



สารบัญ

• ผลประโยชน์เพิ่มพูน... ด้วยระบบเครือข่าย	3
• นิยามคำศัพท์	4
• ประเภทสมาชิก	5
• ประเภทของรายได้ตามแผนการตลาดยูนิไลฟ์.....	6
• รายได้บริหารเครือข่าย (Network).....	7
• รายได้กองทุน GL (All Sale).....	8
• รายได้กองทุน เทรียนู (All Sale).....	9
• รายได้โบนัสเงินสด	10
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ หัวหน้ากลุ่ม GL.....	12
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียนูทองแดง (BR).....	13
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียนูเงิน (SV)	14
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียนูทอง (GD)	15
• แผนรายได้ของนักธุรกิจ ระดับ เทรียนูทองกิตติมศักดิ์ (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 เทรียนู-ขยาย.....	23
• ตัวอย่างการคำนวณรายได้ กองทุน เทรียนู-บริหาร.....	24
• ตัวอย่างการคำนวณรายได้ โบนัสเงินสด	25
• ก้าวทางการเติบโตในธุรกิจยูนิไลฟ์.....	26
• บันไดแห่งความมั่นคงทางเครือข่าย	27



ยูนิไลฟ์

ใส่ใจชีวิตเกษตร

ผลประโยชน์เพิ่มพูน... ด้วยระบบเครือข่าย

เสน่ห์แห่งธุรกิจเครือข่าย ดึงดูดผู้คนทุกสาขาอาชีพเข้าสู่ธุรกิจ ด้วยความที่เป็นธุรกิจแห่งการให้ ให้โอกาสอันยิ่งใหญ่ ในการสร้างอาชีพ สร้างรายได้ ให้กับตนเองและครอบครัว

การตลาดแบบเครือข่ายนับเป็นแนวทางที่สร้างความแข็งแกร่งให้กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องได้ดีที่สุด และเป็นช่องทาง การจำหน่ายที่นับว่ามีประสิทธิภาพสูง 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 วัตถุประสงค์เพื่อ แบ่งปันผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม ระหว่าง **ผู้บริโภค (เกษตรกร) ผู้นำรายอิสระ และบริษัท** โดยผลตอบแทนของระบบนี้ สามารถเติบโตได้ไม่มีขีดจำกัด เป็นสัดส่วนตามความสามารถของเครือข่ายที่สมาชิกสร้างขึ้น

จุดเด่นของแผนรายได้ของ **ยูนิไลฟ์** คือ **สามารถสะสมยอดได้ทั้งปี** (ตั้งแต่ มกราคม-ธันวาคม) ทำให้สมาชิก สามารถประสบความสำเร็จได้อย่างรวดเร็ว และมั่นคงยิ่งขึ้น ขอเพียงท่านมุ่งมั่นและก้าวสู่ **ธุรกิจยูนิไลฟ์ : โอกาสแห่งธุรกิจ** แสวงหานของคนไทยทุกคน

ความโดดเด่นของแผนการตลาด... สู่ความมั่นคง ยั่งยืน

- **รายได้จากการขายปลีก** กำไร 20-25%
- **รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus)**
จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์ ในการ **ซื้อผลิตภัณฑ์ 5,000 บาท**
นักธุรกิจผู้ซื้อ จะได้รับ **เงินส่วนลดพิเศษ 500 บาท**
และ **ผู้สปอนเซอร์** 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** ทั้งในและต่างประเทศ
- **อุ่นใจกับประกันชีวิต** ที่คุ้มครองสูงสุดถึง 800,000 บาท
- **มรดกทางธุรกิจ** ตกทอดถึงลูกหลาน



นิยามคำศัพท์

FP (Farmer Price)

หมายถึง ราคาขายปลีก หรือ ราคาข้างฉลาก

MP (Member Price)

หมายถึง ราคาสมาชิก

AV (Accumulate Value)

คะแนน AV หมายถึง คะแนนสำหรับการขึ้นระดับเปอร์เซ็นต์การรับเงินส่วนลด

BV (Bonus Value)

คะแนน BV หมายถึง คะแนนการคิดเงินส่วนลด

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 ของดาวไลน์ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวไลน์ประเภท UM นำมาเป็นคะแนนในการทำคุณสมบัติเพื่อรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ตามแผนการตลาด

GBV (Group BV)

หมายถึง คะแนน BV กลุ่มส่วนตัวประจำเดือน
เกิดจากคะแนน MBV ของตนเอง รวมกับคะแนน BV ของดาวไลน์ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวไลน์ประเภท UM

AAV (Annual Accumulate Value)

หมายถึง คะแนน AV สะสมทั้งปี
เกิดจาก คะแนน MAV ของตนเอง รวมกับ AV ของดาวไลน์ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์สูงสุดสายการสปอนเซอร์ละ 150,000 AV และของดาวไลน์ประเภท UM

ABV (Annual Bonus Value)

หมายถึง คะแนน BV สะสมทั้งปี
เกิดจากคะแนน MBV ของตนเอง รวมกับ BV ของดาวไลน์ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวไลน์ประเภท UM

FAV (Fund Accumulate Value)

หมายถึง คะแนนกองทุน AV กลุ่มส่วนตัว
เกิดจาก คะแนน MAV ของตนเอง รวมกับคะแนน AV ของดาวไลน์ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวไลน์ประเภท UM เพื่อนับคุณสมบัติในการรับเงินกองทุน

FBV (Fund Bonus Value)

หมายถึง คะแนนกองทุน BV กลุ่มส่วนตัว
สำหรับการคำนวณเงินกองทุน GL และกองทุนเหรียญขยาย
เกิดจาก คะแนน MBV ของตนเอง รวมกับคะแนน BV ของดาวไลน์ประเภท UB ในสายการสปอนเซอร์ที่ยังไม่เกิน 150,000 AV และของดาวไลน์ประเภท UM นำมาคำนวณ เป็นสัดส่วนของเงินกองทุนที่จะได้รับในแต่ละเดือน

OAV (Organize Accumulate Value)

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

OBV (Organize Bonus Value)

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

PS (Position Score)

หมายถึง คะแนนประจำตำแหน่ง ตามระดับของนักธุรกิจ
ใช้เพื่อการคำนวณการรับเงินกองทุนเหรียญบริหาร โดยตำแหน่งของดาวไลน์ที่จะนำมาคำนวณ เป็นคะแนนในสายการสปอนเซอร์ โดยนับคะแนนให้สายการสปอนเซอร์ละ 1 ตำแหน่ง ซึ่งจะพิจารณาจากตำแหน่งของนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL หรือเหรียญ ในลำดับแรกที่เกิดขึ้นในแต่ละสายการสปอนเซอร์ขององค์กรนักธุรกิจ

QB (Qualified Body)

หมายถึง ผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ
คุณสมบัติ คือเกณฑ์ที่กำหนดให้นักธุรกิจจะต้องมี (เรียกว่า วิชาคุณสมบัติ) จึงจะมีสิทธิได้รับผลประโยชน์ตามที่กำหนดไว้ในแต่ละระดับตำแหน่งนักธุรกิจ

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 ผู้ปกครองโดยชอบธรรม ต้องเซ็นชื่อยินยอมให้สมัครเป็นสมาชิก
ค่าสมัครสมาชิก	50 บาท	200 บาท
บัตรสมาชิก	แบบ UM	แบบ UB
เอกสารชุดสมัคร	เช็ค UM คู่มือสมาชิกผู้ใช้ยูนิไลฟ์ คู่มือผลิตภัณฑ์ ใบราคาสินค้า ใบสมัคร บัตรสมาชิก	เช็ค UB 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	ซื้อสินค้าราคาสมาชิก MP
	ไม่ได้คะแนน AV / BV	ได้รับคะแนน AV / BV
	-	ใช้สิทธิ์ Fast Start Bonus ได้
	สะสมยอดซื้อ เพื่อรับของรางวัลจากบริษัท	รับคะแนนสะสม และผลประโยชน์ตามแผนการตลาด
การรับเงินปันผลรายเดือน	ไม่มีเงินปันผลรายเดือน	มีปันผลรายเดือน
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 AV / 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

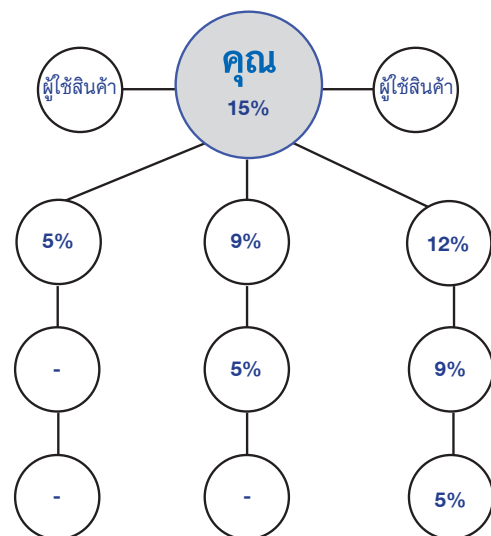
2 รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus) จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์

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
(การใช้สิทธิ Fast Start Bonus นักธุรกิจจะใช้สิทธิได้ 1 ครั้ง เท่านั้น) และจะใช้สิทธินี้หรือไม่ก็ได้ ตามความสมัครใจ

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 ของดาวไลน์
(สูงสุดรายการสปอนเซอร์ละ 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. รายได้จากส่วนต่างระดับเปอร์เซ็นต์ส่วนลดระหว่างของตนเองกับดาวนไลน์ในสายการสπονเซอร์

คำนวณจากยอดระดับ % ส่วนลดที่แตกต่างกัน ระหว่างระดับ % ส่วนลดของตนเอง กับของดาวนไลน์ในสายการสπονเซอร์ แล้วนำส่วนต่าง % ส่วนลดนั้น คูณกับ คะแนน GBV จากยอดซื้อผลิตภัณฑ์ของดาวนไลน์ในสายการสπονเซอร์แต่ละเดือน

4 รายได้บริหารเครือข่าย (Network)

สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL (Group Leader) ขึ้นไป ที่มีนักธุรกิจสายการสπονเซอร์ที่เป็นระดับ 15%, GL, เหรียญ นักธุรกิจจะได้รับรายได้บริหารเครือข่ายจากยอดคะแนนกลุ่มของดาวนไลน์ในสายการสπονเซอร์ ตามระดับตำแหน่งต่างๆ ดังนี้

1. ค่าบริหารเครือข่าย สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL

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

2. ค่าบริหารเครือข่าย สำหรับนักธุรกิจระดับเหรียญทองแดง ถึง ระดับรองขาวเพชร

รับอัตราค่าบริหารตามระดับตำแหน่งของตนเอง จากคะแนนกลุ่ม GBV ของดาวนไลน์ในสายการสπονเซอร์ โดยเปอร์เซ็นต์ค่าบริหารเครือข่ายจะแตกต่างกันไปตามลำดับขั้นต่าง ๆ ในโครงสร้างเครือข่ายองค์กร

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ การขึ้นตำแหน่ง (มีจำนวนสายการ สπονเซอร์ ระดับ GL ขึ้นไป)	รักษาคูสมบัติ เพื่อรับรายได้ขั้นที่ 2 และ 3 ด้วยคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (GAV) ในเดือนนั้นๆ	รายได้บริหารเครือข่าย (Network)			
			จาก GBV ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL	จาก GBV ของกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ		
				ขั้นที่ 1	ขั้นที่ 2	ขั้นที่ 3
 เหรียญทองแดง	3 สายการสπονเซอร์	GAV = 5,000 AV ขึ้นไป	3.0%	3.0%	3.0%	-
 เหรียญเงิน	6 สายการสπονเซอร์	GAV = 10,000 AV ขึ้นไป	3.5%	3.5%	3.5%	-
 เหรียญทอง	9 สายการสπονเซอร์	GAV = 15,000 AV ขึ้นไป	4.0%	4.0%	4.0%	-
 เหรียญทองกิตติมศักดิ์	12 สายการสπονเซอร์	GAV = 20,000 AV ขึ้นไป	4.5%	4.5%	4.5%	1.0%
 รองขาวเงิน	15 สายการสπονเซอร์	GAV = 25,000 AV ขึ้นไป	5.0%	5.0%	4.5%	1.5%
 รองขาวทอง	18 สายการสπονเซอร์	GAV = 30,000 AV ขึ้นไป	6.0%	6.0%	5.0%	2.0%
 รองขาวเพชร	21 สายการสπονเซอร์	GAV = 35,000 AV ขึ้นไป	7.0%	7.0%	5.5%	2.5%

5 รายได้เงินกองทุน GL (All Sale)

สำหรับนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL เท่านั้น โดยมีเกณฑ์การรับเงินดังนี้

การทำความสมบัติ 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 ยอดขายรวมรายเดือน ของยูนิไลฟ์
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)

การทำความสมบัติ เพื่อรับเงินกองทุน

1. ผู้มีสิทธิรับเงินกองทุน คือ นักธุรกิจระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป จนถึงระดับรางวัลเพชร ที่ดำรงตำแหน่งมาแล้วอย่างน้อย 1 เดือน (นักธุรกิจระดับเหรียญที่ขึ้นตำแหน่งใหม่ในเดือนนั้นๆ ยังไม่มีสิทธิได้รับเงินกองทุนเหรียญในเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง)

2. สำหรับนักธุรกิจระดับ GL เดิม ที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญ และผ่านคุณสมบัติเกณฑ์การรับเงินกองทุน ในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญใหม่ ให้นักธุรกิจระดับเหรียญใหม่ รับเงินกองทุนในส่วนของเงินกองทุน GL

3. เดือนที่มีสิทธิรับเงินกองทุน นักธุรกิจระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป จนถึงระดับรางวัลเพชร ที่ผ่านคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัวสำหรับ รับเงินกองทุน (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไป ในเดือนนั้นๆ

การรับรายได้

สำหรับนักธุรกิจระดับเหรียญทองแดงขึ้นไป จนถึงระดับรวงข้าวเพชร โดยมีเกณฑ์การรับเงินดังนี้

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

A. กองทุนเหรียญ – ขยาย

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

B. กองทุนเหรียญ – บริหาร

ตำแหน่ง	รักษาคูณสมบัติ (QB)	ยอดเงินกองทุน
เหรียญทองแดงขึ้นไป ถึง รวงข้าวเพชร	มีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญที่มีคะแนน AV กลุ่มส่วนตัว (FAV) เท่ากับ 50,000 AV ขึ้นไป ในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป (โดยนับให้ถึงเหรียญระดับชั้นที่ 2 ในแต่ละสาย การสปอนเซอร์)	1% จากคะแนน BV ยอดขายรวม รายเดือนของยูนิไลฟ์
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	คะแนนตำแหน่งดาวนไลน์ ส่งให้อัพไลน์ในระดับเหรียญขึ้นไป	
หัวหน้ากลุ่ม	GL	-	1	นับคะแนน สายการสปอร์นเซอร์ สายละ 1 ตำแหน่ง ซึ่งพิจารณาจากตำแหน่ง ของนักธุรกิจระดับ GL หรือเหรียญในลำดับแรก ที่เกิดขึ้น ในแต่ละ สายการสปอร์นเซอร์
เหรียญทองแดง	BR	6	3	
เหรียญเงิน	SV	12	6	
เหรียญทอง	GD	18	9	
เหรียญทองกิตติมศักดิ์	HGD	24	12	
รวงข้าวเงิน	SVP	30	15	
รวงข้าวทอง	GDP	36	18	
รวงข้าวเพชร	DMP	42	21	

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 ของปีที่ผ่านมาคุณสมบัติ
 - ครั้งที่ 2 คะแนน ABV ตั้งแต่เดือนมกราคม – ธันวาคม รับโบนัสเงินสดปลายปี (ตามเกณฑ์ที่กำหนด) ในส่วนที่สามารถทำเพิ่มเติมได้ (โดยคิดจากส่วนต่างของโบนัสเงินสดกลางปีที่ทำได้ และรับเงินในวันที่ 15 มกราคม ของปีถัดไปจากปีที่ผ่านมาคุณสมบัติ
- ประเภทของโบนัสเงินสด มี 2 ประเภท ดังนี้

3.1. โบนัสเงินสด (ส่วนตัว)

นักธุรกิจที่จะมีสิทธิได้รับเงินโบนัส จะต้องมีความ 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. มีนักธุรกิจดาวเด่นในสายการสπονเซอร์ตั้งแต่ระดับ GL ขึ้นไป มีคะแนน ABV 1 ล้าน BV ขึ้นไป โดยนับให้สายการสπονเซอร์ละ 1 GL ตามจำนวนสายการสπονเซอร์ที่กำหนด เพื่อทำคุณสมบัติในการรับโบนัสเงินสดกลุ่ม

ตำแหน่ง		มีจำนวนสายการสπονเซอร์ ระดับ GL ขึ้นไป ที่มี ABV 1 ล้าน BV ขึ้นไป	รับ โบนัสเงินสด กลุ่ม
เหรียญทองแดง	BR	3 สายการสπονเซอร์	100,000 บาท
เหรียญเงิน	SV	6 สายการสπονเซอร์	200,000 บาท
เหรียญทอง	GD	9 สายการสπονเซอร์	300,000 บาท
เหรียญทองกิตติมศักดิ์	HGD	12 สายการสπονเซอร์	500,000 บาท
รองข้าวเงิน	SVP	15 สายการสπονเซอร์	700,000 บาท
รองข้าวทอง	GDP	18 สายการสπονเซอร์	900,000 บาท
รองข้าวเพชร	DMP	21 สายการสπονเซอร์ขึ้นไป	1,000,000 บาท





ພາປະໂຍຊນ໌

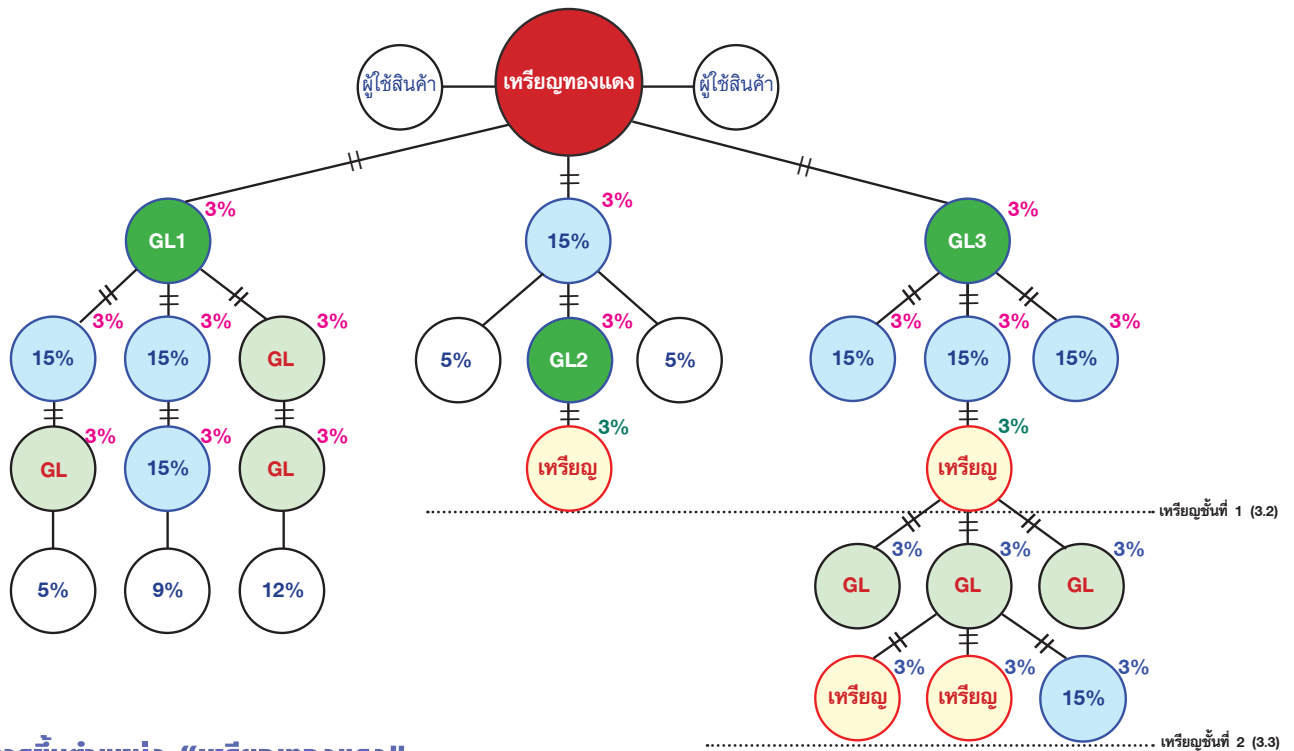
- ดอกเบี้ยการรับเงิน “กองทุน GL” 2%**

ยอดเงินกองทุน แบ่งจ่าย

- หมายเหตุ : GL ใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิรับเงินกองทุน GL

ขั้นที่ 2

นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ **เหรียญทองแดง (BR)** Bronze Medal



คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญทองแดง”

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 3 สายการสปอนเซอร์
โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

ผลประโยชน์

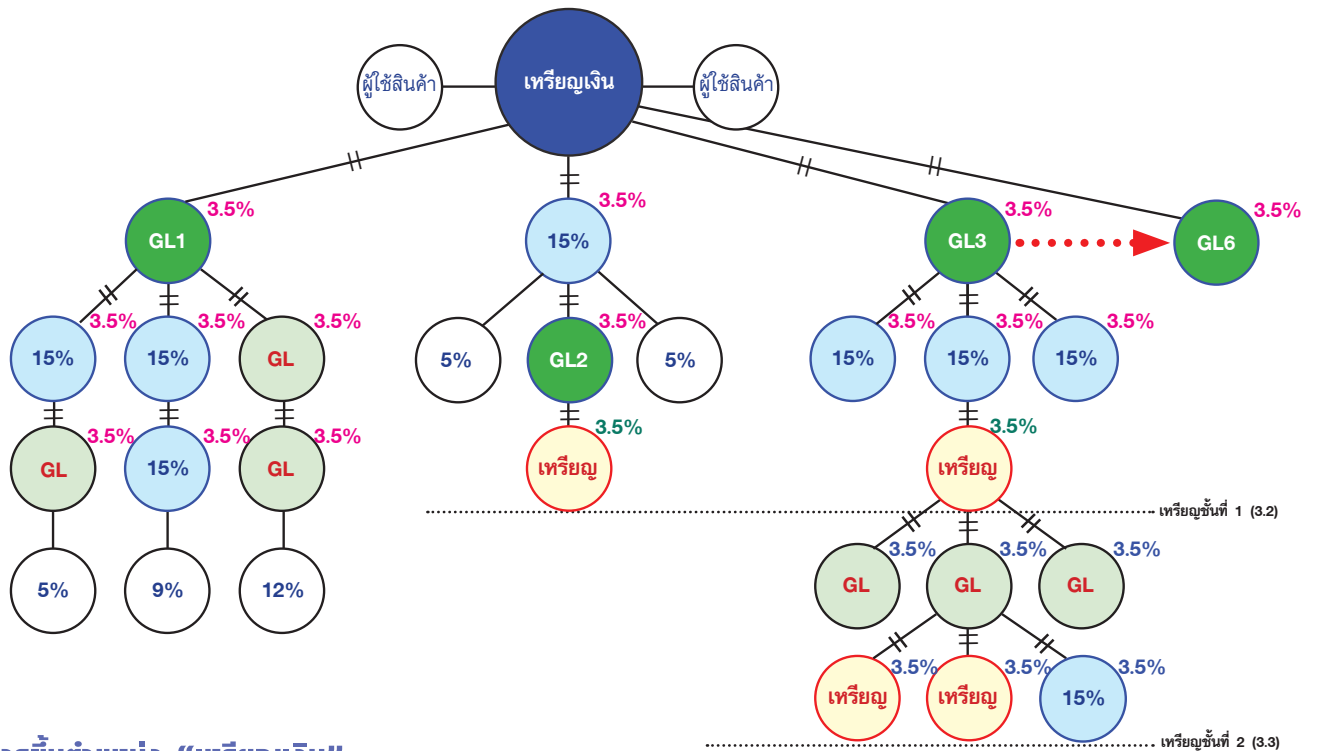
- รายได้จากการขายปลีก 20-25%
- รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
- รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
 - 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
 - 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
 - 3% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2
- รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
- 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)
- โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
- โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 100,000 บาท

หมายเหตุ :

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

ขั้นที่ 3

นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ เหรียญเงิน (SV) Silver Medal



คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญเงิน”

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 6 สายการสปอนเซอร์
โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

ผลประโยชน์

- รายได้จากการขายปลีก 20-25%
- รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
- รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
 - 3.1) 3.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
 - 3.2) 3.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญเงิน ในขั้นที่ 1
 - 3.3) 3.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญเงิน ในขั้นที่ 2

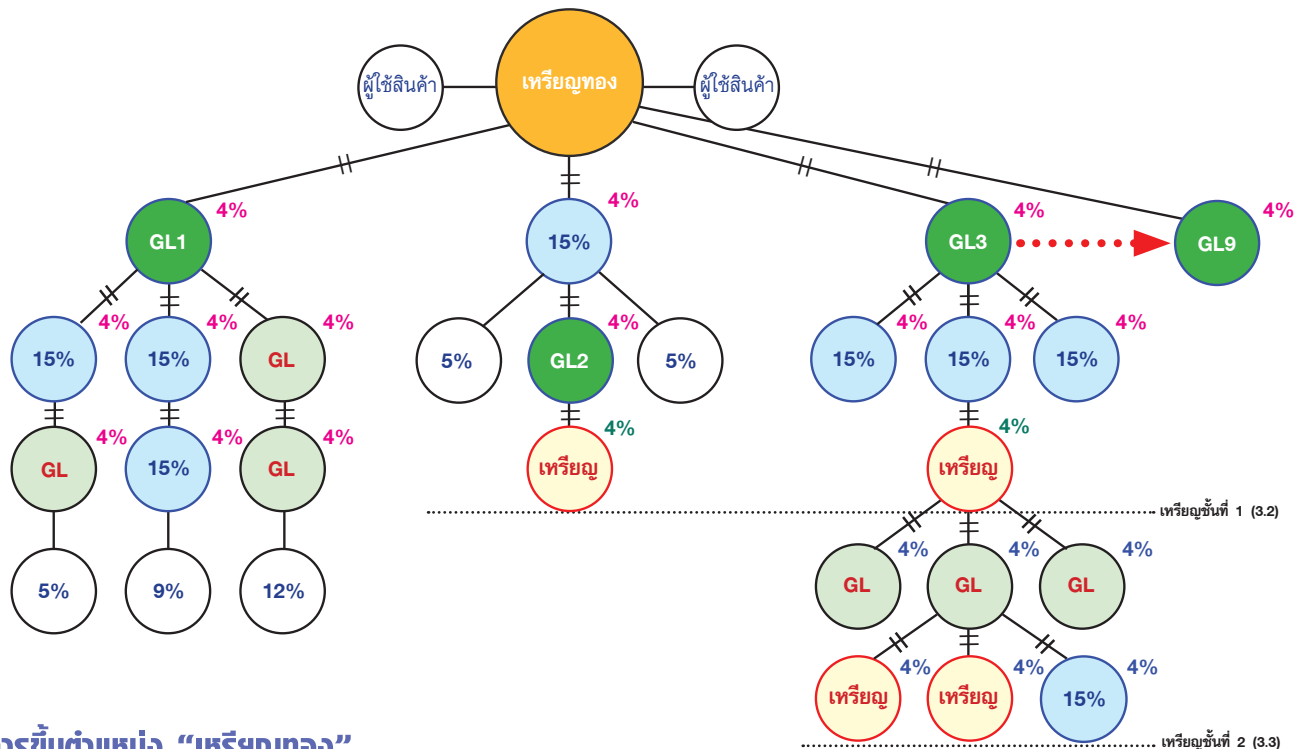
*** การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB)
โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 10,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
- รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
- รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญเงิน ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญเงินขั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
- โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
- โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 200,000 บาท

หมายเหตุ :

- * เหรียญเงินใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิ์รับเงินกองทุนเหรียญขยาย และเหรียญบริหาร
- * กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหรียญเงินใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหรียญเงินใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหรียญเงินใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของคุณสมบัติ GL

ขั้นที่ 4

นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ **เหรียญทอง (GD)** Gold Medal



คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “เหรียญทอง”

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 9 สายการสปอนเซอร์ โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

ผลประโยชน์

- รายได้จากการขายปลีก 20-25%
- รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
- รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
 - 4% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
 - 4% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
 - 4% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2
- รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
- 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)
- โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
- โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 300,000 บาท

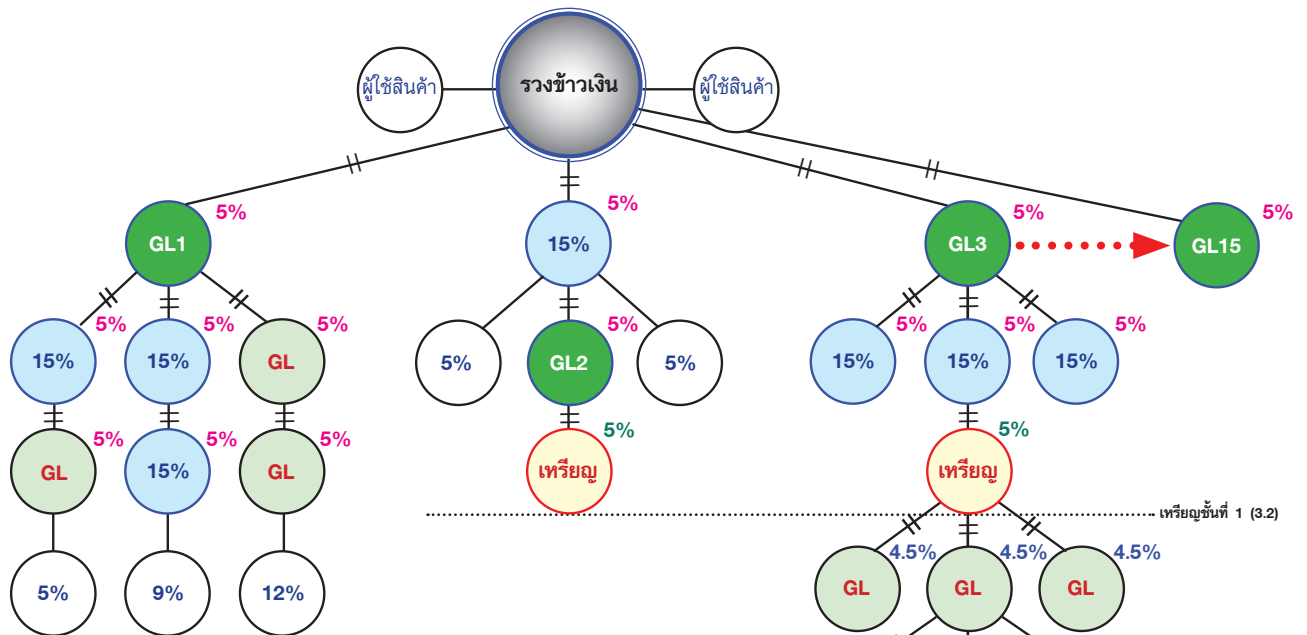
หมายเหตุ :

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



ขั้นที่ 6

นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ **รองข้าวเงิน (SVP)** Silver Panicle Medal



คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “รองข้าวเงิน”

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 15 สายการสปอนเซอร์
โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

ผลประโยชน์

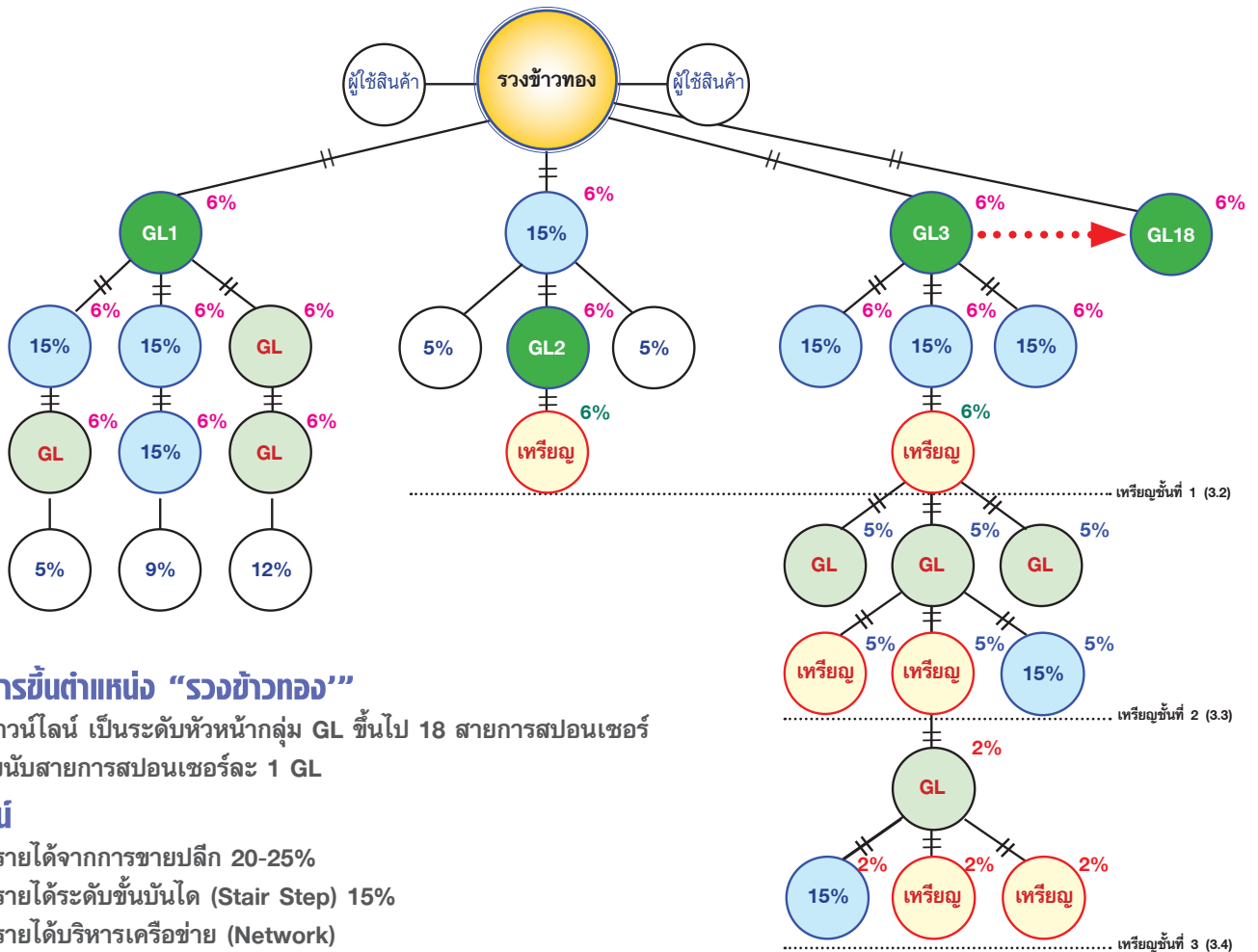
- รายได้จากการขายปลีก 20-25%
- รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
- รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
 - 3.1) 5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
 - 3.2) 5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหี่ยว ในขั้นที่ 1
 - 3.3) 4.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหี่ยว ในขั้นที่ 2
 - 3.4) 1.5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหี่ยว ในขั้นที่ 3
- การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 25,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
- รายได้กองทุนเหี่ยวขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
- รายได้กองทุนเหี่ยวบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหี่ยว ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหี่ยวขั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
- โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
- โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 700,000 บาท

หมายเหตุ :

- * เหี่ยวใหม่ ที่ขึ้นตำแหน่งในเดือนนั้นๆ จะยังไม่มีสิทธิ์รับเงินกองทุนเหี่ยวขยาย และเหี่ยวบริหาร
- * กรณี ที่เป็นนักธุรกิจระดับหัวหน้ากลุ่ม GL แล้ว ขึ้นระดับตำแหน่งเหี่ยวใหม่ และในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งเหี่ยวใหม่ ทำคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนน FAV = 50,000 AV ขึ้นไปให้นักธุรกิจเหี่ยวใหม่ ไปรับเงินกองทุนในส่วนของกองทุน GL

ขั้นที่ 7

นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ **รองข้าวทอง (GDP)** Gold Panicle Medal



คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “รองข้าวทอง”

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 18 สายการสปอนเซอร์
โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

ผลประโยชน์

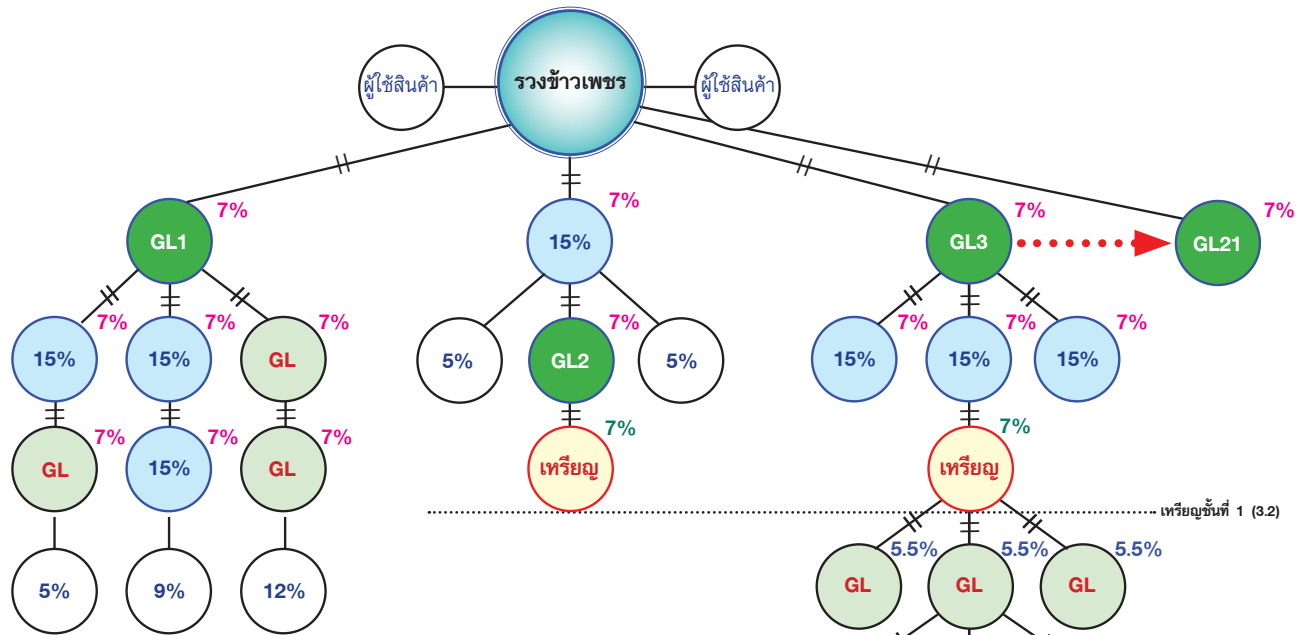
- รายได้จากการขายปลีก 20-25%
- รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) 15%
- รายได้บริหารเครือข่าย (Network)
 - 3.1) 6% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL
 - 3.2) 6% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 1
 - 3.3) 5% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 2
 - 3.4) 2% จาก คะแนน BV กลุ่มส่วนตัว (GBV) ของกลุ่ม 15%, กลุ่ม GL, กลุ่มเหรียญ ในชั้นที่ 3
- การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคุณสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 30,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
- รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิ์ได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
- 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)
- โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
- 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

ขั้นที่ 8

นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ **รองข้าวเพชร (DMP)** Diamond Panicle Medal



คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่ง “รองข้าวเพชร”

มีดาวนิไลน์ เป็นระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 21 สายการสปอนเซอร์
โดยนับสายการสปอนเซอร์ละ 1 GL

ผลประโยชน์

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

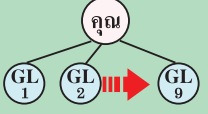
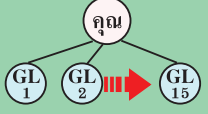
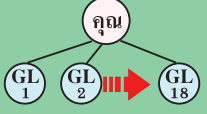
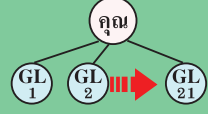
*** การรับผลประโยชน์ในข้อ 3.3) และ 3.4) นักธุรกิจต้องรักษาคูสมบัติ (QB) โดยมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว GAV = 35,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ
- รายได้กองทุนเหรียญขยาย (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุนในเดือนถัดจากเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง โดยมีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนที่มีสิทธิได้รับเงินกองทุน (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 23)
- รายได้กองทุนเหรียญบริหาร (All Sale) 1% จากยอดคะแนน BV รวมรายเดือนของยูนิไลฟ์ (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 9) ทำคุณสมบัติ (QB) เพื่อรับเงินกองทุน โดยมีดาวนิไลน์ GL หรือเหรียญ ที่มีคะแนนกองทุนกลุ่มส่วนตัว (FAV) = 50,000 AV ขึ้นไปในเดือนนั้นๆ จำนวน 3 สายการสปอนเซอร์ขึ้นไป โดยนับให้ถึงระดับเหรียญขั้นที่ 2 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหน้า 24)
- โบนัสเงินสด (ส่วนตัว) 50,000 – 500,000 บาท
- โบนัสเงินสด (กลุ่ม) 1,000,000 บาท

หมายเหตุ :

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

รายได้ระดับผู้จำหน่าย			หัวหน้ากลุ่ม GL	เหรียญ ทองแดง	เหรียญ เงิน																
สมาชิก	สิทธิพิเศษ	ระดับ 5-15%																			
รายได้จากการขายปลีก กำไร จากการซื้อผลิตภัณฑ์ ในราคาสมาชิก และนำไปจำหน่ายต่อ ในราคาขาย 20-25% ของ แต่ละรายการสินค้า	รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus) จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์ ซื้อผลิตภัณฑ์ 5,000 บาท นักธุรกิจผู้ซื้อจะได้รับ ส่วนลดพิเศษ 500 บาท และผู้สปอนเซอร์จะได้รับ ส่วนลดพิเศษ 500 บาท โดยนักธุรกิจผู้ซื้อ และผู้สปอนเซอร์ จะได้รับคะแนน AV แต่จะไม่ได้คะแนน BV	1 รายได้จากการขาย 20-25%	1 รายได้จากการขาย 20-25%	1 รายได้จากการขาย 20-25%	1 รายได้จากการขาย 20-25%																
		2 รายได้ระดับขั้นบันได 5-15%	2 รายได้ระดับขั้นบันได 15%	2 รายได้ระดับขั้นบันได 15%	2 รายได้ระดับขั้นบันได 15%																
		รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step)		3 รายได้บริหารเครือข่าย 3% จากกลุ่ม 15%	3 รายได้บริหารเครือข่าย 3% จากกลุ่ม 15%, GL	3 รายได้บริหารเครือข่าย 3.5% จากกลุ่ม 15%, GL															
		<table><tr><th colspan="2">ตาราง % ส่วนลด</th></tr><tr><th>คะแนน AAV สะสม</th><th>% ส่วนลด</th></tr><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></table>		ตาราง % ส่วนลด		คะแนน AAV สะสม	% ส่วนลด	5,000 AV	5%	30,000 AV	9%	70,000 AV	12%	150,000 AV	15%	3% จากกลุ่ม GL, เหรียญ (ขั้นที่ 1)		3% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)		3.5% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	
		ตาราง % ส่วนลด																			
		คะแนน AAV สะสม	% ส่วนลด																		
		5,000 AV	5%																		
		30,000 AV	9%																		
		70,000 AV	12%																		
		150,000 AV	15%																		
		3% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)		3% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)		3.5% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 2)															
4 กองทุน GL 2% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท		4 กองทุนเหรียญ-ขยาย 1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท		4 กองทุนเหรียญ-ขยาย 1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท																	
		5 กองทุนเหรียญ-บริหาร 1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท		5 กองทุนเหรียญ-บริหาร 1% จากคะแนน BV ยอดขาย รายเดือนรวมของบริษัท																	
																					
ใช้สิทธิ์ได้ ครั้งเดียว (ต้องแจ้งเจ้าหน้าที่)		สะสมยอดทั้งปี ตั้งแต่ ม.ค. - ธ.ค.																			

ขึ้นตำแหน่งเร็ว รับผลประโยชน์ง่ายขึ้น มากขึ้น มีโบนัสเงินสด 2 ครั้ง/ปี

รายได้นักธุรกิจ ในระดับตำแหน่งต่างๆ					โบนัสเงินสด
4	5	6	7	8	
เหรียญทอง	เหรียญทองกิตติมศักดิ์	รวงข้าวเงิน	รวงข้าวทอง	รวงข้าวเพชร	
					1. โบนัสเงินสด ส่วนตัว
1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 รายได้จากการขาย	1 ล้าน BV/ปี รับ 50,000 บาท
20-25%	20-25%	20-25%	20-25%	20-25%	2 ล้าน BV/ปี รับ 100,000 บาท
2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	2 รายได้ระดับขั้นบันได	3 ล้าน BV/ปี รับ 150,000 บาท
15%	15%	15%	15%	15%	4 ล้าน BV/ปี รับ 200,000 บาท
3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	3 รายได้บริหารเครือข่าย	5 ล้าน BV/ปี รับ 250,000 บาท
4% จากกลุ่ม 15%, GL	4.5% จากกลุ่ม 15%, GL	5% จากกลุ่ม 15%, GL	6% จากกลุ่ม 15%, GL	7% จากกลุ่ม 15%, GL	6 ล้าน BV/ปี รับ 300,000 บาท
+	+	+	+	+	7 ล้าน BV/ปี รับ 500,000 บาท
4% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	4.5% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	5% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	6% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	7% จากกลุ่มเหรียญ (ขั้นที่ 1)	2. โบนัสเงินสด กลุ่ม
+	+	+	+	+	3 GL เหรียญทองแดง (คนละสาขาน) รับ 100,000 บาท
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)	6 GL เหรียญเงิน (คนละสาขาน) รับ 200,000 บาท
+	+	+	+	+	9 GL เหรียญทอง (คนละสาขาน) รับ 300,000 บาท
1% จากกลุ่ม 15%, GL, เหรียญ (ขั้นที่ 3)	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)	12 GL เหรียญทองกิตติมศักดิ์ (คนละสาขาน) รับ 500,000 บาท
4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	4 กองทุนเหรียญ-ขยาย	15 GL เหรียญรวงข้าวเงิน (คนละสาขาน) รับ 700,000 บาท
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	18 GL เหรียญรวงข้าวทอง (คนละสาขาน) รับ 900,000 บาท
5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	5 กองทุนเหรียญ-บริหาร	21 GL เหรียญรวงข้าวเพชร (คนละสาขาน) รับ 1,000,000 บาท
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	โดย GL แต่ละสายสปอร์นเซอร์ ต้องมี คะแนน BV สะสมทั้งปี (ABV) 1 ล้าน BV
คุณสมบัติการขึ้นตำแหน่งต่าง ๆ					• รับโบนัสเงินสด 2 ครั้ง/ปี
					ครั้งที่ 1 เดือน กรกฎาคม
กลุ่ม GL ขึ้นไป 9 สาย (คนละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL	กลุ่ม GL ขึ้นไป 12 สาย (คนละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL	กลุ่ม GL ขึ้นไป 15 สาย (คนละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL	กลุ่ม GL ขึ้นไป 18 สาย (คนละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL	กลุ่ม GL ขึ้นไป 21 สาย (คนละสายการสปอร์นเซอร์) นับให้สายละ 1 GL	ครั้งที่ 2 เดือน มกราคม ของปีถัดไป

*ศึกษารายละเอียดอื่น ๆ เพิ่มเติมได้จากข้อมูลที่ปรากฏอยู่ในคู่มือเล่มนี้

คู่มือแผนการตลาด

811003 : P21-01/65

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
 ขึ้นตำแหน่งหัวหน้ากลุ่ม GL							
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 แต่ละสายสายการสปอนเซอร์ จำนวน 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 บาท①

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 ของแต่ละคน เช่น

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

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับ GL ที่ผ่านคุณสมบัติ}}$$

$$= \frac{490,000 \times 50,000}{12,000,000}$$

= 2,041.66 บาท②

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

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับ GL ที่ผ่านคุณสมบัติ}}$$

$$= \frac{490,000 \times 100,000}{12,000,000}$$

= 4,083.33 บาท③

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 เจริญ-ขยาย”

สมมติ

เดือนกรกฎาคม บริษัท มี ยอดขาย BV รวม

= 35,000,000 BV

ยอดกองทุนเจริญ-ขยาย = 1% จากยอดขาย BV รวม

= 35,000,000 BV X 1% = 350,000 บาท

มี สมาชิกระดับเจริญ ผ่านคุณสมบัติ (QB)

= 40 คน

มี คะแนน BV รวม ของสมาชิกระดับเจริญทั้ง 40 คน (OBV)

= 8,000,000 BV

กองทุนเจริญ-ขยาย แบ่งจ่าย 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 30% แบ่งเฉลี่ยตามจำนวนผู้ที่ผ่านคุณสมบัติ

30% จากยอดกองทุน 350,000 บาท

= 350,000 X 30%

= 105,000 บาท

สมาชิกระดับเจริญ ทั้ง 40 คน จะได้รับเฉลี่ยเท่ากัน คนละ

= 2,625 บาท①

ส่วนที่ 2 70% แบ่งตามคะแนน FBV ของแต่ละคน

70% จากยอดกองทุน 350,000 บาท

= 350,000 X 70%

= 245,000 บาท

สมาชิกระดับเจริญทั้ง 40 คน จะได้รับตามสัดส่วนคะแนน FBV ของแต่ละคน เช่น

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

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับเจริญที่ผ่านคุณสมบัติ}}$$

$$= \frac{245,000 \times 200,000}{8,000,000}$$

= 6,125 บาท②

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

$$\frac{\text{ยอดเงินกองทุน} \times \text{FBV ของตนเอง}}{\text{คะแนน OBV ของสมาชิกระดับเจริญที่ผ่านคุณสมบัติ}}$$

$$= \frac{245,000 \times 300,000}{8,000,000}$$

= 9,187.50 บาท③

สมาชิกระดับเจริญ ก รับเงินกองทุนเจริญ-ขยาย ①+②

= 2,625 + 6,125

= 8,750.00 บาท

สมาชิกระดับเจริญ ข รับเงินกองทุนเจริญ-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 บาท①

ส่วนที่ 2 20% แบ่งตามคะแนน PS ของแต่ละคน

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

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

- สมาชิกระดับเหรียญ ก มีคะแนน PS เท่ากับ 15
 จะได้รับกองทุน ส่วนที่ 2 = $\frac{70,000 \times 15 \text{ คะแนน}}{\text{คะแนน PS รวม 350 คะแนน}}$ = 3,000 บาท②
- สมาชิกระดับเหรียญ ข มียอด PS เท่ากับ 21
 จะได้รับกองทุน ส่วนที่ 2 = $\frac{70,000 \times 21 \text{ คะแนน}}{\text{คะแนน PS รวม 350 คะแนน}}$ = 4,200 บาท③

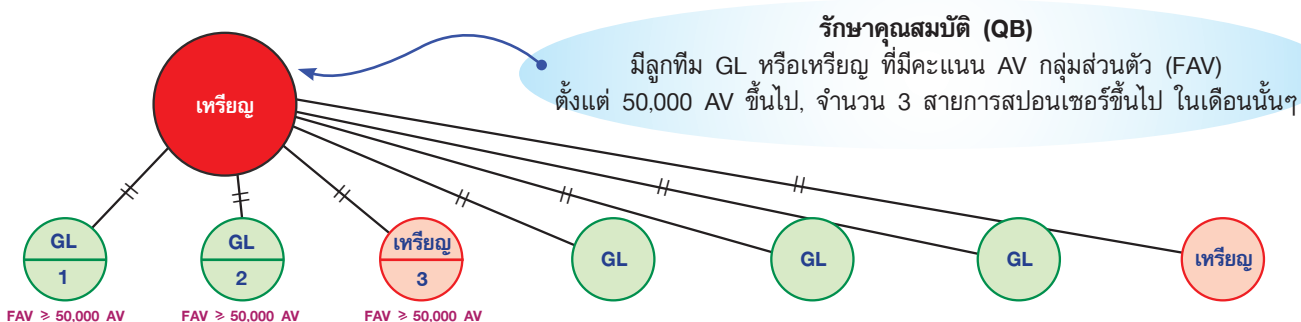
ส่วนที่ 3 20% แบ่งตาม OBV เหรียญทั้ง 40 คน จะได้รับตามสัดส่วน คะแนน OBV ของแต่ละคน

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 บาท④
- สมาชิกระดับเหรียญ ข มีคะแนน OBV 300,000 BV
 จะได้รับกองทุนส่วนที่ 3 = $\frac{70,000 \times 300,000}{\text{OBV รวม 8,000,000}}$ = 2,625 บาท⑤

สมาชิกระดับเหรียญ ก รับเงินกองทุนเจริญ-บริหาร ①+②+④ = 5,250 + 3,000 + 1,750 = 10,000 บาท

สมาชิกระดับเหรียญ ข รับเงินกองทุนเจริญ-บริหาร ①+③+⑤ = 5,250 + 4,200 + 2,625 = 12,075 บาท

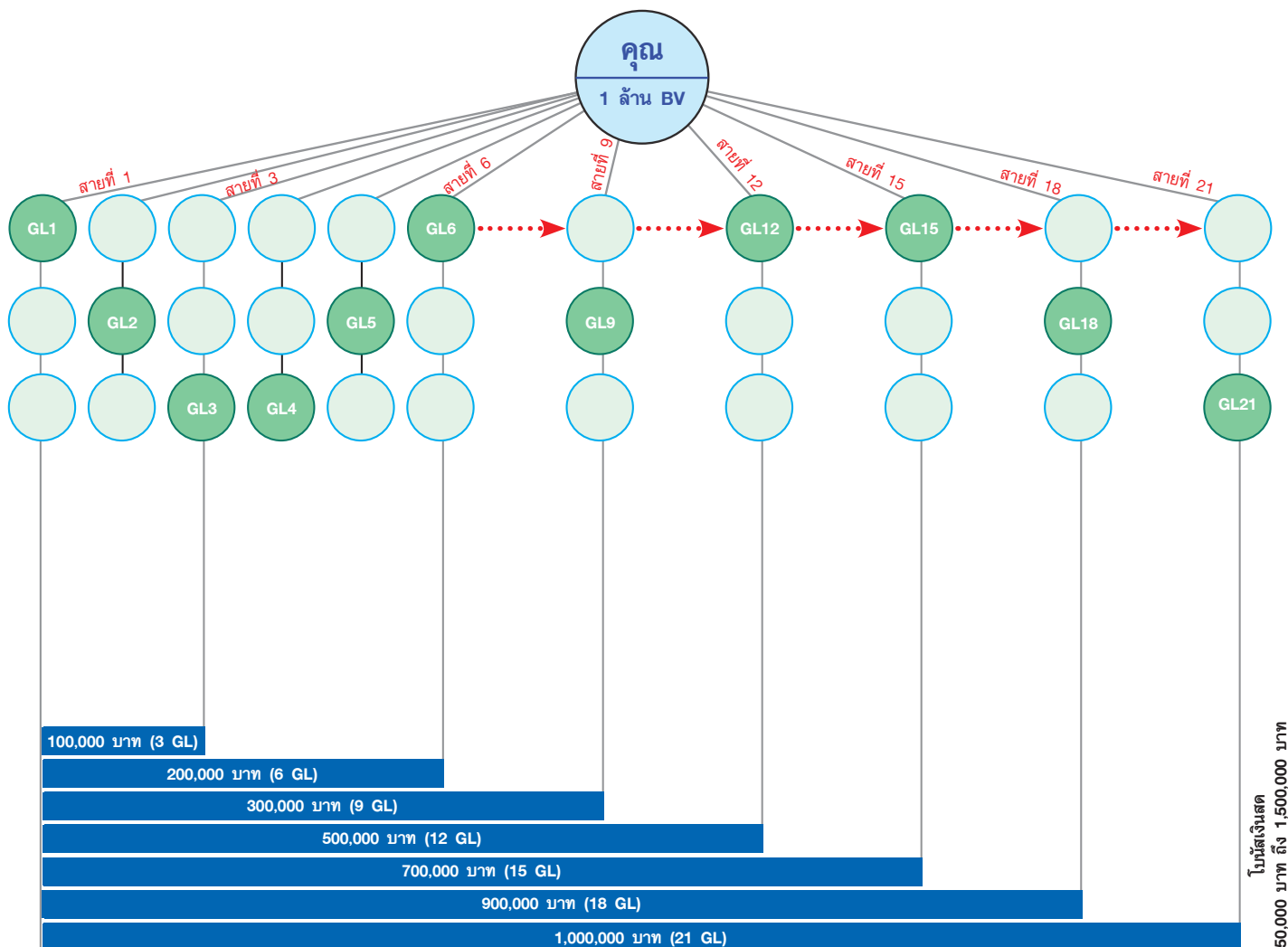


สรุปการรับเงินกองทุนเหรียญ

สมาชิกระดับเหรียญ ก รับเงินกองทุน
 ยอดเงินกองทุนที่ได้รับ = เหรียญขยาย + เหรียญบริหาร
 = 8,750 + 10,000 = 18,750.00 บาท

สมาชิกระดับเหรียญ ข รับเงินกองทุน
 ยอดเงินกองทุนที่ได้รับ = เหรียญขยาย + เหรียญบริหาร
 = 11,812.50 + 12,075 = 23,887.50 บาท

ตัวอย่างการคำนวณ “โบนัสเงินสด” (ส่วนตัว+กลุ่ม)



สมมติ

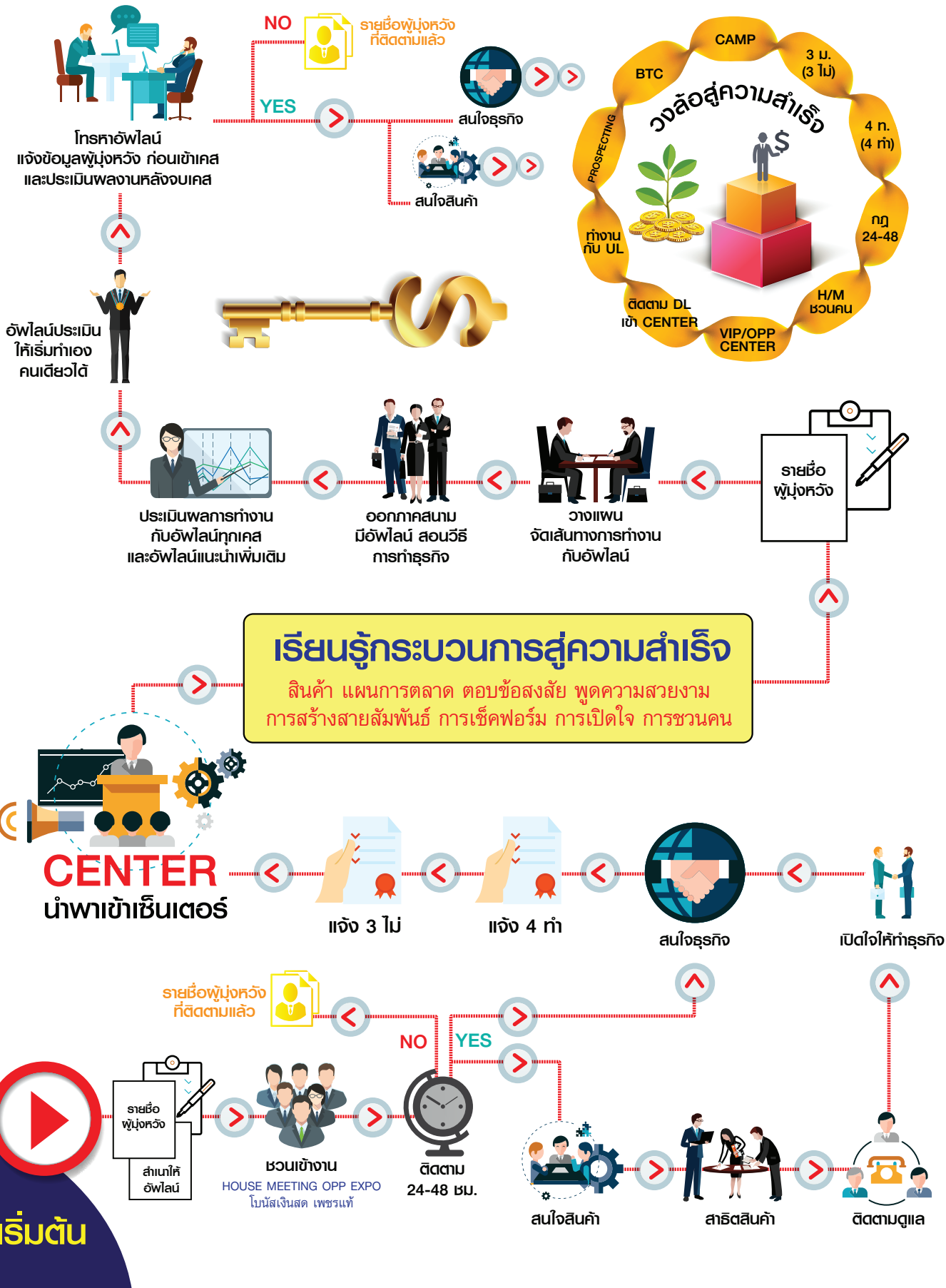
- คุณ มีคะแนน BV สะสมทั้งปี (ABV) = 1,000,000 BV
- คุณ จะได้รับโบนัสเงินสด (ส่วนตัว) = 50,000 บาท..... ①

- คุณ มีลูกทีม GL (ขึ้นไป) จำนวน 6 สายการสπονเซอร์ มีคะแนน BV สะสม (ABV) สายการสπονเซอร์ละ 1,000,000 BV
- เพราะฉะนั้น (จากตารางโบนัสเงินสดกลุ่ม) คุณ จะได้ รับโบนัสเงินสด (กลุ่ม) = 200,000 บาท..... ②

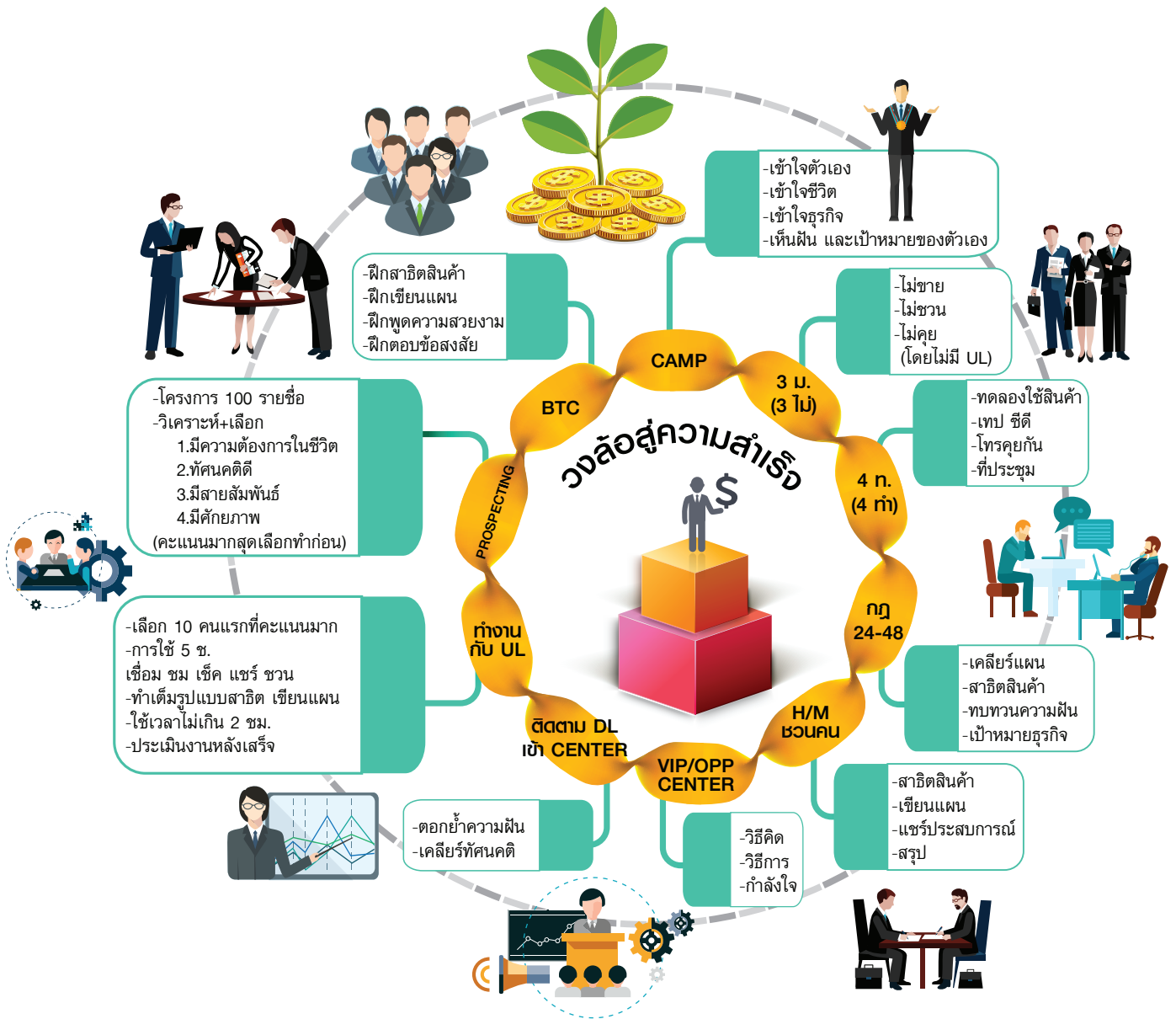
คุณ จะได้รับโบนัสเงินสด	=	① โบนัสเงินสด (ส่วนตัว)	+	② รับโบนัสเงินสด (กลุ่ม)	
รวมยอดรับโบนัสเงินสด	=	① 50,000 บาท	+	② 200,000 บาท	= 250,000 บาท

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

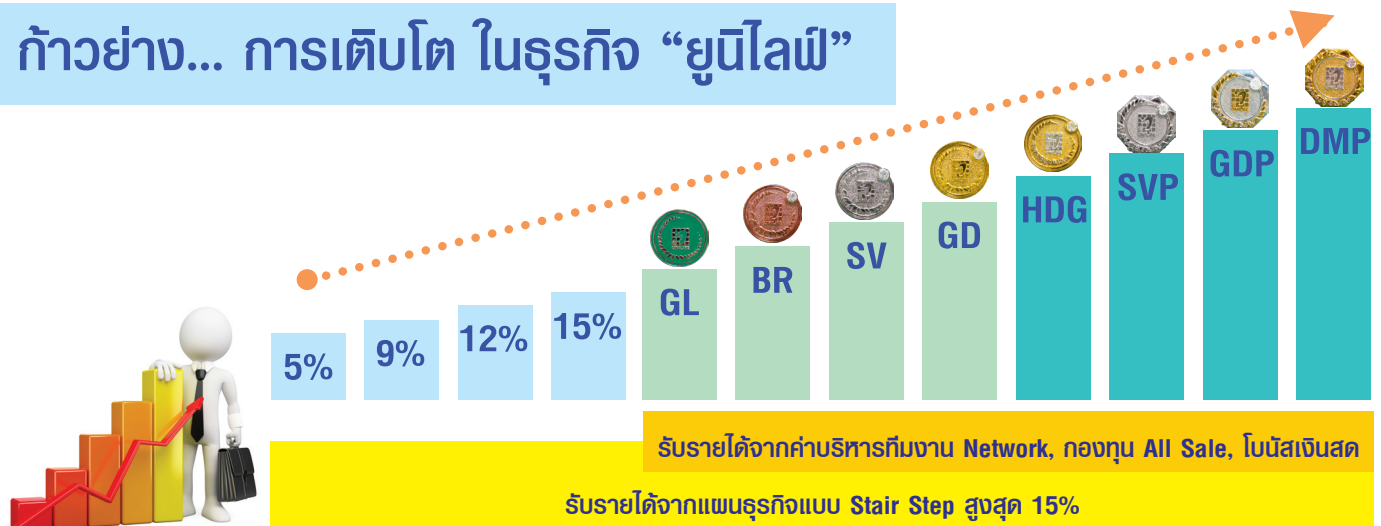
กระบวนการสู่ความสำเร็จในธุรกิจ...ยูนิไลฟ์



วงล้อสู่ความสำเร็จในธุรกิจ...ยูนิไลฟ์



ตัวอย่าง... การเติบโต ในธุรกิจ “ยูนิไลฟ์”



บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

589/30-31 อาคารเซ็นทรัลซิตี้ ทาวเวอร์ 1 ออฟฟิศ ชั้น 7
ถ.เทพรัตน แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
โทร. 0-2745-7100 (10 คู่สายอัตโนมัติ) โทรสาร 0-2745-7109
www.unilife.co.th • e-mail : info@unilife.co.th

ยูนิไลฟ์ : ผู้นำด้านธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร

ราคา 50 บาท

811003 : คู่มือแผนการตลาด



U100000811003

คู่มือแผนการตลาด ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 01/65



สอบถามเพิ่มเติม
02 399 5555