

U*Life*

LIFE MAX PLUS⁺

แผนรายได้ ไลฟ์แม็กซ์ พลัส
ให้คุณใช้ชีวิตได้เต็มแม็กซ์

ประเภทสมาชิก

บิซิเนสพาร์ทเนอร์ (Business Partner)

ค่าลงทะเบียน 600 บาท

เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ เพื่อสร้างรายได้หลักหรือรายได้พิเศษนอกเหนือจากงานประจำ และเป็นผู้ที่มองเห็นโอกาสของการทำธุรกิจ และพร้อมหยิบยื่นสิ่งดีๆ ให้กับผู้อื่น

สิทธิประโยชน์

- ส่วนลดพิเศษในการซื้อผลิตภัณฑ์ 10%-30%
- การแนะนำผลิตภัณฑ์
- รับรายได้จากการแบ่งปันโอกาสธุรกิจ
- สิทธิในการเข้าอบรมหัวข้อที่น่าสนใจ
- ข่าวสารต่างๆ จาก ยูไลฟ์



แบรนด์แฟน (Brand Fan)

สมัครฟรี ไม่มีค่าลงทะเบียน

เหมาะสำหรับผู้ที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ไว้ใช้เองและอาจแนะนำให้คนใกล้ชิดได้ใช้ด้วย เพียงแสดงความมุ่งมั่นในการเป็นสมาชิกเพื่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในราคาสมาชิก

สิทธิประโยชน์

- ส่วนลดพิเศษในการซื้อผลิตภัณฑ์ 30%
- สิทธิในการเข้าอบรมหัวข้อที่น่าสนใจ
- ข่าวสารต่างๆ จาก ยูไลฟ์



หมายเหตุ : การรักษาความเป็นสมาชิกภาพ คุณจะต้องมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในรหัสสมาชิกตัวเองอย่างน้อย 1 ครั้งใน 12 เดือน

รายละเอียดแผนรายได้ LIFE MAX PLUS

บริษัทได้กำหนดคะแนนของผลิตภัณฑ์ทุกประเภทไว้ในใบสั่งซื้อ คุณสมบัติในการรับรายได้ทางธุรกิจต่างๆ โดยจะคำนวณจากคะแนนเป็นหลัก

คำจำกัดความ

คะแนนคุณสมบัติ (Qualified Volume / QV)

คะแนนที่จะได้รับเมื่อมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ในแต่ละครั้ง ซึ่งเป็นตัวบ่งบอกว่ามีคะแนนครบคุณสมบัติตามที่บริษัทกำหนดไว้หรือไม่ และจะได้รับผลตอบแทนในระดับใด

คะแนนคอมมิชชั่น (Commission Volume / CV)

ยอดคะแนนสำหรับนำมาคำนวณผลตอบแทนตามแผนรายได้ที่ได้กำหนดไว้

คะแนนส่วนตัว (Personal Volume / PV)

ยอดรวมคะแนนที่กานใช้สินค้า รวมกับยอดรวมคะแนนทีมงานที่เป็น BF (Brand Fan) ใช้สินค้า

คะแนนกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (Personal Group Volume / PGMV)

ยอดรวมคะแนนส่วนตัว (PV) ของคุณ รวมกับคะแนนส่วนตัว (PV) ของ ทีมพาร์ทเนอร์ โดยไม่นับรวม Senior Business Partner (SBP) เป็นต้นไปที่แตกสาขาไปแล้ว

คะแนนกลุ่มธุรกิจ (Group Volume / GV)

ยอดรวมคะแนนส่วนตัว (PV) ของคุณ รวมกับคะแนนส่วนตัว (PV) ของ ทีมพาร์ทเนอร์ และนับรวม Senior Business Partner (SBP) เป็นต้นไปที่แตกสาขาไปแล้วและไม่รักษาคุณสมบัติ

แบรนด์ แฟน (Brand Fan)

ประเภทสมาชิกที่สนใจซื้อผลิตภัณฑ์ รับส่วนลด 30%

บิซิเนสพาร์ทเนอร์ (Business Partner)

ประเภทสมาชิกที่ต้องการร่วมธุรกิจกับ ยูไลฟ์ โดยจะได้รับทั้งส่วนลด 10%-30% รับรายได้จากการแนะนำผลิตภัณฑ์และโอกาสทางธุรกิจ และรับสิทธิในการท่องเที่ยว รวมถึงรางวัลอื่นๆ จากผลงานทางธุรกิจ

QSBP / Qualified Senior Business Partner = New SBP

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่ทำคุณสมบัติปรับขึ้นตำแหน่ง Senior Business Partner (SBP)

SBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Senior Business Partner

KBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Key Business Partner

UBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Unit Business Partner

TBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Team Business Partner

EBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Executive Business Partner

GEBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Group Executive Business Partner

AEBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Area Executive Business Partner

REBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ Regional Executive Business Partner

NEBP หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ ระดับ National Executive Business Partner

Active Business Line สายงานธุรกิจ

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่มีคะแนนส่วนตัว (PV) ตั้งแต่ 50 PV ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์

Active SBP Business Line

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติ Senior Business Partner ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์

Active TBP Business Line

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติ Team Business Partner ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์

Active EBP Business Line

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติ Executive Business Partner ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์

Breakaway Business Line Volume / BBV

คือ ยอดคะแนนรวมของสายงาน โดยนับตั้งแต่ยอดคะแนนของบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ Senior Business Partner ที่รักษาคุณสมบัติได้ครบถ้วน จำนวน 9 ระดับชั้น

Total Team Volume / TTV

คือ ยอดคะแนนรวมขององค์กรคุณ โดยนับคะแนนกลุ่มธุรกิจ (GV) รวมกับยอดคะแนนรวมของทุกบิซิเนสไลน์ (BBV) จำนวน 9 ชั้น ของบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ Senior Business Partner ที่รักษาคุณสมบัติครบถ้วน



แผนรายได้ LIFE MAX PLUS

สำหรับสมาชิก Business Partner (BP)

1

กำไรจากการขายปลีก (Retail Profit)

บิซิเนสพาร์ทเนอร์จะได้รับส่วนลด 10%-30% ทันทีเมื่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ หากนำไปเสนอให้ลูกค้าที่ยังไม่ได้สมัครเป็นสมาชิกในราคาปกติ



2

CONNECTION BONUS

รับรายได้ขยายทีมพาร์ทเนอร์ สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP) ทุกระดับชั้น โดยได้รับสูงสุด 4 ชั้นของทีมบิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP)

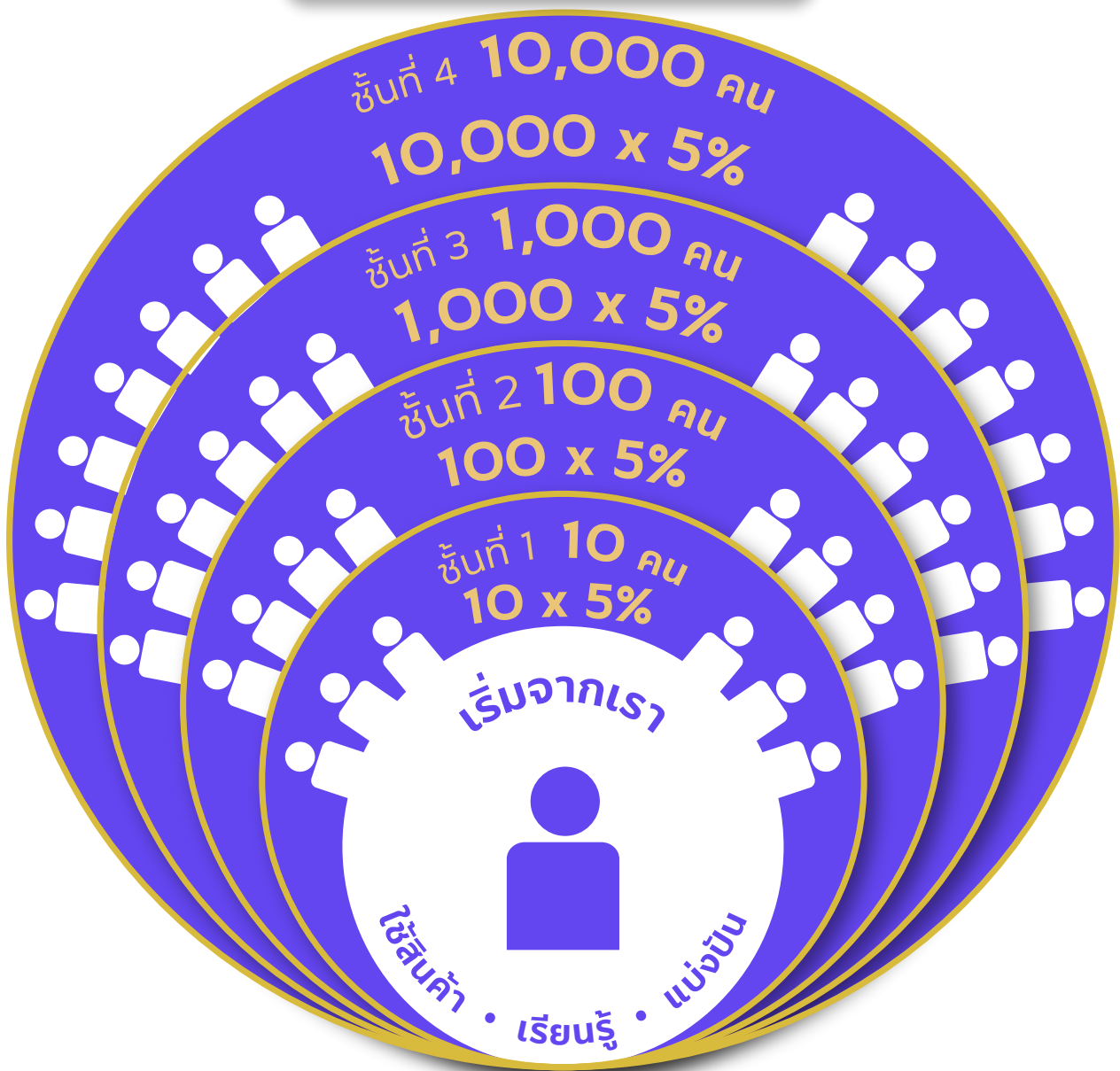
รับ Connection Bonus 5% จากการขยายทีมพาร์ทเนอร์ สูงสุด 4 ชั้น

ยอดคะแนนส่วนตัว (PV) ของคุณ	50* คะแนน	50* คะแนน	50* คะแนน	100* คะแนน	50* คะแนน
จำนวนสายงานธุรกิจ	1-2 สายงานธุรกิจ	3-5 สายงานธุรกิจ	6 สายงานธุรกิจขึ้นไป	6 สายงานธุรกิจขึ้นไป	10 สายงานธุรกิจขึ้นไป
คุณสมบัติของแต่ละสายงาน	มี BP ที่มี 50 คะแนนขึ้นไป	มี BP ที่มี 50 คะแนนขึ้นไป	มี BP ที่มี 50 คะแนนขึ้นไป	มี BP ที่มี 100 คะแนนขึ้นไป	มี BP ที่มี 50 คะแนนขึ้นไป
ชั้นที่ 1	5%	5%	5%	5%	5%
ชั้นที่ 2		5%	5%	5%	5%
ชั้นที่ 3			5%	5%	5%
ชั้นที่ 4				5%	5%

Active Business Line (สายงานธุรกิจ) หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่มีคะแนนส่วนตัว (PV) ตั้งแต่ 50 PV ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์

ตัวอย่างการทวีค่าส่วนบุคคล

รวมรายได้ 1,999,800 บาท



ในกรณีที่คุณเป็นบิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP)

คุณมียอดส่วนตัว 100 คะแนน และมีบิซิเนสพาร์ทเนอร์ 10 สายงานธุรกิจ และแต่ละสายงานธุรกิจมี BP มียอดส่วนตัว 100 คะแนน จะได้รับรายได้ทวีค่าส่วนบุคคล ตามตัวอย่าง

BP จะได้รับ Connection Bonus

วงกลมชั้นที่ 1	$10 \text{ BP} \times 5\% \times 40$	=	1,800 บาท
วงกลมชั้นที่ 2	$100 \text{ BP} \times 5\% \times 40$	=	18,000 บาท
วงกลมชั้นที่ 3	$1,000 \text{ BP} \times 5\% \times 40$	=	180,000 บาท
วงกลมชั้นที่ 4	$10,000 \text{ BP} \times 5\% \times 40$	=	1,800,000 บาท
			รวมรายได้ = 1,999,800 บาท

หากมีโอกาสเกิดขึ้น 50% คุณมีโอกาสได้รับ 999,900 บาท

หากมีโอกาสเกิดขึ้น 30% คุณมีโอกาสได้รับ 599,940 บาท

หากมีโอกาสเกิดขึ้น 20% คุณมีโอกาสได้รับ 399,960 บาท



แผนภาพนี้ใช้เพียงเพื่อการอธิบายแนวคิดการทวีค่าส่วนบุคคล ไม่ได้เป็นการรับประกันรายได้แต่อย่างใด

3

GROUP CONNECTION BONUS

สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ QSBP 5%

สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ SBP ขึ้นไป 10%-15%

รับโบนัส 10%-15% จากยอดกลุ่มธุรกิจ GV

นอกเหนือจาก Connection Bonus แล้ว คุณยังมีสิทธิ์ได้รับ Group Connection Bonus ที่เกิดจากยอดกลุ่มธุรกิจ (GV) ของคุณอีกด้วย

คุณสมบัติ	โบนัสสำหรับ QSBP	โบนัสสำหรับ SBP
4,000 PGV	5%	15%
3,000 PGV		14%
2,000 PGV		13%
1,000 PGV		12%
ต่ำกว่า 1,000 PGV		10%



การคำนวณ Group Connection Bonus สำหรับ SBP ที่รักษาผลงาน

การจ่าย Group Connection Bonus บนยอดกลุ่มธุรกิจ (GV) โดยคำนวณ % จากยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (PGV)

ตัวอย่าง

A ดำรงตำแหน่งระดับ Senior Business Partner มียอดคะแนนส่วนตัว (PV) 50 คะแนน และมียอดคะแนนกลุ่มธุรกิจ 2,000 คะแนน

A ได้รับ Group Connection Bonus $2,000 \times 13\% \times 40 = 18,720$ บาท

คุณสมบัติในการปรับตำแหน่ง New SBP

รับรายได้เพิ่มอีกหลายระดับ

ด้วยการปรับตำแหน่งจาก BP (Business Partner) ขึ้นสู่ตำแหน่ง SBP (Senior Business Partner)



QSBP
โปรแกร
1 เดือน



คุณสมบัติ
คะแนนส่วนตัว
50 PV
คะแนนกลุ่มธุรกิจ
1,000 QGV

การรักษาคุณสมบัติเพื่อรับโบนัสในระดับ SBP ในแต่ละเดือน

คะแนนส่วนตัว (PV)
50 คะแนน

คะแนนกลุ่มธุรกิจ (GV)
1,000 คะแนน

หมายเหตุ: ในกรณีที่บิซิเนสโค้ชปรับตำแหน่ง Senior Business Partner ในเดือนเดียวกับทีมพาร์ทเนอร์ นับคะแนนจากทีมพาร์ทเนอร์ได้ 300 คะแนน ใน 1 สายงานธุรกิจ

การคำนวณ Group Connection Bonus สำหรับ QSBP

ในกรณีที่บิซิเนสโค้ช และทีมพาร์ทเนอร์ขึ้นตำแหน่ง QSBP ในเดือนเดียวกัน บิซิเนสโค้ช QSBP รับโบนัสบนยอดกลุ่มธุรกิจ (GV) ที่ไม่นับรวมคะแนนยอดกลุ่มธุรกิจ (GV) จากทีมพาร์ทเนอร์ QSBP ที่ปรับตำแหน่งพร้อมกัน

ตัวอย่าง

บิซิเนสโค้ชและทีมพาร์ทเนอร์ขึ้นตำแหน่ง QSBP ในเดือนเดียวกัน โดย A เป็นบิซิเนสโค้ช B

A มียอดกลุ่มผู้บริโภครวม 50 คะแนน และมียอดกลุ่มธุรกิจ 1,700 คะแนน

B มียอดกลุ่มผู้บริโภครวม 50 คะแนน และมียอดกลุ่มธุรกิจ 1,000 คะแนน

A จะได้รับ Group Connection Bonus $700 \times 5\% \times 40 = 2,520$ บาท

B จะได้รับ Group Connection Bonus $1,000 \times 5\% \times 40 = 3,600$ บาท

หมายเหตุ : คุณสมบัติในการปรับตำแหน่ง New SBP ชื่อในระบบ Cyber Space จะโชว์เป็น QSBP

4

LEADERSHIP BONUS

สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติระดับ Key Business Partner ขึ้นไป

ตำแหน่ง	ปี พ.ศ.	KBP	UBP	TBP	EBP	GEBP	AEBP	REBP	NEBP
PV / GV		คะแนนส่วนตัว 50 PV และ คะแนนกลุ่มธุรกิจ 1,000 GV							
สายงานธุรกิจ ที่แตกสาขา และรักษาผลงาน	ร.ศ. 2569*	1 SBP	2 SBP	3 SBP	3 SBP	3 SBP	3 SBP	4 SBP	5 SBP
	ร.ศ. 2570**	1 SBP	2 SBP	3 SBP	1 TBP + 2 SBP	2 TBP + 1 SBP	3 TBP	1 EBP + 3 TBP	2 EBP + 3 TBP
คะแนน สายงานธุรกิจ ที่แตกสาขา		1,000	1,000	1,000	2,000	5,000	10,000	10,000	20,000
Total Team Volume (TTV)		2,000	3,000	5,000	10,000	25,000	50,000	100,000	250,000
Tier 1 (T1)		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Tier 2 (T2)			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Tier 3 (T3)				2%	2%	2%	2%	2%	2%
Tier 4 (T4)					2%	2%	2%	2%	2%
Tier 5 (T5)						1%	1%	1%	1%
Tier 6 (T6)							1%	1%	1%
Tier 7 (T7)								1%	1%
Tier 8 (T8)									1%
Tier 9 (T9)									

*ร.ศ. 2569 หมายถึงคุณสมบัติที่ใช้ได้ถึงเดือน ร.ศ. 2569

Active SBP Business Line

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติ Senior Business Partner ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์

Active TBP Business Line

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติ Team Business Partner ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์ในแต่ละบิซิเนสไลน์ในองค์กรธุรกิจของคุณ

Active EBP Business Line

หมายถึง บิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาคุณสมบัติ Executive Business Partner ขึ้นไปในชั้นใดชั้นหนึ่งของบิซิเนสไลน์ในแต่ละบิซิเนสไลน์ในองค์กรธุรกิจของคุณ

Breakaway Business Line Volume / BBV

คือ ยอดคะแนนรวมของสายงาน โดยนับตั้งแต่ยอดคะแนนของบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ Senior Business Partner ที่รักษาคุณสมบัติได้ครบถ้วน จำนวน 9 ระดับขึ้นไป

Total Team Volume / TTV

คือ ยอดคะแนนรวมขององค์กรคุณ โดยนับคะแนนกลุ่มธุรกิจ (GV) รวมกับยอดคะแนนรวมของทุกบิซิเนสไลน์ (BBV) จำนวน 9 ชั้นของบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ Senior Business Partner ที่รักษาคุณสมบัติครบถ้วน

กองทุนปันผลในประเทศ 1% จากยอดคะแนนการเติบโตธุรกิจในประเทศ สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ Regional Executive Business Partner ขึ้นไป

รับโบนัสรวมสูงสุด 1% จากยอดคะแนนการเติบโตในประเทศ

กองทุนปันผลในประเทศ มี 2 กองทุน โดยการได้รับกองทุนแต่ละกองทุนจะคำนวณจากยอดรวมคะแนนโบนัสสุทธิ (หลังจากหักคะแนนโบนัสของการคืนผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่เรียบร้อยแล้ว) ของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในประเทศนั้นๆ

5.1 กองทุนบ้าน (Housing Fund) 0.5%

สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาผลงานระดับ Regional Executive Business Partner ขึ้นไป ติดต่อกัน 12 เดือนใน 1 ปีปฏิทิน (มกราคม-ธันวาคม)



5.2 กองทุนขยายธุรกิจ (Business Expansion Fund) 0.5%

สำหรับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ที่รักษาผลงานระดับ National Executive Business Partner ขึ้นไป ติดต่อกัน 12 เดือนใน 1 ปีปฏิทิน (มกราคม-ธันวาคม)

วิธีการคำนวณกองทุน

- คำนวณจำนวนหุ้นที่แต่ละคนได้รับ โดยนำผลรวมคะแนนคุณสมบัติทั้งปีของแต่ละระดับบิซิเนสพาร์ทเนอร์ระดับ Senior Business Partner ขึ้นไป มาคูณกับค่าของหุ้นตามระดับชั้น (ดูในตาราง) และนำมารวมกัน
- คำนวณจำนวนหุ้นทั้งหมด โดยนำหุ้นของทุกคนที่ผ่านเกณฑ์คุณสมบัติมารวมกัน เพื่อคำนวณว่าแต่ละหุ้นมีค่าเท่ากับเท่าใด โดยนำเปอร์เซ็นต์กองทุนที่ทางบริษัทได้กำหนดไว้คูณด้วยยอดคะแนนโบนัสของทั้งประเทศหารกับจำนวนหุ้นทั้งหมด
- คำนวณมูลค่ารวมของหุ้นแต่ละคน โดยนำค่าของหุ้นที่ได้มาคูณกับจำนวนหุ้นที่ได้ของแต่ละคน
- นำมูลค่ารวมของหุ้นทั้งหมดมาคูณกับอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งขณะนี้ 1 ยูโร เท่ากับ 40 บาท เป็นจำนวนเงินที่คุณจะได้รับจากกองทุนนี้



หมายเหตุ

- เงินกองทุนจะถูกคำนวณและจ่ายในเดือนเมษายนของทุกปี
- ทางบริษัทจะดูการคำนวณจากยอดขายที่เติบโตขึ้น เปรียบเทียบจากปีก่อนหน้า
- บริษัทสงวนสิทธิ์ในการจ่ายเงินกองทุนให้กับผู้ที่ดำรงไว้ซึ่งจรรยาบรรณและเป็นแบบอย่างที่ดีเท่านั้น
- หากบิซิเนสพาร์ทเนอร์ถูกลดโทษในการละเมิดนโยบายหรือจรรยาบรรณของบริษัท บริษัทมีสิทธิ์ในการยกเลิกสิทธิ์ในการได้รับกองทุน

ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว	COUNTRY POOL	
	กองทุนบ้าน (HOUSING FUND)	กองทุนขยายธุรกิจ
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T0)	8%	9%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T1)	7%	8%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T2)	6%	7%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T3)	5%	6%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T4)	4%	5%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T5)	3%	4%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T6)	2%	3%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T7)	1%	2%
ยอดกลุ่มธุรกิจส่วนตัว (T8)	-	1%

คุณสมบัติเพิ่มเติมในการรับรายได้จาก LIFE MAX PLUS

เวลาในการสะสมยอด: 1 เดือนปฏิทิน

การรักษาสิทธิ์ในการได้รับโบนัสต่างๆ จาก Senior Business Partner ที่แยกสาขาไปแล้ว

- ในกรณีที่ดาวนไลน์ขึ้นตำแหน่ง Senior Business Partner (SBP) ก่อนคุณ คุณจะต้องรักษาคุณสมบัติอย่างน้อย SBP ไม่เกินเดือนที่ 6 นับจากเดือนที่ดาวนไลน์ของคุณได้รับการปรับขึ้นตำแหน่ง SBP เพื่อรักษาสิทธิ์ในการได้รับโบนัสต่างๆ ของดาวนไลน์ SBP ที่แยกสาขาไปแล้ว ได้แก่ Group Connection Bonus, Leadership Bonus และกองทุนต่างๆ
- ในกรณีที่คุณได้รับการปรับขึ้นเป็นตำแหน่ง Senior Business Partner (SBP) เป็นที่เรียบร้อยแล้วคุณจะต้องรักษาคุณสมบัติ SBP ขึ้นไปอย่างน้อย 1 ครั้ง ในทุกๆ 6 เดือน เพื่อรักษาสิทธิ์ในการได้รับโบนัสต่างๆ ของดาวนไลน์ SBP ที่แยกสาขาไปแล้ว ได้แก่ Group Connection Bonus, Leadership Bonus และกองทุนต่างๆ ในกรณีที่你不能รักษาคุณสมบัติ SBP อย่างน้อย 1 ครั้งในทุก 6 เดือน ตำแหน่งของคุณจะถูกปรับให้เป็น Business Partner (BP)

การนับสายงาน

- ในกรณีที่บิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP) ดาวนไลน์มิได้รักษาคุณสมบัติข้างต้น วิธีการนับคุณสมบัติของบิซิเนสไลน์ที่มีผลงานสำหรับการกำหนดจำนวนขึ้นในการคำนวณ Connection Bonus ยังคงเดิม ส่วน Group Connection Bonus, Leadership Bonus จะย้ายขึ้นไปติดกับอ๊ฟไลน์ที่รักษาคุณสมบัติ

วันที่ได้รับโบนัส

- สำหรับการสมัครแบบบุคคลบริษัทจะโอนรายได้ให้บิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP) ทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป
- สำหรับการสมัครแบบนิติบุคคล บริษัทจะโอนโบนัสให้บิซิเนสพาร์ทเนอร์ในครั้งแรก วันที่ 15 ของ 2 เดือนถัดจากเดือนที่สมัคร และหลังจากนั้นจะรับเป็นปกติทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

วิธีการโอนรายได้

บริษัทจะโอนรายได้เข้าบัญชีธนาคารของคุณ ซึ่งเป็นบิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP) คุณจึงต้องถ่ายสำเนาหน้าแรกของบัญชีออมทรัพย์ในชื่อผู้สมัครหลักแบบมาพร้อมกับใบสมัคร ในกรณีที่ยังมิได้รับสำเนาบัญชีออมทรัพย์ดังกล่าว บริษัทจะยังไม่สามารถจ่ายโบนัสให้คุณได้ แต่จะทำการเก็บสะสมไว้เพื่อรวมจ่ายในการจ่ายโบนัสครั้งถัดไป หลังจากได้รับสำเนาบัญชีออมทรัพย์ของคุณเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยในการโอนแต่ละครั้งทางบริษัทจะทำการหักค่าธรรมเนียมการโอน ซึ่งได้กำหนดไว้ 15 บาท หากมีการเปลี่ยนแปลงจะแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

ธนาคาร

บริษัทจะโอนเงินรายได้ผ่านทางบัญชีออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ไทยทุกธนาคาร ยกเว้น ธนาคารออมสิน และ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

การเสียภาษี

- สมัครในนามบุคคลธรรมดา บริษัทจะคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และหักภาษี ณ ที่จ่ายตามระเบียบของกรมสรรพากรและจะออกใบรับรองภาษีให้คุณในต้นปีถัดไป
- สมัครในนามนิติบุคคล บริษัทจะคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล หัก ณ ที่จ่าย 3% แต่หากบริษัทของคุณจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มสามารถติดต่อขอรับภาษีมูลค่าเพิ่มคืนได้ที่บริษัท โดยนำใบเสร็จใบกำกับภาษีมูลค่าเพิ่มมาแสดงให้บริษัทในแต่ละเดือน

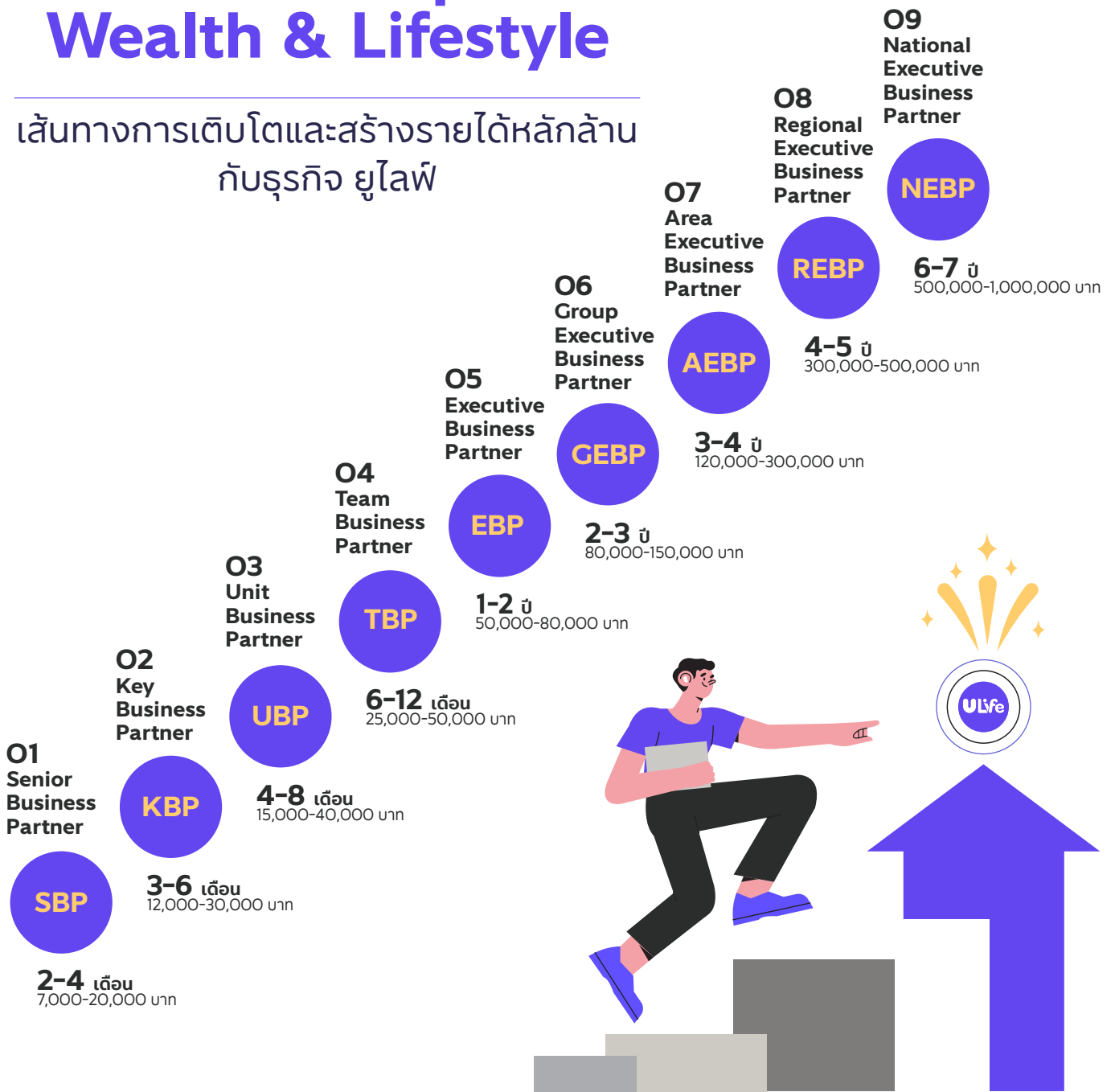
การประกาศเกียรติคุณและสิทธิประโยชน์อื่นๆ

- บิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP) ระดับ Team Business Partner (TBP) - Group Executive Business Partner (GEBP) รับทราบและยินยอมปฏิบัติตามนโยบายและระเบียบข้อบังคับเรื่องต้องไม่ร่วมหรือเข้าร่วมโดยตรงหรือโดยอ้อมในธุรกิจขายตรง หรือธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายอื่นที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันกับ ยูไลฟ์ ของบริษัท หรือชักจูงส่งเสริม BP หรือบุคคลใดก็ตามในองค์กรธุรกิจของท่าน หรือในองค์กรธุรกิจของบุคคลอื่น ให้เข้าร่วมโดยตรงหรือโดยอ้อมในธุรกิจขายตรง หรือธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันกับบริษัท บริษัทจึงจะมอบสิทธิพิเศษและการประกาศเกียรติคุณ อาทิ เชื้อเชิญพิเศษและโล่รางวัลต่างๆ และประกาศเกียรติคุณในชื่อของบริษัท

- ผู้ร่วมธุรกิจระดับ Area Executive Business Partner (AEBP) ขึ้นไป รับทราบและยินยอมปฏิบัติตามนโยบายและระเบียบข้อบังคับเรื่องต้องไม่ร่วมหรือเข้าร่วมโดยตรงหรือโดยอ้อมในธุรกิจขายตรง หรือธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายอื่นที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันกับ ยูไลฟ์ ของบริษัท หรือชักจูงส่งเสริม บิซิเนสพาร์ทเนอร์ (BP) หรือบุคคลใดก็ตามในองค์กรธุรกิจของท่าน หรือในองค์กรธุรกิจของบุคคลอื่น ให้เข้าร่วมโดยตรงหรือโดยอ้อมในธุรกิจขายตรง หรือธุรกิจการตลาดแบบเครือข่ายที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกัน หรือคล้ายคลึงกันกับบริษัท บริษัทจึงจะมอบสิทธิพิเศษและการประกาศเกียรติคุณ อาทิ เข็มเกียรติยศและโล่รางวัลต่างๆ และประกาศเกียรติคุณในสื่อของบริษัท ทั้งยังได้รับกองทุนปันผล (Country Pool) และได้รับเชิญเป็นคณะกรรมการที่ปรึกษาของบริษัท

Roadmap Wealth & Lifestyle

เส้นทางการเติบโตและสร้างรายได้หลักล้าน
กับธุรกิจ ยูไลฟ์



หมายเหตุ: ภาพนี้เป็นเพียงการแสดงระยะเวลาในการปรับตำแหน่งของบิซิเนสพาร์ทเนอร์ และประมาณรายได้เฉลี่ยต่อเดือนในแต่ละตำแหน่ง ซึ่งไม่ได้เป็นการรับประกันแต่อย่างใด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความทุ่มเทและผลงานทางธุรกิจของบิซิเนสพาร์ทเนอร์แต่ละคน

ULife

