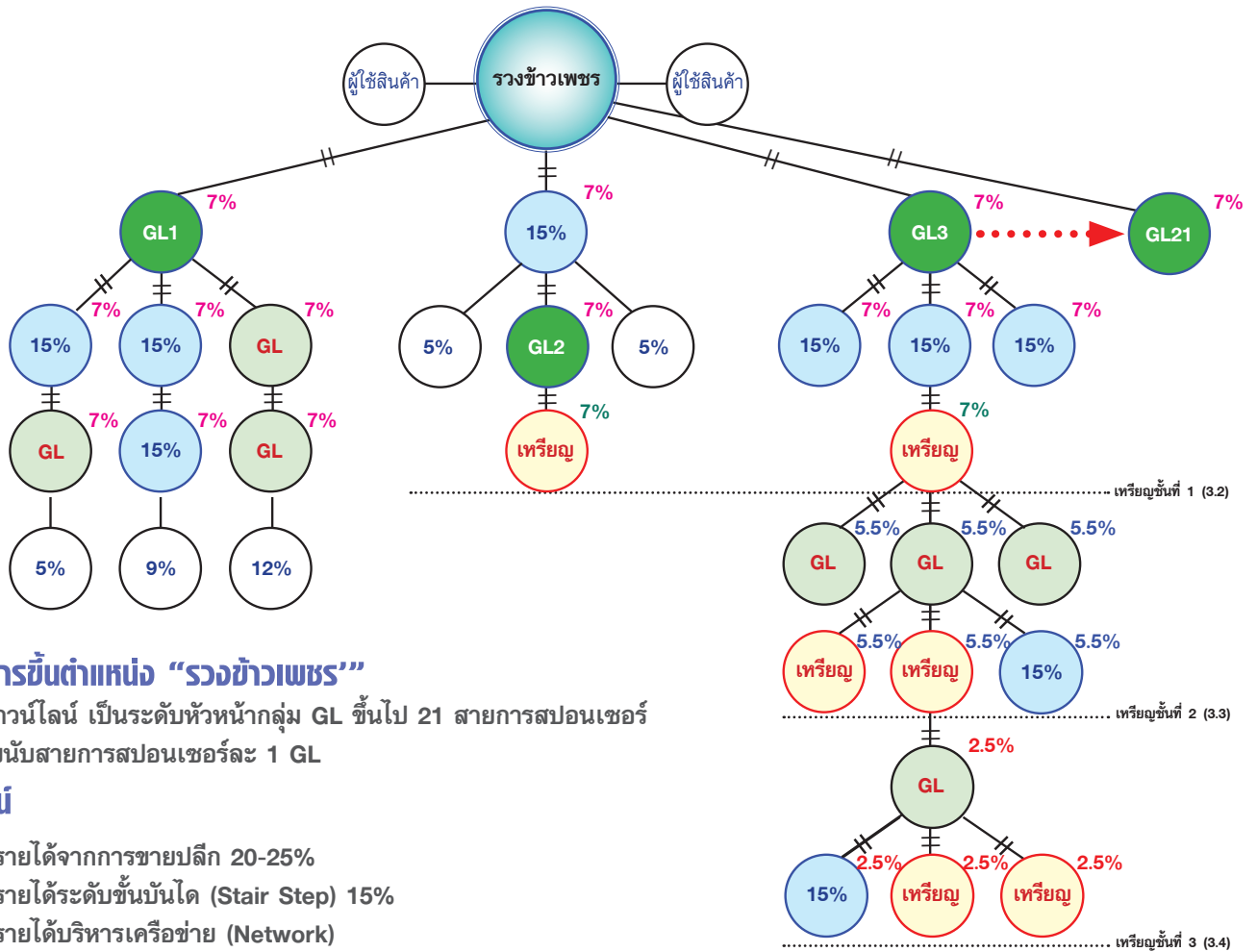
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 6% จาก คະแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 6% จาก คະแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
  - 3.3) 5% จาก คະแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2
  - 3.4) 2% จาก คະแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 3

\*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 30,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญชั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 900,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เหรียญใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิ์รับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของกองทุน GL



**คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “รวงข้าวเพชร”**

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 21 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL




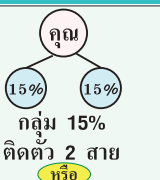
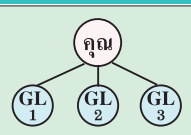
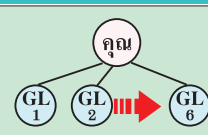
**ผลประโยชน์**

1. รายได้จากการขายปลีก 20-25%
2. รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
3. รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
  - 3.1) 7% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
  - 3.2) 7% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเครือข่าย ในขั้นที่ 1
  - 3.3) 5.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเครือข่าย ในขั้นที่ 2
  - 3.4) 2.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเครือข่าย ในขั้นที่ 3

\*\*\* การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 35,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
4. รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
5. รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเครือข่าย ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเครือข่ายขั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
6. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
7. โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 1,000,000 บาท

หมายเหตุ :

- \* เครือข่ายใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิรับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- \* กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเครือข่ายใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเครือข่ายใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเครือข่ายใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของคุณสมบัติ GL

รายได้ระดับผู้จำหน่าย			โครงสร้างการรับ												
สมาชิก	สิทธิพิเศษ	ระดับ 5-15%	1	2	3										
<b>รายได้จากการขายปลีก</b>  <b>กำไร</b> จากการซื้อผลิตภัณฑ์ ในราคาสมาชิก และนำไปจำหน่ายต่อ ในราคาขาย <b>20-25%</b> ของ แต่ละรายการสินค้า	<b>รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus) จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์</b>  <b>ซื้อผลิตภัณฑ์ 5,000 บาท</b> นักธุรกิจผู้ซื้อจะได้รับ <b>ส่วนลดพิเศษ 500 บาท</b>  และผู้สปอนเซอร์จะได้รับ <b>ส่วนลดพิเศษ 500 บาท</b>  โดยนักธุรกิจผู้ซื้อและผู้สปอนเซอร์ จะได้รับคะแนน AV แต่จะไม่ได้คะแนน BV	<b>ระดับ 5-15%</b>  <b>รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step)</b>  ตาราง % ส่วนลด <table border="1"> <thead> <tr> <th>คะแนน AAV สะสม</th> <th>% ส่วนลด</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5,000 AV</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>30,000 AV</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td>70,000 AV</td> <td>12%</td> </tr> <tr> <td>150,000 AV</td> <td>15%</td> </tr> </tbody> </table> รับส่วนลดระดับ 5-15%  โดยนำระดับ % ส่วนลด (คำนวณจากคะแนน AAV สะสม) คูณ กับคะแนน BV ของสินค้า	คะแนน AAV สะสม	% ส่วนลด	5,000 AV	5%	30,000 AV	9%	70,000 AV	12%	150,000 AV	15%	<b>หัวหน้ากลุ่ม GL</b>  	<b>เหรียญทองแดง</b>  	<b>เหรียญเงิน</b>  
			คะแนน AAV สะสม	% ส่วนลด											
			5,000 AV	5%											
			30,000 AV	9%											
			70,000 AV	12%											
150,000 AV	15%														
<b>1</b> รายได้จากการขาย 20-25%	<b>1</b> รายได้จากการขาย 20-25%	<b>1</b> รายได้จากการขาย 20-25%	<b>1</b> รายได้จากการขาย 20-25%	<b>1</b> รายได้จากการขาย 20-25%	<b>1</b> รายได้จากการขาย 20-25%										
<b>2</b> รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%	<b>2</b> รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%	<b>2</b> รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%	<b>2</b> รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%	<b>2</b> รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%	<b>2</b> รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%										
<b>3</b> รายได้บริหารเครือข่าย	<b>3</b> รายได้บริหารเครือข่าย	<b>3</b> รายได้บริหารเครือข่าย	<b>3</b> รายได้บริหารเครือข่าย	<b>3</b> รายได้บริหารเครือข่าย	<b>3</b> รายได้บริหารเครือข่าย										
<b>4</b> กองทุน GL	<b>4</b> กองทุนเหรียญ-ขยาย	<b>4</b> กองทุนเหรียญ-ขยาย	<b>4</b> กองทุนเหรียญ-ขยาย	<b>4</b> กองทุนเหรียญ-ขยาย	<b>4</b> กองทุนเหรียญ-ขยาย										
<b>5</b> กองทุนเหรียญ-บริหาร	<b>5</b> กองทุนเหรียญ-บริหาร	<b>5</b> กองทุนเหรียญ-บริหาร	<b>5</b> กองทุนเหรียญ-บริหาร	<b>5</b> กองทุนเหรียญ-บริหาร	<b>5</b> กองทุนเหรียญ-บริหาร										
<b>ใช้สิทธิ์ได้ครั้งเดียว (ต้องแจ้งเจ้าหน้าที่)</b>	<b>สะสมยอดทั้งปี ตั้งแต่ ม.ค. - ธ.ค.</b>	 กลุ่ม 15% ติดตัว 2 สาย หรือ	 กลุ่ม GL ขึ้นไป 3 สาย (แต่ละสายการสปอนเซอร์) นับให้สายละ 1 GL	 กลุ่ม GL ขึ้นไป 6 สาย (แต่ละสายการสปอนเซอร์) นับให้สายละ 1 GL											
			จากคะแนน AV สะสม (AAV) = 300,000 AV												

# ขั้นตำแหน่งเร็ว รับผลประโยชน์ง่ายขึ้น มากขึ้น มีโบนัสเงินสด 2 ครั้ง/ปี

## รายได้พนักงานธุรกิจ ในระดับตำแหน่งต่างๆ

4	5	6	7	8
เหรียญทอง	เหรียญทองกิตติมศักดิ์	รวงข้าวเงิน	รวงข้าวทอง	รวงข้าวเพชร
1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย
20-25%	20-25%	20-25%	20-25%	20-25%
2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได
15%	15%	15%	15%	15%
3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย
4% จากกลุ่ม 15%, GL	4.5% จากกลุ่ม 15%, GL	5% จากกลุ่ม 15%, GL	6% จากกลุ่ม 15%, GL	7% จากกลุ่ม 15%, GL
+	+	+	+	+
4% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	4.5% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	5% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	6% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	7% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)
+	+	+	+	+
4% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)	4.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)	4.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)	5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)	5.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)
+	+	+	+	+
1% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 3)	1.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 3)	2% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 3)	2.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 3)	2.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 3)
4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย
1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท
5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร
1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท	1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท

โบนัสเงินสด	
1. โบนัสเงินสด ส่วนตัว	
1 ล้าน BV/ปี รับ 50,000 บาท	
2 ล้าน BV/ปี รับ 100,000 บาท	
3 ล้าน BV/ปี รับ 150,000 บาท	
4 ล้าน BV/ปี รับ 200,000 บาท	
5 ล้าน BV/ปี รับ 250,000 บาท	
6 ล้าน BV/ปี รับ 300,000 บาท	
7 ล้าน BV/ปี รับ 500,000 บาท	
2. โบนัสเงินสด กลุ่ม	
3 GL เหรียญทองแดง (แต่ละสาขา) รับ 100,000 บาท	
6 GL เหรียญเงิน (แต่ละสาขา) รับ 200,000 บาท	
9 GL เหรียญทอง (แต่ละสาขา) รับ 300,000 บาท	
12 GL เหรียญทองกิตติมศักดิ์ (แต่ละสาขา) รับ 500,000 บาท	
15 GL เหรียญรวงข้าวเงิน (แต่ละสาขา) รับ 700,000 บาท	
18 GL เหรียญรวงข้าวทอง (แต่ละสาขา) รับ 900,000 บาท	
21 GL เหรียญรวงข้าวเพชร (แต่ละสาขา) รับ 1,000,000 บาท	
โดย GL แต่ละสายสปอร์นเซอร์ ต้องมี คะแนน BV สะสมทั้งปี (ABV) 1 ล้าน BV	
• รับโบนัสเงินสด 2 ครั้ง/ปี	
ครั้งที่ 1 เดือน กรกฎาคม	
ครั้งที่ 2 เดือน มกราคม ของปีถัดไป	

คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่งต่างๆ				
<p>กลุ่ม GL ขึ้นไป 9 สาย (แต่ละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL</p>	<p>กลุ่ม GL ขึ้นไป 12 สาย (แต่ละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL</p>	<p>กลุ่ม GL ขึ้นไป 15 สาย (แต่ละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL</p>	<p>กลุ่ม GL ขึ้นไป 18 สาย (แต่ละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL</p>	<p>กลุ่ม GL ขึ้นไป 21 สาย (แต่ละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL</p>

\*ศึกษารายละเอียดอื่น ๆ เพิ่มเติมได้จากข้อมูลที่ปรากฏอยู่ในคู่มือเล่มนี้

# ตัวอย่างการสะสมคะแนน เพื่อรับเงินส่วนลด และโบนัสเงินสด

เดือน	คะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) รายเดือน	การขึ้นตำแหน่งคิดจาก คะแนน AV สะสมรายเดือน	คะแนน AV สะสมทั้งปี (AAV)	ระดับ % ส่วนลด	คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) รายเดือน	คะแนน BV สะสมทั้งปี (ABV)	การคำนวณเงินส่วนลด คิดจาก คะแนน BV รายเดือน X ระดับ% ส่วนลด
ม.ค.	6,000 AV	6,000 AV =	6,000 AV	5%	5,000 BV	5,000 BV	5,000 BV x 5% = 250 บาท
ก.พ.	12,000 AV	6,000 AV + 12,000 AV =	18,000 AV	5%	10,000 BV	15,000 BV	10,000 BV x 5% = 500 บาท
มี.ค.	18,000 AV	18,000 AV + 18,000 AV =	36,000 AV	9%	15,000 BV	30,000 BV	15,000 BV x 9% = 1,350 บาท
เม.ย.	24,000 AV	36,000 AV + 24,000 AV =	60,000 AV	9%	20,000 BV	50,000 BV	20,000 BV x 9% = 1,800 บาท
พ.ค.	36,000 AV	60,000 AV + 36,000 AV =	96,000 AV	12%	30,000 BV	80,000 BV	30,000 BV x 12% = 3,600 บาท
มิ.ย.	60,000 AV	96,000 AV + 60,000 AV =	156,000 AV	15%	50,000 BV	130,000 BV	50,000 BV x 15% = 7,500 บาท
ก.ค.	72,000 AV	156,000 AV + 72,000 AV =	228,000 AV	15%	60,000 BV	190,000 BV	60,000 BV x 15% = 9,000 บาท
ส.ค.	72,000 AV	228,000 AV + 72,000 AV =	300,000 AV	15%	60,000 BV	250,000 BV	60,000 BV x 15% = 9,000 บาท
<b>ขึ้นตำแหน่งหัวหน้ากลุ่ม GL</b>							
ก.ย.	120,000 AV	300,000 AV + 120,000 AV =	420,000 AV	15%	100,000 BV	350,000 BV	100,000 BV x 15% = 15,000 บาท
ต.ค.	240,000 AV	420,000 AV + 240,000 AV =	660,000 AV	15%	200,000 BV	550,000 BV	200,000 BV x 15% = 30,000 บาท
พ.ย.	340,000 AV	660,000 AV + 340,000 AV =	1,000,000 AV	15%	300,000 BV	850,000 BV	300,000 BV x 15% = 45,000 บาท
ธ.ค.	200,000 AV	1,000,000 AV + 200,000 AV =	1,200,000 AV	15%	150,000 BV	1,000,000 BV	150,000 BV x 15% = 22,500 บาท

คะแนน AV สะสม	5,000 AV	ระดับ % ส่วนลด	5%
คะแนน AV สะสม	30,000 AV	ระดับ % ส่วนลด	9%
คะแนน AV สะสม	70,000 AV	ระดับ % ส่วนลด	12%
คะแนน AV สะสม	150,000 AV	ระดับ % ส่วนลด	15%

**รับ โบนัสเงินสดปลายปี  
50,000 บาท**

## ตัวอย่าง การคำนวณคะแนน ABV และรายได้จากกองทุนต่างๆ

### 1. ตัวอย่าง การคำนวณ คะแนน BV สะสม (ABV)

(ABV เกิดจากคะแนน BV ส่วนตัว รวมกับคะแนน BV ของดาวไลน์แบบ UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ไม่เกิน 150,000 AV และของดาวไลน์แบบ UM) การคำนวณ ABV แต่ละสายการสปอนเซอร์ คำนวณ ณ เดือนที่ขึ้นระดับ 15% ดังนี้

**ตัวอย่างที่ 1** คุณ มีสมาชิกในสายการสปอนเซอร์ คือ ก ขึ้นระดับ 15% ในเดือนแรก

สายการสปอนเซอร์ ก มีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) = 160,000 AV คิดเป็นคะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) = 150,000 BV การคำนวณคะแนน BV ที่ คุณ จะได้รับ จากสายการสปอนเซอร์ ก คือ

$$\frac{\text{คะแนน AV สายการสปอนเซอร์ สายละ } 150,000 \text{ AV} \times \text{คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) } 150,000 \text{ BV}}{\text{คะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) } 160,000 \text{ AV}} = 140,625 \text{ BV}$$

สรุป คุณ จะมีคะแนน BV ที่นำมาคำนวณได้ในเดือนแรก คือ **140,625 BV**

**ตัวอย่างที่ 2** คุณ มีสมาชิกในสายการสปอนเซอร์ คือ ข ขึ้นระดับ 12% ในเดือนแรก

มีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) = 120,000 AV คิดเป็นคะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) 100,000 BV เดือนที่ 2 สมาชิก ข ขึ้นระดับ 15%

สายการสปอนเซอร์ ข มีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) = 50,000 AV คิดเป็นคะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) 40,000 BV จะคำนวณจากส่วนต่างจากคะแนน 150,000 AV - คะแนน AV กลุ่ม 120,000 AV

เท่ากับจะเหลือคะแนน AV ที่ คุณ จะได้รับ = 30,000 AV

การคำนวณยอด BV ที่ คุณ จะได้รับ คือ

$$\frac{\text{คะแนน AV สายการสปอนเซอร์ ข } 30,000 \text{ AV} \times \text{คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) } 40,000 \text{ BV}}{\text{คะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) } 50,000 \text{ AV}} = 24,000 \text{ BV}$$

สรุป สมาชิกสายการสปอนเซอร์ ข มีคะแนน BV ที่ คุณ นำมาคำนวณได้ในเดือนที่ 1+2 คือ **100,000 BV + 24,000 BV = 124,000 BV**

## ตัวอย่าง การคำนวณรายได้ “กองทุน GL”

### สมมติ

เดือนกรกฎาคม บริษัท มียอดขาย BV รวม = 35,000,000 BV  
 ยอดเงินกองทุน GL = 2% จาก ยอดขาย BV รวม = 35,000,000 BV X 2% = 700,000 บาท  
 มี สมาชิกระดับ GL ผ่านคุณสมบัติ (QB) = 140 คน  
 มี คะแนน BV รวม ของสมาชิกระดับ GL ทั้ง 140 คน (OBV) = 12,000,000 BV

### ยอดกองทุน แบ่งจ่าย 2 ส่วน

#### ส่วนที่ 1 30% แบ่งเฉลี่ยตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ

30% จากยอดกองทุน 700,000 บาท = 700,000 X 30% = 210,000 บาท  
 สมาชิกระดับ GL ทั้ง 140 คน จะได้รับเฉลี่ยเท่ากัน คนละ = 1,500 บาท .....①

#### ส่วนที่ 2 70% แบ่งตามคะแนน FBV ของแต่ละคน

70% จากกองทุน 700,000 บาท = 700,000 X 70% = 490,000 บาท

สมาชิกระดับ GL ทั้ง 140 คน จะได้รับตามสัดส่วน คะแนน FBV ของแต่ละท่าน เช่น

- สมาชิก GL ก มีคะแนน FBV 50,000 BV จะได้รับกองทุนส่วนที่ 2

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับเหรียญที่ผ่านคุณสมบัติ}} = \frac{490,000 \times 50,000}{12,000,000} = 2,041.66 \text{ บาท} \dots\dots\dots ②$$

- สมาชิก GL ข มีคะแนน FBV 100,000 BV จะได้รับกองทุนส่วนที่ 2

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับเหรียญที่ผ่านคุณสมบัติ}} = \frac{490,000 \times 100,000}{12,000,000} = 4,083.33 \text{ บาท} \dots\dots\dots ③$$

สมาชิกระดับ GL ก รับเงินกองทุน GL 1 + 2 = 1,500 + 2,041.66 = 3,541.66 บาท

สมาชิกระดับ GL ข รับเงินกองทุน GL 1 + 3 = 1,500 + 4,083.33 = 5,583.33 บาท

ผ่านคุณสมบัติ (QB)  
 โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (FAV)  
 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์  
 ได้รับเงินกองทุน

## ตัวอย่าง การคำนวณรายได้ “กองทุน เหรียญ-ขยาย”

### สมมติ

เดือนกรกฎาคม บริษัท มี ยอดขาย BV รวม = 35,000,000 BV  
 ยอดกองทุนเหรียญ-ขยาย = 1% จากยอดขาย BV รวม = 35,000,000 BV X 1% = 350,000 บาท  
 มี สมาชิกระดับเหรียญ ผ่านคุณสมบัติ (QB) = 40 คน  
 มี คะแนน BV รวม ของสมาชิกระดับเหรียญทั้ง 40 คน (OBV) = 8,000,000 BV

### กองทุนเหรียญ-ขยาย แบ่งจ่าย 2 ส่วน

#### ส่วนที่ 1 30% แบ่งเฉลี่ยตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ

30% จากยอดกองทุน 350,000 บาท = 350,000 X 30% = 105,000 บาท  
 สมาชิกระดับเหรียญ ทั้ง 40 คน จะได้รับเฉลี่ยเท่ากัน คนละ = 2,625 บาท .....①

#### ส่วนที่ 2 70% แบ่งตามคะแนน FBV ของแต่ละคน

70% จากยอดกองทุน 350,000 บาท = 350,000 X 70% = 245,000 บาท

สมาชิกระดับเหรียญทั้ง 40 คน จะได้รับตามสัดส่วนคะแนน FBV ของแต่ละท่าน เช่น

- สมาชิกระดับเหรียญ ก มีคะแนน FBV เท่ากับ 200,000 BV จะได้รับกองทุน ส่วนที่ 2

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับเหรียญที่ผ่านคุณสมบัติ}} = \frac{245,000 \times 200,000}{8,000,000} = 6,125 \text{ บาท} \dots\dots\dots ②$$

- สมาชิกระดับเหรียญ ข มีคะแนน FBV เท่ากับ 300,000 BV จะได้รับเงินกองทุน ส่วนที่ 2

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับเหรียญที่ผ่านคุณสมบัติ}} = \frac{245,000 \times 300,000}{8,000,000} = 9,187.50 \text{ บาท} \dots\dots\dots ③$$

สมาชิกระดับเหรียญ ก รับเงินกองทุนเหรียญ-ขยาย ① + ② = 2,625 + 6,125 = 8,750.00 บาท

สมาชิกระดับเหรียญ ข รับเงินกองทุนเหรียญ-ขยาย ① + ③ = 2,625 + 9,187.50 = 11,812.50 บาท

ผ่านคุณสมบัติ (QB)  
 โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (FAV)  
 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์  
 ได้รับเงินกองทุน

# ตัวอย่าง การคำนวณรายได้ “กองทุน เจริญ-บริหาร”

## สมมติ

เดือนกรกฎาคมบริษัท มี ยอดขาย BV รวม = 35,000,000 BV  
 ยอดกองทุนเจริญ-บริหาร = 1% จากยอดขาย BV รวม = 35,000,000 X 1% = 350,000 บาท  
 มี สมาชิกระดับเหรียญ ผ่านคุณสมบัติ (QB) = 40 คน  
 มี คะแนน BV รวม ของสมาชิกระดับเหรียญทั้ง 40 คน (OBV) = 8,000,000 BV  
 สมาชิกระดับเหรียญทั้ง 40 ท่าน มีคะแนนประจำตำแหน่ง PS รวม = 350 คะแนน

## กองทุนเจริญ-บริหาร แบ่งจ่าย 3 ส่วน

### ส่วนที่ 1 60% แบ่งเฉลี่ยตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ

60 % จากยอดกองทุน 350,000 บาท = 350,000 X 60% = 210,000 บาท  
 สมาชิกระดับเหรียญ ทั้ง 40 คน จะได้รับ เฉลี่ยเท่ากัน คนละ =  $\frac{210,000}{40}$  = 5,250 บาท .....①

### ส่วนที่ 2 20% แบ่งตามคะแนน PS ของแต่ละคน

20 % จากยอดกองทุน 350,000 บาท = 350,000 X 20% = 70,000 บาท

สมาชิกระดับเหรียญทั้ง 40 คน จะได้รับตามสัดส่วนคะแนน PS ของแต่ละท่าน ( ดูตารางการคิดคะแนน PS หน้า 9 ) เช่น

• สมาชิกระดับเหรียญ ก มีคะแนน PS เท่ากับ 6  
 จะได้รับกองทุน ส่วนที่ 2 =  $\frac{70,000 \times 6 \text{ คะแนน}}{\text{คะแนน PS รวม 350 คะแนน}}$  = 1,200 บาท .....②

• สมาชิกระดับเหรียญ ข มียอด PS เท่ากับ 7  
 จะได้รับกองทุน ส่วนที่ 2 =  $\frac{70,000 \times 7 \text{ คะแนน}}{\text{คะแนน PS รวม 350 คะแนน}}$  = 1,400 บาท .....③

### ส่วนที่ 3 20% แบ่งตาม OBV เหรียญทั้ง 40 คน จะได้รับตามสัดส่วน คะแนน OBV ของแต่ละท่าน

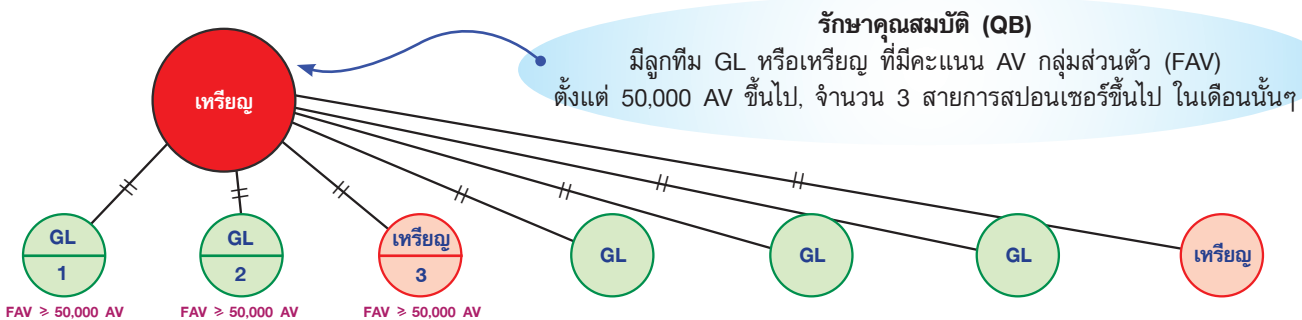
20 % จากยอดกองทุน 350,000 บาท = 350,000 X 20% = 70,000 บาท

• สมาชิกระดับเหรียญ ก มีคะแนน OBV 200,000 BV  
 จะได้รับกองทุนส่วนที่ 3 =  $\frac{70,000 \times 200,000}{\text{OBV รวม 8,000,000}}$  = 1,750 บาท .....④

• สมาชิกระดับเหรียญ ข มีคะแนน OBV 300,000 BV  
 จะได้รับกองทุนส่วนที่ 3 =  $\frac{70,000 \times 300,000}{\text{OBV รวม 8,000,000}}$  = 2,625 บาท .....⑤

สมาชิกระดับเหรียญ ก รับเงินกองทุนเจริญ-บริหาร ①+②+④ = 5,250 + 1,200 + 1,750 = 8,200 บาท

สมาชิกระดับเหรียญ ข รับเงินกองทุนเจริญ-บริหาร ①+③+⑤ = 5,250 + 1,400 + 2,625 = 9,275 บาท



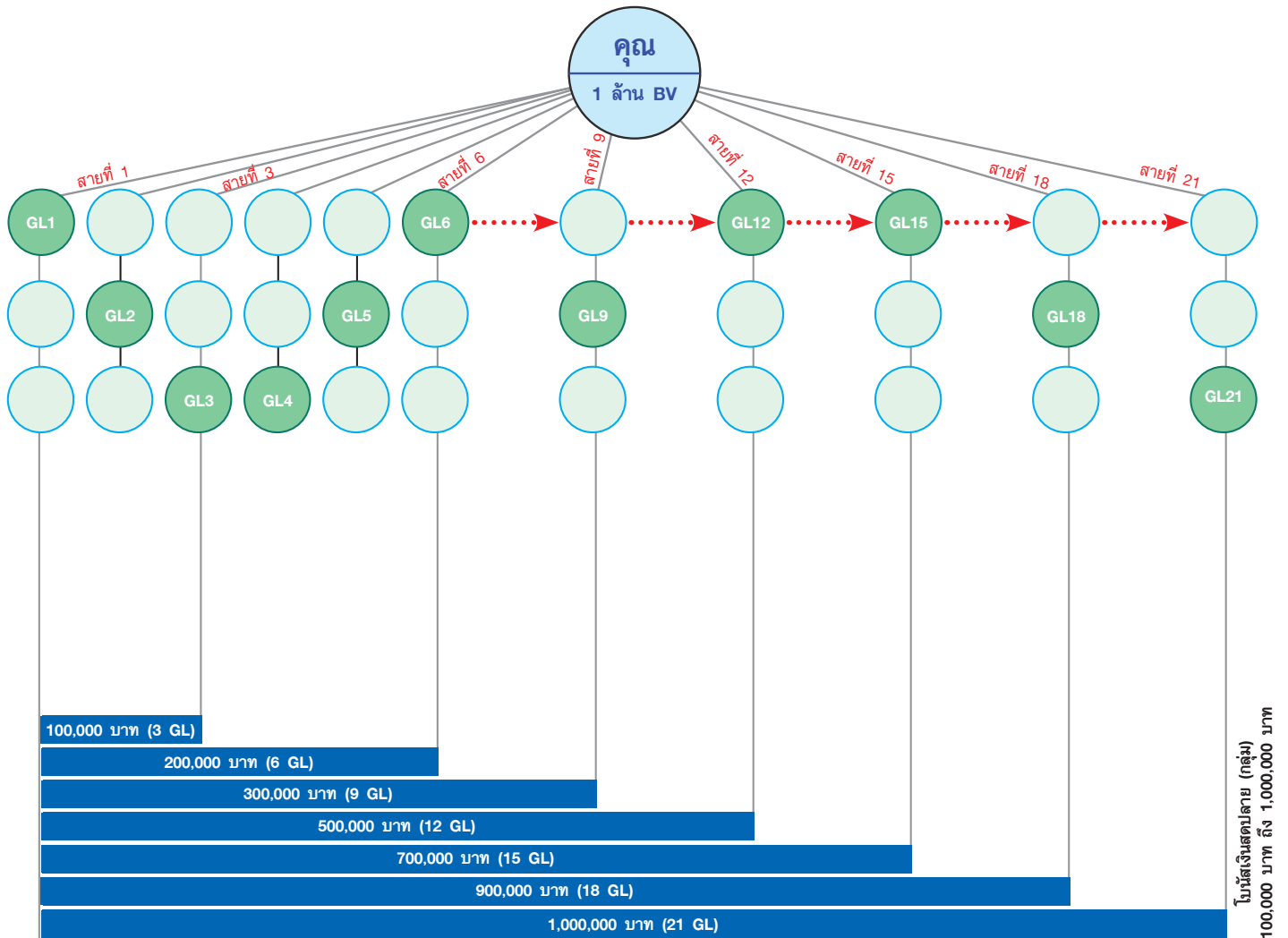
## สรุปการรับเงินกองทุนเหรียญ

สมาชิกระดับเหรียญ ก รับเงินกองทุน = เหรียญขยาย + เหรียญบริหาร  
 ยอดเงินกองทุนที่ได้รับ = 8,750 + 8,200 = 16,950.00 บาท

สมาชิกระดับเหรียญ ข รับเงินกองทุน = เหรียญขยาย + เหรียญบริหาร  
 ยอดเงินกองทุนที่ได้รับ = 11,812.50 + 9,275 = 21,087.50 บาท



# ตัวอย่างการคำนวณ “โบนัสเงินสด” (ส่วนตัว+กลุ่ม)



## สมมติ

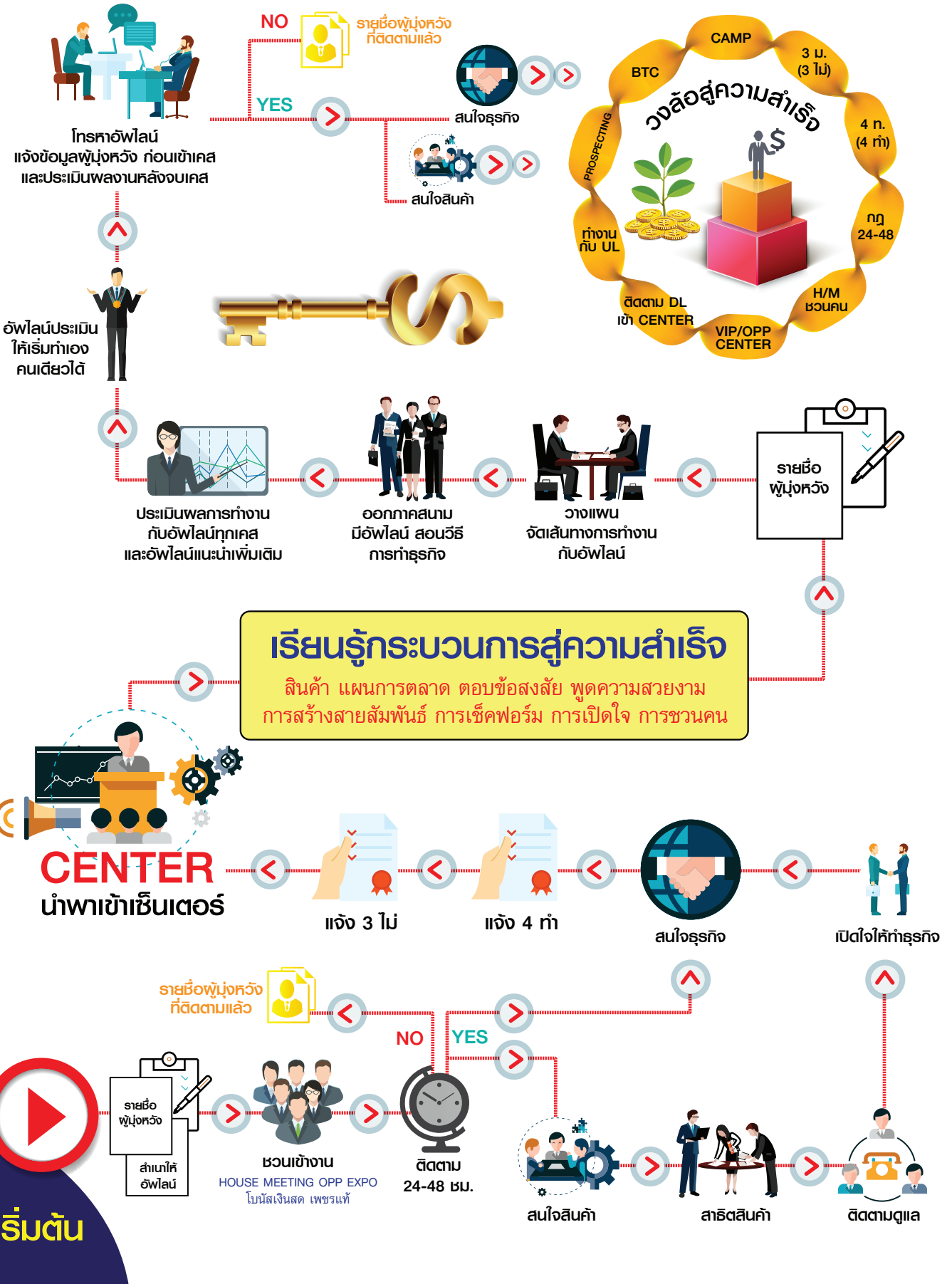
- คุณ มีคะแนน BV สะสมทั้งปี (ABV) = 1,000,000 BV
- คุณ จะได้รับโบนัสเงินสด (ส่วนตัว) = 50,000 บาท..... ①

- คุณ มีลูกทีม GL (ขึ้นไป) จำนวน 6 สายการสปอนเซอร์ มีคะแนน BV สะสม (ABV) สายการสปอนเซอร์ละ 1,000,000 BV เพราะฉะนั้น (จากตารางโบนัสเงินสดกลุ่ม) คุณ จะได้รับโบนัสเงินสด (กลุ่ม) = 200,000 บาท..... ②

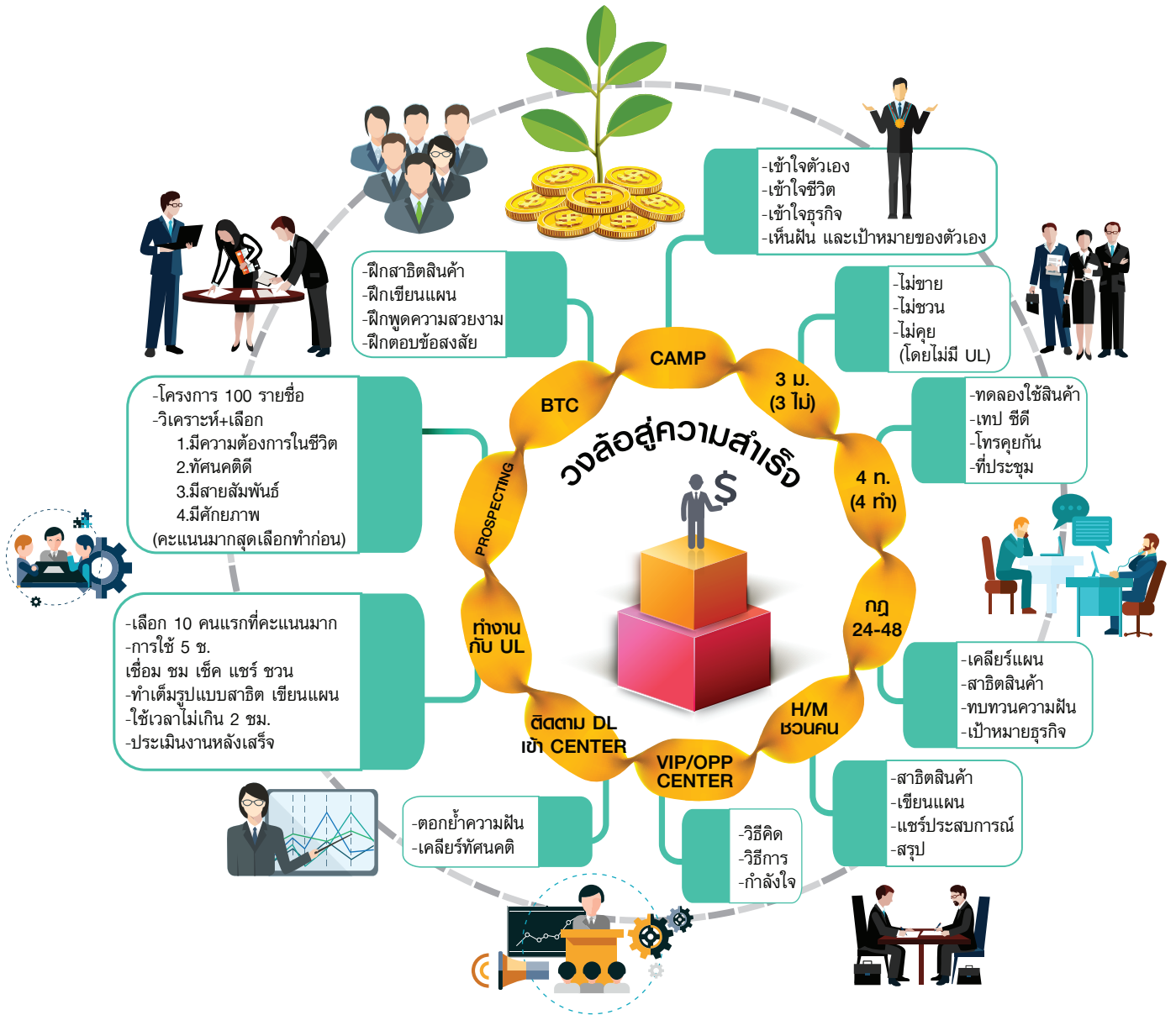
คุณ จะได้รับโบนัสเงินสด	=	① โบนัสเงินสด (ส่วนตัว)	+	② รับโบนัสเงินสด (กลุ่ม)	
รวมยอดรับโบนัสเงินสด	=	① 50,000 บาท	+	② 200,000 บาท	= 250,000 บาท

หมายเหตุ : หากคุณมี คะแนน BV สะสม (ABV) ไม่ถึง 1,000,000 BV คุณจะไม่สามารถได้รับโบนัสเงินสด ทั้งส่วนตัวและกลุ่ม ถึงแม้ลูกทีมในสายการสปอนเซอร์ เป็น GL หรือเหรียญ และ มีคะแนน BV สะสม (ABV) 1,000,000 BV ก็ตาม

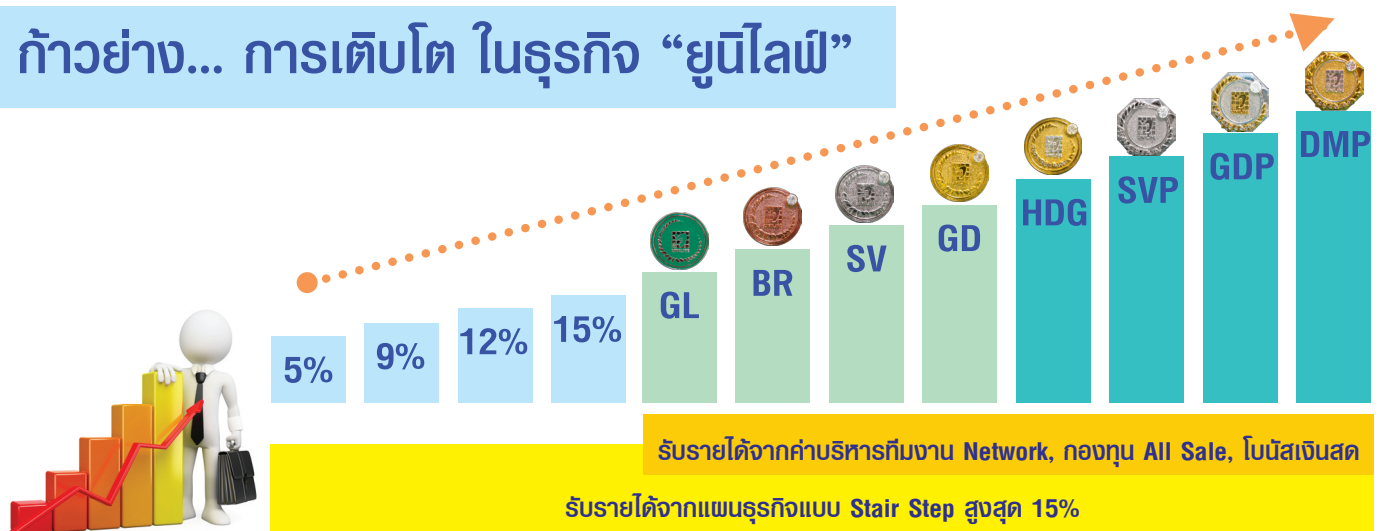
# กระบวนการสู่ความสำเร็จในธุรกิจ...ยูนิไลฟ์



# วงล้อสู่ความสำเร็จในธุรกิจ...ยูนิไลฟ์



## ก้าวอย่าง... การเติบโต ในธุรกิจ “ยูนิไลฟ์”





## บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

589/30-31 อาคารเซ็นทรัลซิตี ทาวเวอร์ 1 ออฟฟิศ ชั้น 7  
ถ.บางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260  
โทร. 0-2745-7100 (10 คู่สายอัตโนมัติ) โทรสาร 0-2745-7109  
[www.unilife.co.th](http://www.unilife.co.th), e-mail : [info@unilife.co.th](mailto:info@unilife.co.th)



Unilife.co.th



UnilifeTvOnline



ID : @Unilife



Unilife.co.th



@UnilifeOnline

ราคา ..... บาท

811003 : คู่มือแผนการตลาด



U100000811003

คู่มือแผนการตลาด ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 01/59

ยูนิไลฟ์ : ผู้นำด้านธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร