

Grand Diamond Richmusworld





# GD Products

ผลิตภัณฑ์คุณภาพ เพื่อสุขภาพที่ดีของทุกคน



- QUALITY
- INNOVATION
- SAFETY



- คุณภาพ
- นวัตกรรม
- ปลอดภัย





## Innovation Products

จีดี ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และความงาม



[www.gdgrand.net](http://www.gdgrand.net)

Grand Diamond Richmushworld

Dietary supplement product

ผลิตภัณฑเสริมอาหาร กริโธล่า

# CREOLA

STRAWBERRY COLLAGEN

## COLLAGEN TRIPEPTIDE

L-GLUTATHIONE



- คอลลาเจน ไตรเปปไทด์
- แอล-กลูตาไธโอน
- สารสกัดเมล็ดองุ่น
- สารสกัดทับทิม
- ผงไหมอีรี
- ผงสตรอเบอร์รี่

Vitamin  
B,C

Grape Seed Extract

สารสกัดเมล็ดองุ่น

Pomegranate Extract

สารสกัดทับทิม

Silk Amino Acid

ผงไหมอีรี

Strawberry Powder

ผงสตรอเบอร์รี่



L-Gluta  
thione

ราคาขายปลีก 3,300 บาท  
ราคาสมาชิก 2,750 บาท

รหัสสินค้า HP-08 / PV 500 / BV 2500

เลขที่จดแจ้ง 10-3-22660-5-0001  
(บรรจุ 60 เม็ด / กล่อง)



นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ จากประเทศเกาหลีใต้



Living Natural

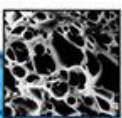
# GD Charcoal Soap

Functional Beauty Soap  
Face And Body Care All Skin Types



ส่วนประกอบสำคัญ :

- Hardwood Charcoal Extract



**GD Charcoal Soap รหัส BP-01**

(จีดี ชาร์โคล โซฟ)

บรรจุ 4 ก้อน / กล่อง

ราคาขายปลีก 745 บาท

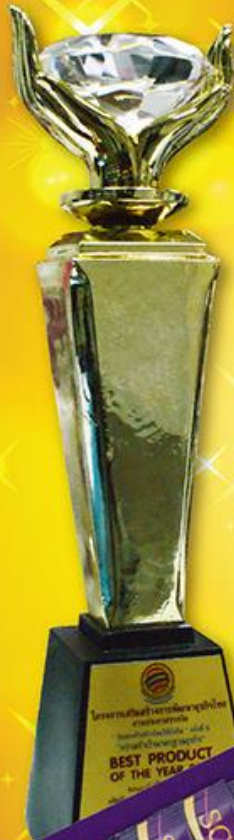
ราคาสมาชิก 620 บาท

PV 100 / BV 500

เลขที่จดแจ้ง : 10-2-6600001390

# BEST PRODUCT OF THE YEAR 2016

SC Mixed





นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ จากประเทศสวิตเซอร์แลนด์



**SC Mixed รหัส SC-01**  
(เอสซี มิกซ์ เครื่องดื่มน้ำผลไม้รวมชนิดผง)  
บรรจุ 14 ซอง / แพ็ค

ส่วนประกอบสำคัญ :

- Apple Powder
- Blueberry Powder
- Grape Powder
- Acai Berry Extract

ราคาขายปลีก 1,650 บาท  
ราคาสมาชิก 1,320 บาท  
PV 200 / BV 1000

เลขที่ อ.ย. 10-3-22559-1-0003



นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ จากประเทศสวิตเซอร์แลนด์

**SC MIRACLE**  
INTENSE ESSENCE



**SC Miracle รหัส SC-03**  
(มิราเคิล อินเทนส์ เอสเซนส์)  
บรรจุ 1 ขวด / กล่อง

ราคาขายปลีก 2,500 บาท  
ราคาสมาชิก 1,960 บาท  
PV 300 / BV 1500

ส่วนประกอบสำคัญ :

- Hyaluronic Acid
- Aloe Barbadensis Leaf Juice
- Officinal Root Cell Extract
- Lactic Acid



เลขที่จดแจ้ง : 10-2-5921859





นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ จากประเทศสหรัฐอเมริกา



**Nerviara** รหัส HP-07  
(ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร เนอวีร่า)  
บรรจุ 30 แคปซูล / กล่อง

ส่วนประกอบสำคัญ :

- น้ำมันมะกอกธรรมชาติ ชนิดเอ็กซ์ตร้าเวอร์จิน (Extra Virgin Olive Oil)
- น้ำมันแฟลกซ์ซิด (Flaxseed Oil)

ราคาขายปลีก 3,300 บาท  
ราคาสมาชิก 2,750 บาท  
PV 500 / BV 2500

เลขที่ อ.ย. 10-1-17959-5-0001



นวัตกรรมเพื่อสุขภาพ จากประเทศสหรัฐอเมริกา

Living Natural  
**B@Juvo**



**B@Juvo** รหัส HP-05  
(ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร บี@จูโว)  
บรรจุ 30 แคปซูล / กล่อง

ราคาขายปลีก 825 บาท  
ราคาสมาชิก 660 บาท  
PV 100 / BV 500

เลขที่ อ.ย. 10-1-17959-1-0002

ส่วนประกอบสำคัญ :

- ผงบาร์เลย์ (Barley Powder)



กาแฟปรุงสำเร็จชนิดผง  
ผสม สารสกัดจากถั่วขาว  
สารสกัดจากตะบองเพชร



ตราจีดี  
ดอพพี

G.D.  
Coffee



สูตรใหม่



ราคาขายปลีก 260.-

ราคาสมาชิก 215.- / 20 PV

13-1-07851-2-0058



Moo Yong รหัส HP-06

(ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มูฮยอง)

บรรจุ 30 แคปซูล / กล่อง

ราคาขายปลีก 1,650 บาท

ราคาสมาชิก 1,320 บาท

PV 200 / BV 1000

ส่วนประกอบสำคัญ :

- สารสกัดจากโสม (Ginseng Extract)
- สารสกัดจากดั่งกวย (Dong Quai Extract Powder)
- สารสกัดจากอะเซโรลาเชอร์รี่ (Acerola Cherry Dry Extract)

เลขที่ อ.ย.

73-2-01644-1-0016



The Taste of Success Awaits You  
รสชาติแห่งความสำเร็จกำลังรอคุณอยู่



บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด  
333/107 TOWER 2 ชั้น 8 อาคารหิสิกส์เพลซ่า  
ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210  
โทร. 02-576-0293



คู่มือดำเนินธุรกิจ

# STARTER KIT

GRAND DIAMOND RICHMUSWORLD

[www.gdgrand.net](http://www.gdgrand.net)



## Touch Success in Easy Steps.

ความสำเร็จที่คุณสัมผัสได้อย่างง่ายดาย

**พิรุณ วงศ์สุวรรณ**

ประธานกรรมการ บริหารบริษัทฯ

## สาส์นจากประธานบริหาร

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวลต์ จำกัด เป็นบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจขายตรงหลายชั้น โดยมุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง และให้การตอบแทนแก่สมาชิกอย่างเหมาะสมตามที่บริษัทฯ ได้วางรูปแบบธุรกิจที่เริ่มต้นได้ง่ายและเปิดโอกาสให้ทุกคนเข้าถึงช่องทางแห่งความสำเร็จจึงเป็นจุดแข็งสำคัญของธุรกิจนี้ อย่างไรก็ตามธุรกิจเครือข่าย ก็ยังเป็นธุรกิจที่เจ้าของธุรกิจต้องลงมือทำด้วยตัวเองด้วยหัวใจที่ปรารถนาต่อความสำเร็จในชีวิต อันนำมาซึ่งผลลัพธ์ทางการเงิน ชื่อเสียง ความมั่นคง รางวัล และความสุขของครอบครัวและคนที่รัก

โดยหลักการแล้ว สมาชิกยังต้องทำงานต่อไป พร้อมกันเสมอ อย่างแรก เราต้องเรียนรู้ที่จะจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ของบริษัทฯ การเรียนรู้หมายถึงได้ศึกษาข้อมูลสินค้าและการได้ทดลองใช้ด้วยตัวเอง **ประการที่สอง** เราต้องเรียนรู้ที่จะให้การแนะนำบุคคลอื่นเข้ามา ร่วมธุรกิจกับเราโดยยืนอยู่บนหลักการที่เป็นบวก ให้เกียรติและยกย่องผู้อื่นเสมอ ซึ่งสิ่งนี้จะทำให้สมาชิกของบริษัทฯ กลายเป็นผู้นำที่ดี และนำคอบามีเกียรติในสังคมการเคารพและให้เกียรติในการตัดสินใจของผู้อื่น เป็นสิ่งที่ควรทำและระลึกอยู่เสมอ **ประการที่สาม** การให้การสนับสนุนแก่เพื่อนร่วมธุรกิจในกลุ่มองค์กรของตน และการให้บริการหลังการขายผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า เป็นการแสดงออกต่อความรับผิดชอบ อันนำมาซึ่งความพึงพอใจของผู้ที่คุ้นเคยข้องด้วยในธุรกิจของคุณเอง

ความพึงพอใจที่บุคคลอื่นมีต่อคุณ จะส่งผลให้คุณมีความภาคภูมิใจในตัวของคุณเอง ในที่สุด **ประการที่ดี** การรักษาวรรณชื่อบรรณธุรกิจอย่างเคร่งครัด จะทำให้ธุรกิจมีความเรียบง่าย สงบ และมีความสุข จรรยาบรรณธุรกิจเป็นกฎกติกาที่บริษัทฯ สร้างขึ้นเพื่อดูแล และให้ความเป็นธรรมแก่นักธุรกิจ และสมาชิกของบริษัทฯทุกคน เราทุกคนจึงควรรักษาวินัยอย่างเคร่งครัด

ผมเชื่อมั่นเสมอว่า หากเราเป็นคนที่ทำทุกอย่างให้ถูกต้อง เป็นธรรมทั้งกับตนเองและผู้อื่นแล้ว ปัญหาและความล้มเหลว จะกลายเป็นแค่ความท้าทายเล็กน้อยเท่านั้น

### ยินดีต้อนรับสู่โอกาสที่ยิ่งใหญ่ ในโลกของ

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวลต์ จำกัด  
ที่นี้ความสำเร็จไม่ใช่เรื่องยากเกินความสามารถ  
ของผู้ที่ต้องการมันจริงๆ  
เริ่มต้นและก้าวไปด้วยกัน...คุณทำได้

พิรุณ วงศ์สุวรรณ  
ประธานกรรมการ บริหารบริษัทฯ

## วิสัยทัศน์ ของ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

บริษัทฯ จะมุ่งให้โอกาสแห่งการเข้าถึงความสำเร็จทางธุรกิจ การเงินและรางวัลโดยเท่าเทียม ยุติธรรมแก่สมาชิกทุกคน

## พันธกิจ ของ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

เพื่อให้วิสัยทัศน์ ของบริษัทฯ เป็นจริงและสมบูรณ์ที่สุด บริษัทฯ จึงต้องมุ่งมั่นที่จะดำเนินการ ในด้านต่างๆ ต่อไปนี้

1. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของบริษัทฯ เพื่อให้บริการที่เป็นเลิศแก่สมาชิก
2. มุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจเพื่อเติบโตในระดับสากลเพื่อสร้างเกียรติและชื่อเสียงให้แก่ธุรกิจ เครือข่ายของคนไทย
3. ก่อสร้างผลิตภัณฑ์ที่คุณภาพดีเพื่อให้บริการแก่สมาชิกในราคาที่ยุติธรรม
4. เสริมสร้างภาวะผู้นำให้กับบุคลากรในระดับผู้บริหารอันนำไปสู่การส่งเสริมและเกื้อกูลกัน ในกลุ่มสมาชิก
5. ส่งเสริมการเรียนรู้ทุกๆ ด้านแก่สมาชิกทุกระดับความสำเร็จเพื่อความสุข และความภาคภูมิใจในระดับปัจเจกบุคคล

## คำขวัญ ของ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

ความซื่อสัตย์ และการทำงานหนักอย่างต่อเนื่อง คือหัวใจของความสำเร็จอย่างแท้จริง



## เงื่อนไขการสมัครเป็นสมาชิก บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

### GD MEMBER

1. ต้องเป็นผู้ที่มีอายุไม่น้อยกว่า 20 ปีบริบูรณ์
2. กรอกใบสมัครและลงลายมือชื่อด้วยตัวเอง
3. ชำระค่าสมัคร 100 บาท

## เอกสารประกอบการการสมัครเป็นสมาชิก บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

### APPLICATION DOCUMENTS

#### ประกอบด้วย

1. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน / บัตรประจำตัวชาวต่างด้าว หรือเอกสารสำคัญ ที่ทางราชการไทยเป็นผู้ออกให้
2. สำเนาหน้าสมุดบัญชีเงินฝากประเภทออมทรัพย์ / สะสมทรัพย์ / ของธนาคารตามที่ระบุไว้ในคู่มือธุรกิจเท่านั้น
  - 3.1.ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด
  - 3.2.ธนาคาร กรุงไทย จำกัด
  - 3.3.ธนาคาร กรุงศรี จำกัด
  - 3.4.ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด
  - 3.5.ธนาคาร กรุงเทพ จำกัด



## สมาชิก รับชุดสมัคร บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

### MEMBER DOCUMENTS

#### ประกอบด้วย

- คู่มือดำเนินธุรกิจ
- บัตรประจำตัวสมาชิก
- แคลคูล่าอ็อกสินค้า
- ใบเสร็จรับเงิน / ยอดสั่งสินค้า

**สิทธิของสมาชิก** บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

1. สิทธิในการรับส่วนลดจากการขายปลีก 25%
2. โบนัสยกยืม 20%
3. โบนัสบริหารทีม 10% ( คำนวณจาก ทีมอ่อน 5% / ทีมแข็ง 5% )
4. โบนัสจากการสร้างทีม 70% (คิดจากโบนัสบริหารทีม)

**หมวด : ว่าด้วยการสมัครเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ**

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด เงื่อนไขการสมัคร (บุคคล)

1. ต้องมีอายุ 20 ปีบริบูรณ์
2. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน 1 ฉบับ
3. หากใช้บัตรอื่นๆ ที่หน่วยงานราชการออกให้ ต้องแนบสำเนาทะเบียนบ้าน 1 ฉบับ
4. สำมิ - ภรรยา ต้องสมัครภายใต้ รหัสสมาชิกเดียวกัน
5. กรอกข้อมูลในใบสมัครให้ครบถ้วน และเป็นไปตามจริง พร้อมลงลายมือชื่อด้วยตัวของผู้สมัครเองเท่านั้น
6. ผู้ถือสัญชาติอื่น หรือบุคคลต่างด้าว ต้องแนบเอกสารใบต่างด้าว หรือ พาสปอร์ต

**การดำเนินการของบริษัท เพื่อรับเข้าเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ**

- บริษัทจะตรวจสอบเอกสาร ประวัติการเป็นสมาชิก ความถูกต้องของข้อมูลในใบสมัคร
- สมาชิกสามารถตรวจสอบข้อมูลการเป็นสมาชิก ได้จากระบบบริการสมาชิก Online ของบริษัทฯ [www.granddiamond.net](http://www.granddiamond.net)
- บริษัทฯ จะส่งข้อความตอบรับการเป็นสมาชิกแบบ SMS ให้แก่ผู้สมัครผ่านโทรศัพท์

**การปฏิเสธการรับสมัครสมาชิกของบริษัทฯ**

บริษัท มีสิทธิ์ที่จะไม่รับบุคคล หรือนิติบุคคลเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระของบริษัทได้หาก

1. บุคคล หรือนิติบุคคลนั้น มีได้แจ้งรายละเอียดให้ครบถ้วนตามแบบฟอร์มใบสมัคร
2. บุคคล หรือนิติบุคคลนั้น แจ้งข้อมูลอันเป็นเท็จ หรือนิดเบือนข้อเท็จจริง
3. บุคคล หรือนิติบุคคลนั้น เคยเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระมาแล้วและสิ้นสุดการเป็นสมาชิกภาพโดย
  - ผิดจรรยาบรรณธุรกิจ จนบริษัทพิจารณาให้พ้นจากการเป็นสมาชิก
  - ลาออกจากการเป็นสมาชิกภาพ โดยมีเหตุไม่ตรงกับความจริง ในการใช้เหตุผลเพื่อลาออกจากการเป็นสมาชิกภาพ
  - บุคคล หรือนิติบุคคลนั้น ไม่ได้เป็นบุคคล หรือนิติบุคคลที่สมบูรณ์พอจะดำเนินการตามกฎหมายได้ตามกฎหมาย
  - บุคคลนั้น มีสถานะเป็นนักบวช, พระสงฆ์, สามเณร, ชีพราหมณ์ ณ วันที่กรอกใบสมัคร

**หมวด : ว่าด้วยสิทธิประโยชน์จากการเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ**

1. สมัครด้วยเงิน 100 บาท
2. ได้รับชุดสมัคร ประกอบด้วย
  - 2.1 คู่มือดำเนินธุรกิจ
  - 2.2 แคตตาล็อกสินค้า
  - 2.3 ใบเสร็จรับเงินออกโดยผู้จำหน่าย
  - 2.4 ใบสั่งซื้อสินค้า
  - 2.5 บัตรสมาชิก
3. ได้รับสิทธิในการซื้อสินค้า ในราคาสมาชิก
4. ได้รับสิทธิในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทุกรายการที่บริษัทฯ เมื่อจัดทำหน่วยแก่ลูกค้า
5. มีสิทธิได้รับโบนัสตามตารางโบนัส
6. ได้รับสิทธิในการประกาศเกียรติคุณ ทุกรูปแบบ ตามระดับความสำเร็จที่ผู้จำหน่ายอิสระผ่านคุณสมบัติที่บริษัทกำหนด
7. ได้รับสิทธิในรางวัลพิเศษ, การท่องเที่ยว และอื่นๆ ตามบริษัทได้ทำรายการโปรโมชั่น
8. ได้รับสิทธิในการเข้ารับการฝึกอบรมตามที่บริษัทฯ จัดเตรียมไว้ให้
  - การอบรมความรู้และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์
  - การตลาด และการขาย
  - ความเข้าใจในแผนธุรกิจ

**วิธีดำเนินการเพื่อลาออกจากการเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ**

1. กรอกแบบฟอร์มการขอลาออกจากการเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ
2. แนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือเอกสารที่แสดงความเป็นบุคคล หรือนิติบุคคลที่ทางราชการออกให้พร้อมสำเนาทะเบียนบ้าน ที่มีชื่อของบุคคล หรือนิติบุคคลนั้น
3. สำเนาบัญชีธนาคาร กรุงเทพ, กรุงเทพฯ, กรุงศรีอยุธยา, กสิกรไทย, ไทยพาณิชย์, ทหารไทย
4. รับรองสำเนาเอกสารด้วยตัวสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระที่ต้องการลาออก
5. ชุดสมัคร และเอกสารในชุดสมัคร
6. บัตรประจำตัวสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ



## ระเบียบว่าด้วยการ คินค่าสมัคร และไม่ต้อคินค่าสมัคร

### เงื่อนไขการคินค่าสมัคร ของบริษัทฯ

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด เป็นบริษัทขายตรงที่เน้นการสร้างธุรกิจบนความสมัครใจ อย่างแท้จริงของผู้ร่วมธุรกิจ หรือสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ บริษัทฯ จึงมีนโยบายคินค่าสมัคร ภายใน 60 วัน นับตั้งแต่วันที่ บริษัทฯ ได้รับใบสมัครจากผู้แนะนำของท่านสมาชิกใหม่ ซึ่งสามารถตรวจสอบได้จาก วัน เดือน ปี ในการสมัคร ในระบบทะเบียนข้อมูลสมาชิก

โดยมีเงื่อนไข ดังต่อไปนี้

1. ท่านสมาชิกประสงค์ลาออก โดยเหตุผลส่วนตัว
2. คู่สามี หรือภรรยา ได้เป็นสมาชิกอยู่ก่อนแล้ว

### เงื่อนไขในการปฏิเสธการคินค่าสมัคร ของบริษัทฯ

โดยมีเงื่อนไข ดังต่อไปนี้

1. ผู้สมัครให้ข้อมูลเป็นเท็จโดยเจตนา
2. ผู้สมัครหลักเป็นสมาชิกอยู่ก่อนแล้ว โดยรู้ตัวแต่เจตนากรอกข้อมูลเพื่อสมัครซ้ำซ้อน

### วิธีดำเนินการคินค่าสมัคร

บริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบใบลาออกจากการเป็นสมาชิก และเอกสารประกอบการลาออก รวมทั้งชุดสมัคร หากทุกอย่างครบตามที่กำหนด บริษัทฯ จะดำเนินการดังนี้

1. ส่งจดหมายธุรกิจถึงท่าน เพื่อแจ้งให้ทราบถึงการดำเนินการของบริษัทฯ
2. ทำการโอนเงินคินค่าสมัคร ให้กับผู้จำหน่ายที่ลาออก ภายใน 15 วันทำการธนาคาร นับตั้งแต่วันที่ใบลาออกส่งถึงบริษัทฯ

### การไม่ต้อรับผิวดชอบ และไม่ต้อคินค่าสมัครให้แก่สมาชิกที่ลาออก หรือพ้นสภาพการเป็นสมาชิก

1. บุคคลนั้นสมัครซ้ำซ้อน ในห้วงเวลาที่ตนยังมีสถานะการเป็นสมาชิกกับบริษัทฯ อยู่แล้ว บริษัทฯ ถือว่าการสมัครครั้งหลังเป็นโมฆะ และไม่รับผิวดชอบในการคินค่าสมัคร
2. บุคคลนั้นอยู่ในเงื่อนไขที่บริษัทฯ ห้ามเป็นสมาชิกของบริษัทฯ ตั้งแต่นั้น เมื่อบริษัทฯ ตรวจสอบพบว่า บุคคลนั้นไม่อยู่ในเงื่อนไขของการเป็นสมาชิกของบริษัทฯ จะดำเนินการยกเลิกการเป็นสมาชิก หรือยกเลิกใบสมัครโดยมิต้องแจ้งให้ทราบและไม่รับผิวดชอบในการคินค่าสมัคร
3. บุคคลหรือนิติบุคคลแจ้งข้อมูลอื่นเป็นเท็จ ต่อบริษัทฯ ใบสมัคร บริษัทฯ จะทำการเพิกถอนการเป็นสมาชิกภาพ หรือยกเลิกใบสมัคร โดยมิต้องแจ้งให้ทราบและไม่รับผิวดชอบในการคินค่าสมัคร

## การขอคินสินค้ำ และการประกันความพึงพอใจ ในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

การรับประกันความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นแนวทางและนโยบายของบริษัทฯ ที่ให้ความพึงพอใจของลูกค้าได้รับการตอบสนอง เพื่อจะรับรู้ถึงความรับผิดชอบกับบริษัทฯ มีต่อผู้บริโภคโดยตรง อีกทั้งเพื่อให้มีความเข้าใจระหว่างผู้บริโภค สมาชิกและบริษัทตรงกัน

จึงมีระเบียบเงื่อนไขดังนี้

1. การรับประกันความพึงพอใจจะเริ่มเมื่อผู้บริโภค ได้รับสินค้ำตามใบสั่งซื้อ
2. บริษัทฯ ยินดีรับคินสินค้ำตามข้อ 1 หลังจากลูกค้าหรือผู้บริโภค เขียนคำร้องเพื่อใช้สิทธิในการคินสินค้ำเพื่อรับเงินคินเต็มจำนวน เมื่อบริษัทฯ ได้รับสินค้ำครบตามจำนวนที่เขียนในใบคำร้อง

หลักฐานที่ใช้เพื่อร้องเอาสิทธิการคินสินค้ำตามเงื่อนไข

- 2.1 ใบคำร้องในเงื่อนไขการรับประกันความพอใจ
- 2.2 สินค้ำที่ต้องการคิน ตามคำร้องต้องมีปริมาณคงเหลือไม่น้อยกว่า 50% ของปริมาณสุทธิต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์
- 2.3 ใบสั่งซื้อ / ใบเสร็จรับเงิน ที่มีเนื้อหาตรงกันกับใบคำร้อง

\* สินค้ำรับประกันความพึงพอใจ ไม่พอใจยินดีคืนเงินภายใน 15 วัน

3. ขั้นตอนการปฏิบัติของบริษัทฯ และผู้บริโภค
  - 3.1 ผู้บริโภคเตรียมหลักฐานตามข้อ 2 ให้ครบถ้วน ยื่นต่อพนักงานของบริษัทฯ ณ คลังสินค้ำ หรือ สำนักงานใหญ่
  - 3.2 พนักงานออกเอกสารเพื่อเป็นหลักฐาน การใช้สิทธิของผู้บริโภค
  - 3.3 บริษัทฯ ดำเนินการตรวจสอบตามความถูกต้อง และส่งเอกสารเพื่อแจ้งผลการดำเนินงาน และแจ้งถึงสิทธิที่ผู้บริโภคจะได้รับระบุ วัน-เดือน-ปี ที่ผู้บริโภคสามารถใช้สิทธิคืนได้



## คุณสมบัติของตำแหน่ง

การขึ้นตำแหน่ง 5 ตำแหน่ง

| ตำแหน่งทางธุรกิจ | คุณสมบัติเพื่อมีตำแหน่งทางธุรกิจ                                       |
|------------------|------------------------------------------------------------------------|
| MEMBER (MB)      | เอกสารการสมัคร พร้อมค่าสมัคร 100 บาท                                   |
| BRONZE (B)       | มียอดการสั่งซื้อส่วนตัวสะสม 1,000 PV / มียอดรวมทั้งกลุ่มสะสม 3,000 PV  |
| SILVER (S)       | มียอดการสั่งซื้อส่วนตัวสะสม 2,000 PV / มียอดรวมทั้งกลุ่มสะสม 4,000 PV  |
| GOLD (G)         | มียอดการสั่งซื้อส่วนตัวสะสม 4,000 PV / มียอดรวมทั้งกลุ่มสะสม 6,000 PV  |
| DIAMOND (D)      | มียอดการสั่งซื้อส่วนตัวสะสม 8,000 PV / มียอดรวมทั้งกลุ่มสะสม 10,000 PV |

### คำอธิบาย แผนการจ่ายผลตอบแทนให้แก่สมาชิกของบริษัท

1. กำไรจากการขายปลีก 25% กำไรขายปลีกเกิดจากสมาชิกของบริษัทฯ ทำการซื้อสินค้าและนำไปจำหน่ายด้วยตัวเอง การซื้อสินค้าในราคาสมาชิก และทำการจัดจำหน่ายในราคาขายปลีกก่อให้เกิดกำไรจากการขาย โดยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์จากราคาต้นทุนที่ 25%

ยกตัวอย่าง : สมาชิกชื่อคุณ ก. ซื้อสินค้าจากบริษัทฯ ในราคา 1,400 บาท ในราคาสมาชิกและจำหน่ายตามราคาทั่วไป ข้างนอกผลิตภัณฑ์ 1,750 บาท สมาชิกชื่อ ก. จะได้กำไรจากการขายปลีก 350 บาท คิดเป็น 25% จากราคาต้นทุน

2. โบนัสส่วนตัว 5% ของ BV โบนัสส่วนตัว เป็นโบนัสที่บริษัทฯ ตอบแทนให้แก่สมาชิก โดยคำนวณจากคะแนนมูลค่า BV ส่วนตัว ซึ่งคะแนนส่วนนี้จะเกิดขึ้นจากการขายสินค้าส่วนตัว หรือการบริโภคส่วนตัวของสมาชิกเอง และเกิดจากการซื้อสินค้าข้างนอกในรหัสส่วนตัวอีกด้วย การซื้อสินค้าข้างนอกในรหัสส่วนตัวจะทำให้เกิดคะแนน (BV) ส่วนตัว บริษัทฯ จะนำคะแนน (BV) ส่วนตัวคูณด้วย 5% (เฉพาะสมาชิกแบบ CM)

ยกตัวอย่าง : คุณ ก. ได้ทำการซื้อสินค้าในรหัสส่วนตัวเพื่อขายปลีกบางส่วน และเพื่อใช้เองบางส่วน รวมกันในรอบการคำนวณ เป็นจำนวน 2,000 BV



### 3. โบนัสขายปลีก 20% ของ BV

โบนัสขายปลีกเป็นโบนัสที่บริษัทฯ ตอบแทนให้แก่สมาชิก โดยคำนวณจากคะแนนมูลค่า BV ของสมาชิก ในชั้นลูกของผู้แนะนำตรง โดยคิดจากยอดขายสั่งซื้อส่วนตัวของสมาชิกในชั้นลูกเท่านั้นและให้รวมทั้งยอดขายจากการซื้อซ้ำของสมาชิกในชั้นลูกด้วย

ยกตัวอย่าง : คุณ ก. ได้ให้การแนะนำตรงแก่คุณ A และคุณ A ได้ทำการสั่งซื้อสินค้า / ผลิตภัณฑ์ในรหัสส่วนตัวของคุณ A 5,000 BV



### 4. โบนัสบริหารทีม 10% x BV

4.1 คิดจากทีมอ่อน (5% x BV)

4.2 คิดจากทีมแข็ง (5% x BV)

## ตารางการจ่ายผลตอบแทนทางธุรกิจ

|                        |                  | โบนัส (คำนวณจาก BV)   |                   |                  |           |         |                         |          |          |                                                                                 |          |          |                |
|------------------------|------------------|-----------------------|-------------------|------------------|-----------|---------|-------------------------|----------|----------|---------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------------|
|                        |                  | รอบการจ่าย ราย 15 วัน |                   |                  |           |         | รอบการจ่าย รายเดือน     |          |          |                                                                                 |          |          |                |
| ตำแหน่ง                | คะแนนส่วนตัวสะสม |                       | ส่วนตัว           | ขายปลีก          | บริหารทีม |         | โบนัสสร้างทีม ส่วนที่ 1 |          |          | โบนัสสร้างทีม ส่วนที่ 2                                                         |          |          | BV<br>รักษายอด |
|                        | PV               | BV                    | Personal<br>Bonus | Fast Start Bonus | ทีมอ่อน   | ทีมแข็ง | ชั้นลูก                 | ชั้นหลาน | ชั้นเหลน | ชั้นลูก                                                                         | ชั้นหลาน | ชั้นเหลน |                |
| MEMBER (MB)            | 0-999            | 0-4,999               | 5%                | 10%              | -         | -       | -                       | -        | -        | -                                                                               | -        | -        | -              |
| BRONZE (B)             | 1,000            | 5,000                 | 5%                | 20%              | 5 %       | 5 %     | -                       | -        | -        | -                                                                               | -        | -        | 500            |
| SILVER (S)             | 2,000            | 10,000                | 5%                | 20%              | 5 %       | 5 %     | 20%                     | -        | -        | 10%                                                                             | -        | -        | 500            |
| GOLD (G)               | 4,000            | 20,000                | 5%                | 20%              | 5 %       | 5 %     | 20%                     | 10%      | -        | 10%                                                                             | 10%      | -        | 500            |
| DIAMOND (D)            | 8,000            | 40,000                | 5%                | 20%              | 5 %       | 5 %     | 20%                     | 10%      | 10%      | 10%                                                                             | 10%      | 10%      | 500            |
| คำนวณเปอร์เซ็นต์จาก BV |                  |                       |                   |                  |           |         | คำนวณจากโบนัสบริหารทีม  |          |          | จ่ายเมื่อมีคะแนนส่วนตัวเกิน 10,000,000 BV/เดือน ขึ้นไป (คำนวณจากโบนัสบริหารทีม) |          |          |                |

บริษัทฯ จะคำนวณโบนัสจากคะแนนมูลค่าทางธุรกิจ (BV) BONUS VALUE โดยแปลง PV มาเป็น BV 1 PV = 5 BV  
โบนัสส่วนตัว 5% BV จ่ายเฉพาะสมาชิกประเภท CM

## ตารางการคำนวณโบนัส บริหารทีม (W/S Bonus)

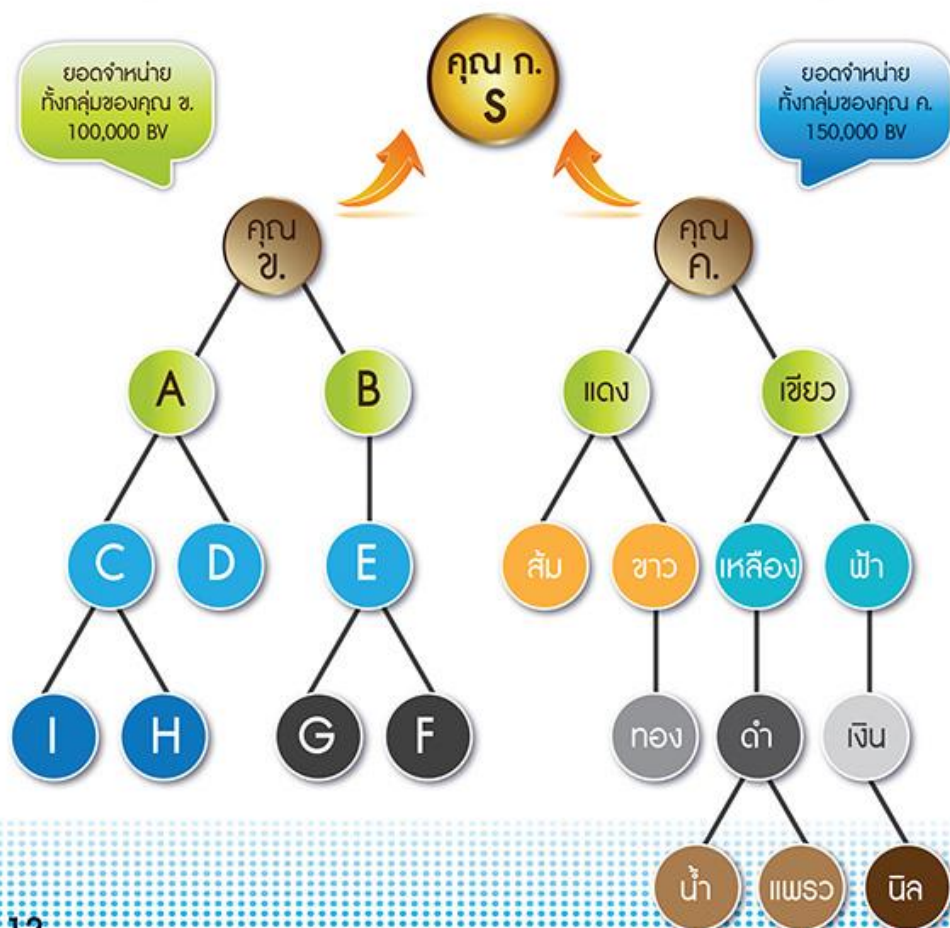
| ตำแหน่งธุรกิจ | จำนวน BV ที่นำมาคำนวณสูงสุด |              | โบนัสสูงสุดคิดเป็น % |             | คะแนนส่วนตัว เพื่อการรักษายอด | คะแนนทีมแข็งแกร่งหรือ เพื่อการคำนวณรางวัลต่อไป |
|---------------|-----------------------------|--------------|----------------------|-------------|-------------------------------|------------------------------------------------|
|               | ทีมอ่อน (W)                 | ทีมแข็ง (S)  | ทีมอ่อน (W)          | ทีมแข็ง (S) |                               |                                                |
| MEMBER (MB)   | -                           | -            | -                    | -           | -                             | -                                              |
| BRONZE (B)    | 750,000 BV                  | 750,000 BV   | 5%                   | 5%          | 500 BV                        | ไม่จำกัด                                       |
| SILVER (S)    | 1,500,000 BV                | 1,500,000 BV | 5%                   | 5%          | 500 BV                        | ไม่จำกัด                                       |
| GOLD (G)      | 3,000,000 BV                | 3,000,000 BV | 5%                   | 5%          | 500 BV                        | ไม่จำกัด                                       |
| DIAMOND (D)   | 6,000,000 BV                | 6,000,000 BV | 5%                   | 5%          | 500 BV                        | ไม่จำกัด                                       |

หมายเหตุ : 1. บริษัทฯ จะทำการคำนวณโบนัส เดือนละ 2 รอบ คือ วันที่ 15 และวันสุดท้ายของเดือน  
2. คะแนน (BV) ในทีมอ่อน จะสะสมได้ในรอบ 15 วัน คะแนนทีมแข็งแกร่งสามารถเก็บสะสมได้ตลอดระยะเวลาที่มีการรักษายอดส่วนตัว  
3. คะแนน (BV) ในทีมแข็งแกร่งสะสมได้ไม่จำกัด และยกยอดไปคำนวณรอบการคำนวณจ่ายต่อไปได้

ตัวอย่างที่ 1

คุณ ก. เป็นสมาชิกตำแหน่ง SILVER (S) ได้ให้การแนะนำตรงแก่คุณ ข. และคุณ ค. ทั้งสองคนได้สร้างกลุ่มธุรกิจของตนขึ้นมา โดยมียอดจำหน่ายในแต่ละกลุ่มไม่เท่ากัน โดยกลุ่มของคุณ ข. มียอดทั้งกลุ่ม 150,000 คะแนน (BV) และกลุ่มของคุณ ค. มียอดทั้งกลุ่ม 100,000 คะแนน (BV)

ตัวอย่างโครงสร้างกลุ่มองค์กร และยอดจำหน่าย



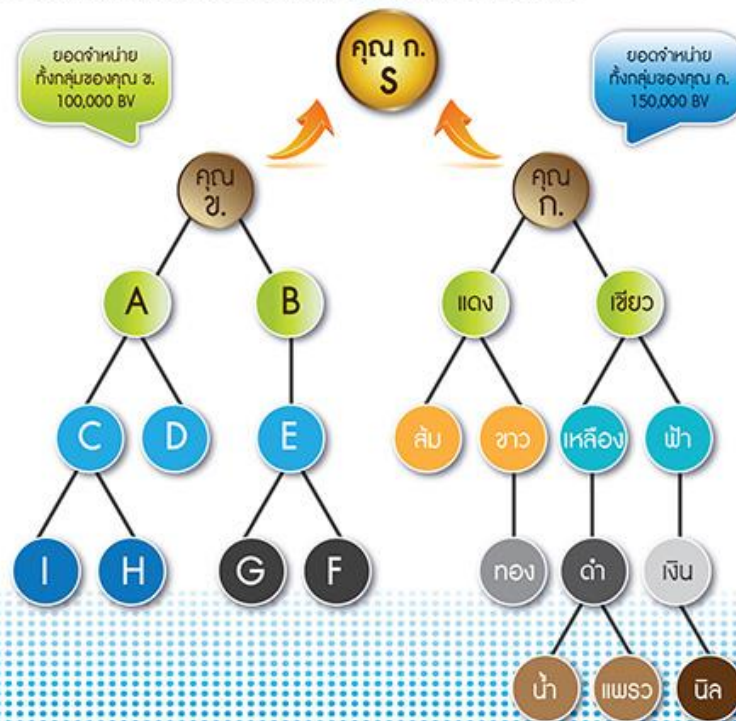
แสดงตัวอย่าง การคิดผลตอบแทน ตามตารางคำนวณโบนัสบริหารทีม โดยตัวอย่างที่ 1 อธิบายดังนี้

คุณ ก. จะได้ผลตอบแทนจากทีมอ่อน 5% ของ BV

$$\begin{aligned} \text{โบนัสทีมอ่อน} &= \text{คะแนนทีมอ่อน} (BV \times 5\%) \\ &= 100,000 BV \times 5\% \\ &= 5,000 \text{ บาท} \end{aligned}$$

4.2 คิดจากทีมแข็ง  $5\% \times BV$  ทีมแข็ง

จาก ตัวอย่างที่ 1. และตัวอย่างโครงสร้างกลุ่มองค์กรและยอดจำหน่าย



## คิดคำนวณโบนัสตามตารางโบนัสบริหารทีม

คุณ ก. ได้รับผลตอบแทนในทีมแข็ง ตามตารางตำแหน่งธุรกิจ S ตามตาราง  $5\% \times BV$

คะแนนทีมแข็ง = 150,000 BV  
 คะแนนบาลานซ์ ทีมอ่อน = 100,000 BV  
 ∴ โบนัสทีมแข็ง =  $100,000 BV \times 5\%$   
 = 5,000 บาท

\*\* คุณ ก. สามารถยกคะแนนทีมแข็ง คงเหลือไว้คำนวณโบนัสในรอบจำนวนถัดไป  
 สรุป คะแนนทีมแข็งคงเหลือ = คะแนนทีมแข็งทั้งหมด - คะแนนที่ใช้คำนวณโบนัส  
 =  $150,000 BV - 100,000 BV$   
 = 50,000 BV

คะแนนทีมแข็งคงเหลือ จะถูกยกยอดไปคำนวณโบนัสในรอบถัดไปได้

### 5. โบนัสสร้างทีม (เบิซซิ่ง)

โบนัสสร้างทีม (เบิซซิ่ง) เป็นโบนัสที่เกิดจากการนำโบนัสบริหารของทีมงานในชั้นลูก (ชั้นที่ 1) ขึ้นหลาน (ชั้นที่ 2) ขึ้นเหลน (ชั้นที่ 3) มาคำนวณผลตอบแทนให้แก่สายการแนะนำที่ได้ทำการแนะนำตรง และช่วยเหลือให้ผู้รับการแนะนำได้รับโบนัสบริหารทีม

ขณะเดียวกัน ได้ช่วยเหลือให้ทีมงานชั้นลูก(ชั้นที่ 1) ขึ้นหลาน(ชั้นที่ 2) ขึ้นเหลน(ชั้นที่ 3) มีโบนัสบริหารทีมอ่อนและทีมแข็ง

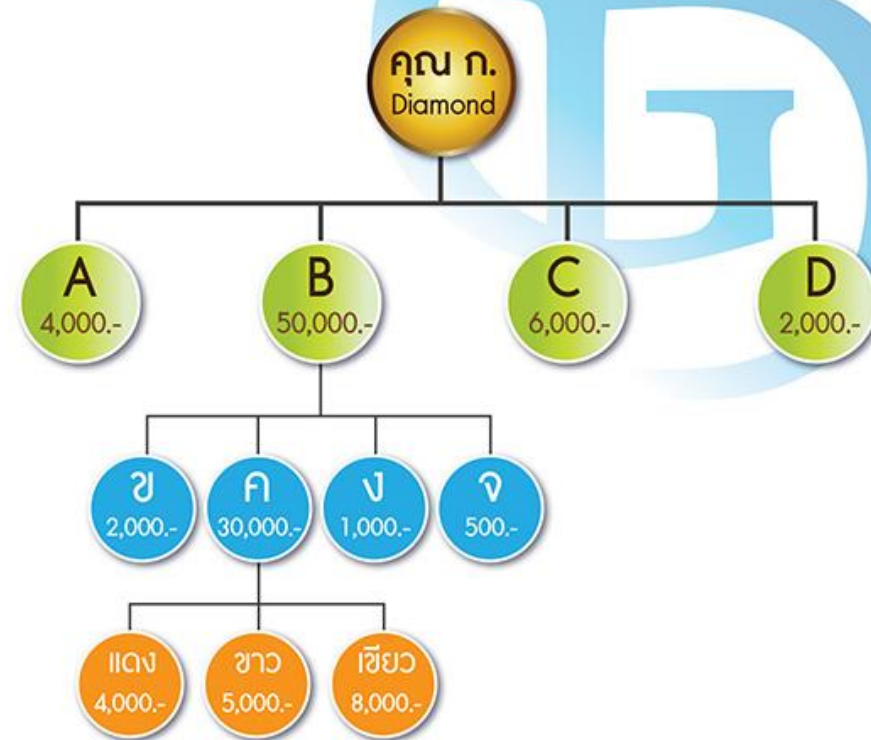
- 5.1 เบิซซิ่งลูก (ชั้นที่ 1) 20% จากโบนัสทีมอ่อน + โบนัสทีมแข็งลูก
- 5.2 เบิซซิ่งหลาน (ชั้นที่ 2) 10% จากโบนัสทีมอ่อน + โบนัสทีมแข็งหลาน
- 5.3 เบิซซิ่งเหลน (ชั้นที่ 3) 10% จากโบนัสทีมอ่อน + โบนัสทีมแข็งเหลน

\* คุณสามารถรับโบนัสสร้างทีม (Matching Bonus) ได้เมื่อ

- มีการรักษายอดขายส่วนตัว 500 BV
- มีโบนัส บริหารทีมไม่น้อยกว่า 5,000 บาท / เดือน

### ตัวอย่างที่ 2

โครงสร้างการแนะนำของคุณ ก.



### จากโครงสร้างอธิบายได้ดังนี้

คุณ ก. ให้การแนะนำผู้จำหน่ายในชั้นลูก 4 คน คือ คุณ A, B, C, D

คุณ ก. ให้การแนะนำผู้จำหน่ายในชั้นหลาน 4 คน คือ คุณ ข, ค, ง, จ

คุณ ก. ให้การแนะนำผู้จำหน่ายชั้นเหลน 3 คน คือ คุณ แดง, ขาว, เขียว



### ตัวอย่างการคำนวณโบนัสสร้างทีม ชั้นลูก

โดยสมมติให้แต่ละคนมีโบนัสบริหารทีม ดังนี้

คุณ A มีโบนัสบริหารทีมรวมทั้งเดือน 4,000 บาท

คุณ B มีโบนัสบริหารทีมรวมทั้งเดือน 50,000 บาท

คุณ C มีโบนัสบริหารทีมรวมทั้งเดือน 6,000 บาท

คุณ D มีโบนัสบริหารทีมรวมทั้งเดือน 2,000 บาท

บริษัทจะนำโบนัสบริหารทีมของแต่ละคนในชั้นลูก  $\times 20\%$

คุณ ก. ได้โบนัสสร้างทีม (Matching Bonus)

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ A} &= 4,000 \times 20\% \\ &= 800 \text{ บาท}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ B} &= 50,000 \times 20\% \\ &= 10,000 \text{ บาท}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ C} &= 6,000 \times 20\% \\ &= 1,200 \text{ บาท}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ D} &= 2,000 \times 20\% \\ &= 400 \text{ บาท}\end{aligned}$$

เพราะฉะนั้น คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีมในชั้นลูก รวม คือ  $800 + 10,000 + 1,200 + 400$

$$\therefore 12,400 \text{ บาท}$$

### ตัวอย่างการคำนวณโบนัสสร้างทีม ชั้นหลาน

ตามตัวอย่างที่ 2

คุณ ก. ให้การแนะนำผู้จำหน่ายในชั้นหลาน จำนวน 4 คน แต่ละคนมีโบนัสบริหารทีม ดังนี้

คุณ ข มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 2,000 บาท

คุณ ค มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 30,000 บาท

คุณ ง มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 1,000 บาท

คุณ จ มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 500 บาท

บริษัทฯ จะทำการคำนวณโบนัสสร้างทีม (Matching Bonus) ในชั้นหลาน

โดยนำโบนัสบริหารทีมของแต่ละคนในชั้นหลาน คูณด้วย  $10\%$

คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีม ดังนี้

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ ข} &= 2,000 \times 10\% \\ &= 200 \text{ บาท}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ ค} &= 30,000 \times 10\% \\ &= 3,000 \text{ บาท}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ ง} &= 1,000 \times 10\% \\ &= 100 \text{ บาท}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{จากคุณ จ} &= 500 \times 10\% \\ &= 50 \text{ บาท}\end{aligned}$$

เพราะฉะนั้น คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีมในชั้นหลาน รวมทั้งสิ้น

$$= 200 + 3,000 + 100 + 50$$

$$= 3,350 \text{ บาท}$$



## ตัวอย่างการคำนวณโบนัสสร้างทีม ชั้นเหลน

### ตามตัวอย่างที่ 2

คุณ ก. ให้การแนะนำผู้จำหน่ายในชั้นเหลน จำนวน 3 คน แต่ละคนมีโบนัสบริหารทีม ดังนี้

คุณ แดง มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 4,000 บาท

คุณ ขาว มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 5,000 บาท

คุณ เขียว มีรายได้บริหารทีมรวมทั้งเดือน 8,000 บาท

บริษัทฯ จะทำการคำนวณโบนัสสร้างทีม (Matching Bonus) ในชั้นเหลน โดยนำโบนัสบริหารทีมของแต่ละคนในชั้นเหลน คูณด้วย 10%

คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีม ดังนี้

จากคุณ แดง =  $4,000 \times 10\%$

= 400 บาท

จากคุณ ขาว =  $5,000 \times 10\%$

= 500 บาท

จากคุณ เขียว =  $8,000 \times 10\%$

= 800 บาท

เพราะฉะนั้น คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีมในชั้นเหลน  
รวมทั้งสิ้น =  $400 + 500 + 800$   
= 1,700 บาท

จากตัวอย่างที่ 2 คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีม

จากชั้นลูก 12,400 บาท

จากชั้นหลาน 3,350 บาท

จากชั้นเหลน 1,700 บาท

∴ คุณ ก. จะได้รับโบนัสสร้างทีม ของรอบเดือนนี้ รวมทั้งสิ้น 17,450 บาท

บริษัทฯ จะทำการคำนวณโบนัสสร้างทีมทุกวันที่ 1 ของเดือน  
และจะทำการจ่ายในวันที่ 5 ของเดือน

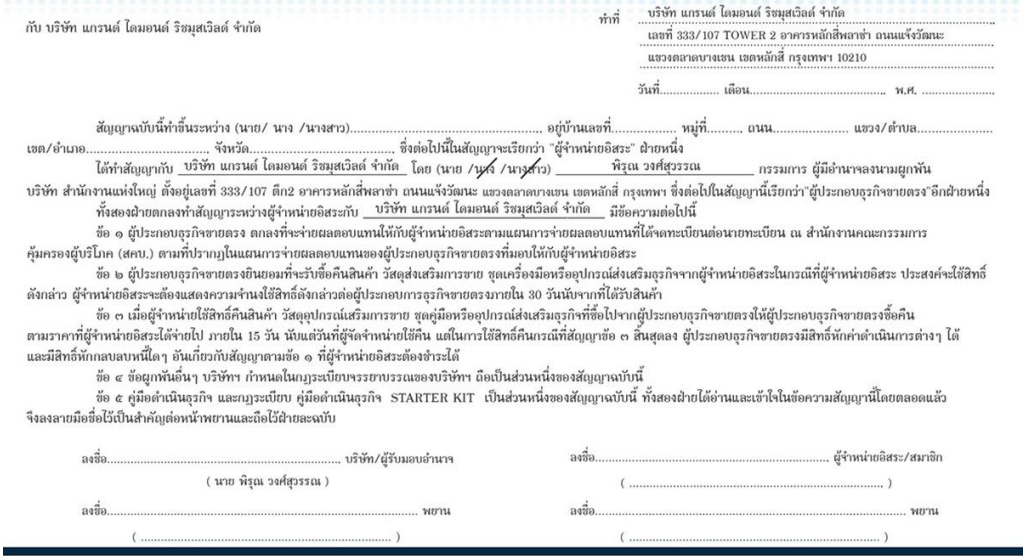


คู่มือดำเนินธุรกิจ

# STARTER KIT

GRAND DIAMOND RICHMUSWORLD





สำหรับเจ้าหน้าที่ของ ☐ เอกสารสมัครครบถ้วน ☐ ผู้ตรวจสอบใบสมัคร

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ รีโมสเวลด จำกัด ☐ ตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นถูกต้อง ☐ ชื่อ.....

☐ รับสมัครครบถ้วนที่.....เดือน.....พ.ศ. .... ☐ ตำแหน่ง.....



ใบสมัครผู้จำหน่ายอิสระ / สมาชิก

ສຳຮັບເສື່ອມ ຄຸນນະໂນມ ວິທະຍາສາດ ຈຳກັດ

ကုမ္ပဏီ၏အသိပေးချက်

បង្កើត ឲ្យបាន តាមលក្ខណៈ ជ្រាលជ្រៅ ទាំង

tel: 333/107 TOWER 2 ตึกศูนย์การค้าเดอะมอลล์  
ศูนย์การค้าเดอะมอลล์ เชียงใหม่ เชียงใหม่

Source: *Journal of the American Statistical Association*, 1997, 92, 1031-1042.

ពិន្ទុទាំងអស់ ៣០ ទី ៩៤៤ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី ពិន្ទុទាំងអស់ ៣០ ទី ៩៤៤ នៃក្រមរដ្ឋប្បវេណី

**ឯកសារព័ត៌មាន (APPLICATION INFORMATION)**[illegible]

សេចក្តីសង្ខេបស្តីពីការប្រកួតប្រជែង (២០១២) / កម្ពុជា

[illegible]

ក៏ឲ្យព្រះរាជបរិសេនផ្អាកស្ទើរ

| เลขที่  | หมู่บ้าน | หมู่ที่   | เลข | ถนน       | เลข/ตำบล | เลข/อำเภอ |
|---------|----------|-----------|-----|-----------|----------|-----------|
| จังหวัด | สกลนคร   | ศรีสงคราม |     | ศรีสงคราม |          | ศรีสงคราม |

ក្រសួងការងារ-សុខាភិបាល-សាងសង់ក្រុង

☐ บ้าน ☐ ที่ทำงาน  
 โทร. \_\_\_\_\_ หมู่บ้าน \_\_\_\_\_ หมู่ที่ \_\_\_\_\_ ต. \_\_\_\_\_ อ. \_\_\_\_\_ จ. \_\_\_\_\_  
 รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_ รหัสโทรศัพท์ \_\_\_\_\_ ชื่อสถานที่ติดต่อ \_\_\_\_\_ โทรศัพท์ \_\_\_\_\_  
 ผู้ดูแลติดต่อ โทรสาร \_\_\_\_\_ โทรสาร \_\_\_\_\_  
 ผู้ดูแลระบบ โทรสาร \_\_\_\_\_ โทรสาร \_\_\_\_\_

## norrðendris Ólafurinn

© 2006 Pearson Education, Inc. All rights reserved. This publication is protected by copyright. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage or retrieval system, without permission in writing from Pearson Education, Inc.

วัตถุประสงค์..... วัตถุประสงค์ตามหนังสือ..... ภาาษา.....

เอกสารประกอบทางวิชาการ..... ☐ สำหรับหนังสือเรียน..... ☐ สำหรับนิตยสาร.....

[illegible]

ชื่อ นามานามสกุล..... มานสกุล..... ทำเนียบ..... หมู่..... ต...... อ...... จ......  
 ตำบล..... อำเภอ..... จังหวัด.....  
 ชื่อหมู่บ้าน..... (ตัวหนา) หมายเลขบ้าน.....  
 ประเภทบ้าน..... ประเภท.....

## ชื่อผู้ทำการประเมิน (SACNGERO)

| ข้อมูลส่วนบุคคล (ตัวจริง)                                                                                                                                 | ข้อมูลประวัติการเข้ารับการฉีดวัคซีน                                                                                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ชื่อ: _____ นามสกุล: _____<br>รหัสประจำตัว: <table border="1" style="display: inline-table; width: 100px; height: 20px; vertical-align: middle;"></table> | ชื่อ: _____ นามสกุล: _____<br>รหัสประจำตัว: <table border="1" style="display: inline-table; width: 100px; height: 20px; vertical-align: middle;"></table> |



(เอกสารซื้อขายสินค้าออกโดยสมาชิกของบริษัทฯ)

วันที่ ...../...../.....

ข้อที่.....ข้อ

ที่อยู่ ..... เบอร์โทรศัพท์ .....

ลงชื่อ ..... (ผู้รับเงิน)                      ลงชื่อ ..... (ผู้รับสินค้า)

(.....)                                                  (.....)

สถานที่/การส่งมอบสินค้า ..... การชำระเงิน .....

## หมายเหตุ

ผู้บริโภคมีสิทธิเปลี่ยน/คืนสินค้า/เลิกสัญญาได้ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับสินค้า และผู้ประกอบการจะชดเชยตามราคาจากผู้จำหน่ายได้ภายในระยะเวลา 15 วัน นับแต่วันที่ผู้บริโภคใช้สิทธิคืน  
บริษัทฯ สนองสิทธิการประกันความพึงพอใจและการคืนสินค้าสำหรับผู้บริโภคเท่านั้น

## คำอธิบาย ตารางผลตอบแทนคุณสมบัติสมาชิก และการรักษาผลประโยชน์

### 1. ตำแหน่ง MB (MEMBER) สมาชิก

**คุณสมบัติ** สมาชิกเป็นสมาชิกด้วยค่าสมัคร 100 บาท

- มีสมาชิกภาพตลอดชีพ
- สามารถสมัครใหม่ได้ หากไม่มีการซื้อสินค้าภายใน 12 เดือน

**ผลตอบแทนที่มีสิทธิ์ได้รับ**

- ซื้อสินค้าราคาสมาชิก
- ขายสินค้าเมื่อรับกำไรจากการขายปลีก 25% (จะได้รับสิทธิ์ซื้อนี้ตลอดอายุการเป็นสมาชิก)
- โบนัสส่วนตัว 5% x BV (เฉพาะสมาชิกผู้ริโภค CM)
- โบนัสขยายทีม 10% x BV

### 2. ตำแหน่ง B (BRONZE)

**คุณสมบัติ** มียอดส่วนตัวสะสมอย่างน้อย 1,000 PV

**ผลตอบแทนที่จะได้รับ**

- โบนัสขยายทีม 20% x BV
- โบนัสบริหารทีมอ่อน 5% x BV
- โบนัสบริหารทีมแข็ง 5% x BV
- สะสมคะแนนเก็บทีมแข็ง ยกไปคำนวณในรอบต่อไปได้
- รักษาคะแนนส่วนตัว เพื่อรับผลตอบแทน 500 BV ต่อเดือน

### 3. ตำแหน่ง S (SILVER)

**คุณสมบัติ** มียอดส่วนตัวสะสมอย่างน้อย 2,000 PV

**ผลตอบแทนที่จะได้รับ**

- โบนัสขยายทีม 20% x BV
- โบนัสบริหารทีมอ่อน 5% x BV
- โบนัสบริหารทีมแข็ง 5% x BV
- โบนัสสร้างทีม Matching ขึ้นลูก 20%
- สะสมคะแนนเก็บทีมแข็งได้ไม่จำกัด และยกยอดไปคำนวณในรอบต่อไปได้
- รักษาคะแนนส่วนตัว เพื่อรับผลตอบแทน 500 BV ต่อเดือน



### 4. ตำแหน่ง G (GOLD)

**คุณสมบัติ** มียอดธุรกิจส่วนตัวสะสมไม่น้อยกว่า 4,000 PV

และมีคะแนนกลุ่มสะสมอย่างน้อย 6,000 PV

**ผลตอบแทนที่จะได้รับ**

- โบนัสขยายทีม 20% x BV
- โบนัสบริหารทีมอ่อน 5% x BV
- โบนัสบริหารทีมแข็ง 5% x BV
- โบนัสสร้างทีม Matching ขึ้นลูก 20%
- โบนัสสร้างทีม Matching ขึ้นหลาน 10%
- สะสมคะแนนเก็บทีมแข็งได้ไม่จำกัด และยกยอดไปคำนวณในรอบต่อไปได้
- รักษาคะแนนส่วนตัว เพื่อรับผลตอบแทน 500 BV ต่อเดือน



### 5. ตำแหน่ง D (DIAMOND)

**คุณสมบัติ** มียอดธุรกิจส่วนตัวสะสมไม่น้อยกว่า 8,000 PV

และมีคะแนนกลุ่มสะสมอย่างน้อย 10,000 PV

**ผลตอบแทนที่จะได้รับ**

- โบนัสขยายทีม 20% x BV
- โบนัสบริหารทีมอ่อน 5% x BV
- โบนัสบริหารทีมแข็ง 5% x BV
- โบนัสสร้างทีม Matching ขึ้นลูก 20%
- โบนัสสร้างทีม Matching ขึ้นหลาน 10%
- โบนัสสร้างทีม Matching ขึ้นหลาน 10%
- สะสมคะแนนเก็บทีมแข็งได้ไม่จำกัด และยกยอดไปคำนวณในรอบต่อไปได้
- รักษาคะแนนส่วนตัว เพื่อรับผลตอบแทน 500 BV ต่อเดือน

**หมายเหตุ :** ตั้งแต่ตำแหน่ง Silver (S) จนถึงตำแหน่ง Diamond (D)

จะมีสิทธิ์รับโบนัสสร้างทีม (เมซซิง) ส่วนที่ 2 เพิ่มเติมตามตารางการจ่าย

หากมียอดการจำหน่ายในทีมอ่อน

เท่ากับ หรือ มากกว่า 1,000,000 BV / เดือน





กฎระเบียบและจรรยาบรรณในธุรกิจ  
บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

### โบนัสสร้างทีม (Matching Bonus)

บริษัทฯ จะจ่ายโบนัสสร้างทีมให้กับผู้จำหน่ายตำแหน่ง SILVER (S) หรือสูงกว่า ตามตารางข้างล่างนี้

ตารางการรับผลตอบแทนโบนัสสร้างทีม  
(Matching Bonus)

| ตำแหน่งทางธุรกิจ | คะแนนส่วนตัวสะสม |        | ยอดธุรกิจส่วนตัว<br>เพื่อรับโบนัส | โบนัส (W/\$) ส่วนตัว<br>ต่อเดือนเพื่อรับโบนัส | โบนัสสร้างทีม ส่วนที่ 1 |      |      | โบนัสสร้างทีม ส่วนที่ 2 |      |      |
|------------------|------------------|--------|-----------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------|------|------|-------------------------|------|------|
|                  | PV               | BV     |                                   |                                               | ลูก                     | หลาน | เหลน | ลูก                     | หลาน | เหลน |
| SILVER (S)       | 2,000            | 10,000 | 500 BV                            | 5,000 บาท/เดือน                               | 20%                     | -    | -    | 10%                     | -    | -    |
| GOLD (G)         | 4,000            | 20,000 | 500 BV                            | 5,000 บาท/เดือน                               | 20%                     | 10%  | -    | 10%                     | 10%  | -    |
| DIAMOND (D)      | 8,000            | 40,000 | 500 BV                            | 5,000 บาท/เดือน                               | 20%                     | 10%  | 10%  | 10%                     | 10%  | 10%  |

เมื่อยอดทีมเองอย่างน้อย  
10,000,000 BV : เดือน

บริษัทฯ จะทำการคำนวณโบนัสสร้างทีมทุกวันที่ 1 ของเดือนถัดไป  
และจ่ายโบนัส ทุกวันที่ 5 ของเดือนที่คำนวณโบนัส

สมาชิกผู้บริโภค Customer Member (CM) เป็นบุคคลทั่วไปที่ประสงค์สมัครเพื่อใช้สินค้าอย่างเดียว  
จะไม่มีสิทธิ์จำหน่ายสินค้า หรือให้การแนะนำบุคคลอื่นเข้าร่วมธุรกิจในทุกกรณี  
และจะสมัครได้โดยตรงกับบริษัทฯ เท่านั้น

1. จงเคารพกฎของธุรกิจตลอดเวลา “ จงปฏิบัติตามต่อผู้อื่น ดังเช่น ปรารถนาให้ผู้อื่นปฏิบัติตามต่อคุณ ”
2. อย่าให้การแนะนำ (สปอนเซอร์) แก่บุคคลที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ บริษัทอนุญาตให้ท่านให้การแนะนำธุรกิจแก่บุคคลที่มี อายุ 20 ปีขึ้นไป แต่คุณไม่ได้รับสมัครผู้ที่ อายุ 18-20 ปี ได้ โดยต้องใช้คำรับรองจากผู้ปกครอง ตามกฎหมายรองรับ การทำนิติกรรมสัญญาบุคคลดังกล่าว
3. อย่าพูดจาหรือให้ข้อมูลที่เกินความจริง หรือไม่เป็นความจริงเกี่ยวกับประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ หรือ รายได้จากการสร้างธุรกิจ กับ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด การพูดจา หรือให้ข้อมูลที่เกินความจริงเท่า ทำให้ธุรกิจความน่าเชื่อถือ และทำลายความน่าเชื่อถือของตัวผู้จำหน่ายไปพร้อมกัน
4. อย่าทอดทิ้งลูกค้า และองค์กรไว้ข้างหลัง การสร้างธุรกิจและการขายผลิตภัณฑ์ คือ งานหลักที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ต้องทำอย่างต่อเนื่อง การให้บริการแก่ลูกค้าและการให้ความช่วยเหลือสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ภายใต้สายงานแนะนำ เป็นความรับผิดชอบที่สำคัญยิ่ง การให้บริการที่ดี จะทำให้ลูกค้า และผู้ร่วมธุรกิจเกิดความพอใจ และนำไปสู่การเติบโต ของสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระโดยตรง
5. อย่าขายสินค้าตัดราคา สินค้าและผลิตภัณฑ์ ทุกรายการของบริษัท มีคุณภาพยอดเยี่ยม ราคาเหมาะสม แผนการประกันความพอใจการขายตัดราคา จะก่อให้เกิดความสับสนกับผู้บริโภคและลดโอกาสของสมาชิก/ผู้จำหน่ายอิสระรายอื่น ในการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องสมาชิก/ผู้จำหน่ายอิสระ ต้องไม่ขายสินค้าตัดราคา หรือ ขายปลีกต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้ในฉลากผลิตภัณฑ์ ไม่ว่าด้วยเหตุผลใดก็ตาม
6. อย่าขายสินค้า หรือ วางโชว์ สินค้า ในสถานที่ ที่เป็นร้านค้าปลีก ตู้แสดงสินค้า ชั้นวางโชว์สินค้า บูธแสดงสินค้า หรือ สถานที่อื่นๆ ที่มีจุดประสงค์เพื่อเรียกร้องความสนใจแก่ผู้สัญจร หรือสถานที่ ออกแบบไว้เพื่อค้าปลีก เช่น ตลาดนัด หรือสถานที่อื่นใดที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน การกระทำดังกล่าว เป็นการก้าวก่ายกลไกทางการตลาดเครือข่ายและเป็นการแสดงถึงความได้เปรียบ ต่อสมาชิก/ผู้จำหน่ายอิสระรายอื่นๆ บริษัทจะเอาผิดทางกฎหมาย จนถึงที่สุด

## กฎระเบียบและจรรยาบรรณในธุรกิจ

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

7. อย่าพูดชักจูง โน้มน้าว ให้ผู้อื่นเปลี่ยนสายการแนะนำ การพูดจาหรือพูดโน้มน้าว หรือพูดให้เกิดความเข้าใจแก่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระรายอื่นจนก่อให้เกิดการลาออกหรืองดการต่ออายุสมาชิก เปลี่ยนสายงานแนะนำ เป็นสิ่งที่ห้ามกระทำโดยเด็ดขาดเพราะเป็นการก้าวก่ายธุรกิจของสมาชิก/ผู้จำหน่ายอิสระท่านอื่นทุกสายการแนะนำย่อมมีเอกภาพ และมีผู้สำเร็จคอยให้การสนับสนุนอยู่แล้ว จึงให้ความเคารพในสายการแนะนำทุกสายงาน ด้วยการไม่ฝ่าฝืนในกฎข้อนี้ บริษัทจะลงโทษปลดรหัสสมาชิก และยกเลิกผลประโยชน์ทั้งหมดแก่ผู้ที่มีพฤติกรรมดังกล่าว โดยไม่ต้องให้การแจ้งเตือนก่อน

8. อย่าเสนอผลประโยชน์อื่นใดที่ไม่อยู่ในเงื่อนไขที่บริษัทกำหนดไว้ การเสนอผลประโยชน์ที่บริษัทไม่กำหนดไว้ในคู่มือ เป็นความผิดต่อบริษัทและยังสร้างความสับสนวุ่นวายแก่กลุ่มองค์กรอื่นๆก่อให้เกิดการแข่งขัน และแย่งชิงอย่างไรจรรยาบรรณรวมทั้งยังก่อความเสียหายให้แก่ผู้กระทำดังกล่าว ทั้งทางด้านชื่อเสียง เกียรติยศการเงิน บริษัทไม่สนับสนุนการเสนอผลประโยชน์ซึ่งอยู่นอกเหนือจากแผนการจ่ายที่บริษัทจัดเตรียมไว้ให้อย่างเด็ดขาด

9. ห้ามบุคคลที่มีวิชาชีพ/กรรยา แท้จริงมาเป็นผู้สมัครร่วมในรหัสสมาชิกเดียวกัน / ผู้จำหน่ายอิสระของบริษัทฯ จะต้องไม่นำบุคคลอื่นซึ่งมีวิชาชีพ/กรรยา แท้จริงมาร่วมใช้รหัสธุรกิจเดียวกันกับท่านบริษัทฯ มีความมุ่งหมายที่สำคัญ คือ การที่สมาชิกและกรรยา มีโอกาสสร้างธุรกิจร่วมกัน เพื่อความเป็นหุ้นส่วนก่อให้เกิดความผูกพันอันดีงาม ของคู่ชีวิตอันจะนำไปสู่ความรัก ความเข้าใจและความมุ่งมั่น เพียรพยายามร่วมกันในการสร้างความสำเร็จ การเพิ่มชื่อเข้าในรหัสสมาชิกเป็นผู้สมัครร่วมนั้นทำได้ง่าย แต่การถอดถอนชื่อจากการสมัครร่วมนั้น ทำได้ยากมาก ผู้จำหน่ายจึงใช้พิจารณาญาณก่อนการดำเนินการเรื่องนี้อย่างถี่ถ้วน

10. สมาชิก / กรรยา จะต้องใช้รหัสร่วมกันเท่านั้น

11. ห้ามสมาชิก / กรรยา สมัครแยกเป็นอันขาด

12. ห้ามสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระทำธุรกิจใช้รหัสของคนอื่น

13. ห้ามสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระใช้นามแฝง เพื่อทำธุรกิจ

14. ห้ามให้การแนะนำธุรกิจ แก่ พระภิกษุ สามเณร นักบวชและชีพรามณ์

15. ห้ามโอนรหัสให้บุคคลอื่น ที่ไม่ใช่ทายาท ตามกฎหมายมรดกกำหนดไว้ บริษัทอนุญาตให้สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระโอนรหัสทางธุรกิจก็ต่อเมื่อสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระท่านนั้นพหุผลภาพสิ้นเชิงการตามคำสั่งแพทย์ การโอนรหัสหากทำได้ เมื่อสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระเสียชีวิตหรือไร้ความสามารถตามคำพิพากษาของศาลเท่านั้น และเมื่อโอนรหัสแล้ว สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระนั้นจะพ้นจากการเป็นสมาชิกในทันทีและไม่สามารถสมัครเป็นสมาชิกกับบริษัทได้อีกต่อไป

## กฎระเบียบและจรรยาบรรณในธุรกิจ

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

16. อย่ากักตุนสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ และอย่าบังคับให้ผู้อื่นกักตุนสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากกว่าขีดความสามารถในการขายได้หมดภายใน 1 เดือน

17. อย่าใช้เครือข่ายหรือสมาชิกในกลุ่มองค์กร เพื่อขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทอื่น

18. อย่าชักชวนสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระของบริษัทไปสมัครเป็นสมาชิกของบริษัทอื่น ในทุกกรณี และทุกเหตุผล หากฝ่าฝืนบริษัทจะทำการปลดจากการเป็นสมาชิก และไม่รับสมัครตลอดชีพ

19. อย่าขายผลิตภัณฑ์ หรือ แนะนำธุรกิจแบบเคาะประตูขายผลิตภัณฑ์ หรือการแนะนำธุรกิจของผู้จำหน่ายอิสระจะต้องทำอย่างสุภาพ ไม่บุกรุก หรือก่อความไม่สบายใจของผู้อื่น ควรมีการนัดแนะก่อนเข้าพบอย่างเหมาะสม

20. ห้ามเสนอขายผลิตภัณฑ์ หรือเสนอธุรกิจอย่างกดดันหรือใช้มารยาทที่ขาดความสุภาพสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระพึงระลึกเสมอว่า การสร้างธุรกิจเครือข่ายของบริษัทเป็นทางเลือก และอยู่บนอิสระในการตัดสินใจของปัจเจกบุคคล ผู้คนมีสิทธิสมบูรณ์ที่จะแสดงความคิดเห็น และเลือกที่จะร่วมหรือไม่เข้าร่วมธุรกิจ จึงเคารพในสิทธิ์ของผู้อื่นและมีความสุภาพมากพอ ที่จะไม่ทำให้ผู้อื่นตั้งแง่รังเกียจท่าน และธุรกิจของท่านเอง กฎระเบียบและจรรยาบรรณธุรกิจของบริษัทถือเป็นเงื่อนไขและข้อตกลงที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ของบริษัทได้ทำร่วมกัน ณ วันที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระได้ลงนามในใบสมัครของบริษัท การละเมิดกฎระเบียบและจรรยาบรรณของสมาชิกต่อบริษัทจะนำไปสู่บทลงโทษและบริษัทจะต้องดูแลกฎระเบียบจรรยาบรรณ อย่างเคร่งครัดทัดเทียมกันกับสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระของบริษัทฯ ทุกคนจึงขอให้สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระทุกคนพึงปฏิบัติตามโดยเคร่งครัด



## ความหมายของคำศัพท์เฉพาะ และการตีความ

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด



1. สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด  
GRAND DIAMOND RICHMUSWORLD คำย่อ GD. MEMBER คือบุคคล หรือ นิติบุคคลที่ได้ยื่นใบสมัครเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ กับบริษัทฯ และบริษัทพิจารณาเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระเรียบร้อยแล้ว
2. สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ หมายความว่า ผู้จำหน่ายของบริษัทฯ ที่ยังมีสมาชิกภาพในการสร้างธุรกิจกับบริษัท ในฐานะสมาชิกกับบริษัท ไม่ได้เป็นการรับจ้างหรือถูกว่าจ้างไม่มีเงินเดือนแทนรายเดือน ( เงินเดือน ) บุคคล หรือ นิติบุคคลเหล่านี้ จะได้รับผลตอบแทนตามแผนการจ่ายที่บริษัทยื่นจดไว้กับสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) และทำงานอย่างมีอิสระด้วยความสมัครใจของตัวเขาเอง
3. การแนะนำ หมายความว่า การที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระได้ให้การชักชวนให้บุคคลอื่นสมัครเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ กับตน
4. ผู้แนะนำ หมายความว่า สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระบุคคลหนึ่งได้ให้รายละเอียดในธุรกิจกับอีกบุคคลหนึ่ง จนบุคคลนั้นสมัครใจสมัครเข้าร่วมธุรกิจ โดยสมัครเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ โดยตรงกับผู้ชักชวน บุคคลผู้ชักชวนนั้นถือเป็นผู้แนะนำ
5. สายการแนะนำ หมายถึง การที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระได้ทำการแนะนำแก่บุคคลใดบุคคลหนึ่ง และบุคคลนั้นทำการแนะนำต่อไปยังอีกบุคคลหนึ่ง และยังแนะนำต่อไปเรื่อยๆ อย่างนี้จึงเรียกว่าสายการแนะนำ Line of Sponsor (LOS)
6. การให้การสนับสนุน หมายความว่า การที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ในสายการแนะนำเดียวกันได้ให้การช่วยเหลือทางธุรกิจแก่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระท่านอื่นๆ ภายใต้สายการแนะนำเดียวกัน



## ความหมายของคำศัพท์เฉพาะ และการตีความ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

7. อัพไลน์ (UP LINE) บุคคลหรือนิติบุคคล ที่เป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งอยู่ในระบบบนที่อยู่ใต้อยู่ในสายการแนะนำเดียวกัน
8. ดาวน์ไลน์ (DOWN LINE) บุคคลหรือนิติบุคคล ที่เป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งอยู่ในระบบล่างที่อยู่ใต้อยู่ในสายการแนะนำเดียวกัน
9. สมาชิกภาพ หมายถึง ช่วงเวลาที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระยังมีความเป็นสมาชิกสมบูรณ์ ปกติบริษัทจะให้สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระดำรงความเป็นสมาชิกสมบูรณ์ได้ตลอดชีพ นับตั้งแต่วันที่บริษัทรับสมัคร
10. สิทธิ์ของสมาชิกภาพ คือ สิทธิ์ที่บริษัทฯ มอบให้แก่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ซึ่งระบุไว้ในคู่มือดำเนินธุรกิจ
11. ผู้สมัครหลัก หมายถึง บุคคล / นิติบุคคล ที่กรอกข้อมูลในช่องผู้สมัครหลักของใบสมัครสมาชิก
12. ผู้สมัครร่วม หมายถึง บุคคล/นิติบุคคล ที่เป็นสามีหรือภรรยาของผู้สมัครหลักและได้กรอกข้อมูลในช่องผู้สมัครร่วมในใบสมัครของบริษัทฯ นิติบุคคลไม่อนุญาตให้มีการสมัครร่วม
13. การใช้รหัสสมาชิกร่วมกัน หมายความว่า สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระที่กรอกข้อมูลผู้สมัครหลักและผู้สมัครร่วม ในแบบฟอร์มใบสมัครของบริษัท หรือ แสดงความประสงค์ในการขอสมัครร่วมภายหลัง จะมีสิทธิ์ในการเป็นผู้จำหน่ายเท่าเทียมกันและใช้รหัสสมาชิกเดียวกัน การลาออกจากการเป็นผู้สมัครร่วมสามารถทำได้โดยผู้สมัครหลัก ยังคงดำรงการเป็นสมาชิกสมบูรณ์อยู่ต่อไปแต่การลาออกหรือการสิ้นสุดสภาพของผู้สมัครหลักจะทำให้สิทธิ์การเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระของผู้สมัคร สูญเสียไปโดยปริยาย
14. ผลประโยชน์ หมายถึง สิทธิ์การเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ผลตอบแทนที่ได้จากการเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ โบนัส เงินรางวัลจากการจัดโปรแกรส่งเสริมการขาย (โปรโมชัน) อันเกิดจากการเป็นสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ และได้รับการดำรงตำแหน่งทางธุรกิจตามตารางผลประโยชน์ที่บริษัทฯ ยืนยันไว้กับ สคบ. เรียบร้อยแล้ว
15. พีวี (PV) หมายถึง คะแนนธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซึ่งบริษัทจะกำหนดคะแนนตามรายการสินค้าเพื่อใช้คำนวณโบนัสหรือผลตอบแทนอื่น (ถ้ามี)
16. บริษัท หมายถึง บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด ภาษาอังกฤษ GRAND DIAMOND RICHMUSWORLD ใช้คำย่อว่า GD. อ่านว่า จีดี
17. คะแนนส่วนตัว PPV (Personal Point Value) หมายถึง คะแนนธุรกิจที่เกิดจากการที่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ได้ซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อขายหรือบริโภคโดยใช้รหัสสมาชิกของตนเองเพื่อทำการสั่งซื้อต่อบริษัท
18. บีวี (BV) คะแนนมูลค่าทางธุรกิจ มีไว้เพื่อคำนวณผลตอบแทน (โบนัส) โดยบริษัทจะทำการแปลค่า PV ให้เป็น BV เพื่อคำนวณผลตอบแทน ปัจจุบันมีค่า 1: PV = 5 BV



## ความหมายของคำศัพท์เฉพาะ และการตีความ บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

19. คะแนนกลุ่ม (GPV) Group Point Value หมายถึง คะแนนธุรกิจที่เกิดจากกลุ่มสมาชิกภายใต้สายการแนะนำทางธุรกิจของสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระทั้งหมดได้ทำการสั่งซื้อสินค้า หรือผลิตภัณฑ์จากบริษัทเพื่อบริโภคหรือเพื่อจัดจำหน่าย

20. รอบการคำนวณ หมายถึง ระยะเวลาที่บริษัทจะใช้เพื่อรวบรวมยอดการจัดจำหน่ายของสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระ ในที่นี้หมายถึง ช่วงตั้งแต่วันที่ 1 ถึงวันสุดท้ายของแต่ละเดือนตามปฏิทินสากล

21. ยอดธุรกิจใหม่กับแข็ง หมายถึง ยอดรวมของคะแนนทางธุรกิจของกลุ่มธุรกิจด้านที่มากกว่า

22. ยอดธุรกิจใหม่กับอ่อน หมายถึง ยอดรวมของคะแนนทางธุรกิจของกลุ่มธุรกิจในด้านที่น้อยกว่า

23. โบนัสบริหารกับอ่อน หมายถึง ผลประโยชน์ (โบนัส) ที่คุณได้รับจากการนำยอดคะแนนทางธุรกิจใหม่กับอ่อนคูณด้วยร้อยละ 5 ของ BV ตามตำแหน่งทางธุรกิจของสมาชิก/ผู้จำหน่ายอิสระ ไม่เกินยอดคำนวณโบนัสสูงสุดของตำแหน่งนั้นๆ

24. โบนัสบริหารกับแข็ง หมายถึง ผลประโยชน์ (โบนัส) ที่คุณได้รับจากการนำยอดคะแนนทางธุรกิจใหม่กับแข็งที่เท่ากันกับยอดคะแนนทางธุรกิจใหม่กับอ่อน ใช้คำนวณคูณด้วยร้อยละ 5 ของ BV และไม่เกินยอดคำนวณโบนัสสูงสุด

25. ตำแหน่งทางธุรกิจ GD หมายถึง ตำแหน่งของสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระที่บริษัท มีให้เพื่อบอกถึงคุณสมบัติทางธุรกิจในการรับผลประโยชน์ ตามตารางผลประโยชน์ที่บริษัทกำหนดไว้ อันมีผลต่อการคำนวณผลประโยชน์ (โบนัส) และการรักษาคุณสมบัติเพื่อรับโบนัส

26. โบนัสสร้างทีม (เมซซิง) ชั้นที่ 1 / เมซซิงชั้นลูก หมายถึง ผลตอบแทนหรือโบนัสที่สมาชิกจะได้รับจากการให้การสนับสนุน สมาชิกที่ได้ทำการแนะนำตรง จำนวนโดยการอ้างยอดโบนัสบริหารกับทั้งเดือนของสมาชิกในชั้นที่ 1 (ชั้นลูก) คูณด้วย 20% (ยี่สิบเปอร์เซ็นต์)

27. โบนัสสร้างทีม (เมซซิง) ชั้นที่ 2 / เมซซิงชั้นหลาน หมายถึง ผลตอบแทนหรือโบนัสที่สมาชิกได้รับจากทีมงานในชั้นที่ 2 ของการแนะนำ ตามลำดับของสายการแนะนำตรงจำนวนโดยอ้าง ยอดโบนัสบริหารกับทั้งเดือนของสมาชิกในชั้นที่ 2 (ชั้นหลาน) คูณด้วย 10% (สิบเปอร์เซ็นต์)

28. โบนัสสร้างทีม (เมซซิง) ชั้นที่ 3 / เมซซิงชั้นเหลน หมายถึง ผลตอบแทนหรือโบนัสที่สมาชิกจะได้รับจากการให้การสนับสนุนสมาชิกในชั้นที่ 3 ของการแนะนำตามลำดับการแนะนำตรงจำนวนโดยอ้าง ยอดโบนัสบริหารกับทั้งเดือนของสมาชิกในชั้นที่ 3 (ชั้นเหลน) คูณด้วย 10% (สิบเปอร์เซ็นต์)

29. โบนัสขยายทีม คือผลตอบแทนหรือโบนัสที่ได้จากการสั่งซื้อสินค้า หรือ ผลิตภัณฑ์ของสมาชิกที่ถูกแนะนำตรง โดยอ้างเอาคะแนนธุรกิจของบุคคลที่ถูกแนะนำตรง คูณด้วย 30% (สามสิบเปอร์เซ็นต์) ทั้งนี้ให้หมายถึง ยอดคะแนนที่ทำการสั่งซื้อภายในรหัสของสมาชิกตามโครงสร้างการแนะนำชั้นที่ 1 (ชั้นลูก)

30. เข็มเกียรติคุณ คือ เข็มรางวัลที่บริษัทมอบให้แก่สมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระเพื่อเป็นเกียรติรางวัล มิได้เป็นพันธะสัญญาต่างๆ ตอบแทนหรือเป็นเครื่องบ่งชี้ว่า สมาชิก/ ผู้จำหน่ายอิสระท่านนั้นจะมีรายได้ประจำกับบริษัทต้องตอบแทนแต่อย่างใดอีกประการหนึ่ง เข็มรางวัลและเข็มเกียรติคุณต่างๆ มิได้เป็นเครื่องบ่งชี้ว่าสมาชิก / ผู้จำหน่ายอิสระมีสิทธิ์ อำนาจ ทางการบริหารบริษัทเช่นเดียวกัน บริษัทมีสิทธิเรียกคืนหรือเพิกถอนเข็มเกียรติคุณ ที่มอบให้แก่ผู้จำหน่ายอิสระ หากพบว่าผู้จำหน่ายอิสระปฏิบัติตนอันก่อให้เกิดความเสียหาย หรือสร้างความเสียหายแก่เพื่อนสมาชิกของบริษัทซึ่งถือสิทธิ์นี้ไว้เพื่อปกป้องภาพลักษณ์ของบริษัท

## รางวัลเกียรติคุณและเข็มรางวัล

บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด

รางวัลเกียรติคุณและเข็มรางวัล เป็นรางวัลที่บริษัทแกรนด์ ไดมอนด์ ริชมัสเวิลด์ จำกัด ออกแบบและ มีไว้เพื่อบอกเป็นเกียรติให้กับผู้จำหน่ายอิสระ ที่สามารถสร้างความสำเร็จทางธุรกิจได้ตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนด

**Diamond** เป็นผู้จำหน่ายอิสระที่มีตำแหน่งสูงสุดในตารางโบนัส มีคะแนนส่วนตัว 8,000 PV

**NS** เป็นผู้จำหน่ายที่มีคุณสมบัติ

- มีโบนัสส่วนตัว 20,000 บาท/เดือน

- ไม่รวมโบนัสเมซซิง

**LS** เป็นผู้จำหน่ายที่มีคุณสมบัติ

- มีโบนัสส่วนตัว 40,000 บาท/เดือน

- ไม่รวมโบนัสเมซซิง

**SS** เป็นผู้จำหน่ายอิสระ GD ที่มีคุณสมบัติ

- มีโบนัสส่วนตัวรวม 500,000 บาท/ปี

- รวมโบนัสทั้ง 4 แบบ

**GS** เป็นผู้จำหน่ายอิสระ GD ที่มีคุณสมบัติ

- มีโบนัสส่วนตัวรวม 1,000,000 บาท/ปี

- รวมโบนัสทั้ง 4 แบบ

**DS** เป็นผู้จำหน่ายอิสระ GD ที่มีคุณสมบัติ

- มีโบนัสส่วนตัวรวม 5,000,000 บาท/ปี

- รวมโบนัสทั้ง 4 แบบ

**CDS** เป็นผู้จำหน่ายอิสระ GD ที่มีคุณสมบัติ

- มีโบนัสส่วนตัวรวม 10,000,000 บาท/ปี

- รวมโบนัสทั้ง 4 แบบ

### หมายเหตุ

1. บริษัทฯ อาจมีการมอบเงินรางวัลพิเศษ ของรางวัลพิเศษเพื่อเป็นการตอบแทนให้แก่ผู้ที่มีตำแหน่งเกียรติคุณซึ่งจะประกาศเป็นครั้งคราว โดยเงินรางวัลพิเศษของรางวัลเหล่านี้ไม่อยู่ในเงื่อนไขการจ่ายปกติของบริษัทแต่อย่างใด และไม่ถือเป็นส่วนแบ่งได้ในสัญญาหรือแผนการจ่ายผลตอบแทนปกติของบริษัท

2. คำว่ารายได้ทั้ง 4 แบบ หมายถึง รายได้

- โบนัสส่วนตัว Personal Bonus

- โบนัสขยายทีม Fast Bonus

- โบนัสบริหารทีม W/S Bonus

- โบนัสสร้างทีม Matching Bonus

3. บริษัทสงวนสิทธิ์ในการเรียกคืนหรือถอดถอนตำแหน่งเกียรติคุณเหล่านี้ไว้เป็นสิทธิ์ขาดของบริษัทฯ เพื่อป้องกันการเอาเปรียบจากคำอ้าง จากผู้ที่มีพฤติกรรมไม่เหมาะสมประพฤติผิดร้ายแรงต่อธรรมเนียมบรรณธุรกิจของบริษัทฯ ในปัจจุบันนี้



ที่ นร ๐๓๑๒/๑๗๖๘๖

สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค  
ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ ๘๐ พรรษา  
อาคารรัฐประศาสนภักดี ชั้น ๕ ถนนแจ้งวัฒนะ  
แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ ๑๐๒๑๐

๑ ธันวาคม ๒๕๖๐

เรื่อง ขอนำไปเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรง  
ของบริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

เรียน กรรมการผู้ชำนาญการคุ้มครองผู้บริโภค แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด

อ้างถึง หนังสือขออนำไปเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารและหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบธุรกิจ  
ขายตรงของบริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด ลงวันที่ ๑๕ มิถุนายน ๒๕๖๐

สิ่งที่ส่งมาด้วย รายการแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรง  
ตามเลขที่คำขอ ๑๙๙/๒๕๖๐ ลงวันที่ ๑๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๐

ตามหนังสือที่ยังถึง บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่  
๐๒๐๕๕๕๖๐๒๙๐๕๓ ได้ยื่นคำขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารและหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบ  
ธุรกิจขายตรง โดยขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท ขอเพิ่มเติมรายการสินค้า  
รวมจำนวน ๗ รายการ และแก้ไขเปลี่ยนแปลงแผนการจ่ายผลตอบแทน ความละเอียดดังต่อไปนี้

สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคขอเรียนว่า เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค  
ในฐานะนายทะเบียนตามพระราชบัญญัติขายตรงและตลาดแบบตรง พ.ศ. ๒๕๔๕ ได้พิจารณาตรวจสอบเอกสาร  
และหลักฐานประกอบคำขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารและหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบธุรกิจ  
ขายตรงของบริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด ดังกล่าวแล้ว จึงมีคำสั่งรับทราบการแก้ไขเปลี่ยนแปลง  
รายการเอกสารและหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบธุรกิจขายตรงของบริษัท รายละเอียดปรากฏ  
ตามสิ่งที่ส่งมาด้วย

อนึ่ง การแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารและหลักฐานใดให้ผิดไปจากที่ได้รับ  
การจดทะเบียนไว้ หากมิได้แจ้งการแก้ไขเปลี่ยนแปลงนั้น ให้นายทะเบียนทราบภายในเวลาอันสมควร ให้ถือว่า  
ยังไม่ได้รับการจดทะเบียน ทั้งนี้ ขอให้บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด รายงานผลการประกอบธุรกิจ  
ขายตรงให้สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภครับทราบภายในเดือนกรกฎาคมและเดือนกรกฎาคมของทุกปี

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

พลตำรวจตรี

(ประสิทธิ์ เฉลิมวุฒิศักดิ์)

เลขาธิการคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

นายทะเบียน

กองคุ้มครองผู้บริโภคด้านธุรกิจขายตรงและตลาดแบบตรง

โทรศัพท์ ๐ ๒๑๔๑ ๓๔๐๒ (นายณัชภัทร/นางสาววิลาสินี)

โทรสาร ๐ ๒๑๔๑ ๓๔๔๕

รายการแก้ไขเปลี่ยนแปลงรายการเอกสารหลักฐานที่ได้รับจดทะเบียนการประกอบ  
ธุรกิจขายตรงของบริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด  
ตามเลขที่คำขอ ๑๙๙/๒๕๖๐ ลงวันที่ ๑๐ พฤศจิกายน ๒๕๖๐

๑. ขอนำไปเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท จากเดิมชื่อ "บริษัท โบเนต้า แกรนด์ ไดมอนด์ จำกัด"  
เปลี่ยนเป็น "บริษัท แกรนด์ ริชมูสเวิลด์ จำกัด" ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ ๐๒๐๕๕๕๖๐๒๙๐๕๓

๒. ขอนำไปเปลี่ยนแปลงสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท จากเดิมตั้งอยู่เลขที่ "๗๕/๒๗  
หมู่ที่ ๖ ตำบลลัดทิม อำเภอลัดทิม จังหวัดชลบุรี" เปลี่ยนเป็นตั้งอยู่เลขที่ "๓๓๓/๑๐๗ อาคารหลักสี่ฟลาซ่า  
ทาวเวอร์ ๒ ชั้นที่ ๘ ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร"

๓. ขอนำเพิ่มเติมรายการสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง จำนวน ๒ รายการ และประเภท  
อาหาร จำนวน ๕ รายการ รวมจำนวน ๗ รายการ รายละเอียดดังต่อไปนี้

(๑) ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดผิวหน้าและผิวกาย ชื่อการค้า รีบอร์เน ชื่อเครื่องสำอาง  
ชาริโคล ซีเรียล โซฟ โบว์บ์แจ้งเลขที่ ๑๐-๒-๕๔๓๕๒๙๐ ราคาขายปลีก ๖๙๕ บาท ราคาสมาชิก ๕๕๖ บาท  
คะแนน ๑๐๐ PV

(๒) มูหยง (สารสกัดจากโสม, สารสกัดจากดั่งกยู, สารสกัดจากเซโรลาเซอรี) (ผลิตภัณฑ์  
เสริมอาหาร) เลขสารบบอาหารที่ ๓๓-๒-๐๑๖๕๔-๑-๐๐๑๖ ราคาขายปลีก ๑,๕๐๐ บาท ราคาสมาชิก ๑,๒๐๐ บาท  
คะแนน ๒๐๐ PV

(๓) กาแฟสำเร็จรูปผสมสารสกัดจากถั่วขาว, สารสกัดจากกระบองเพชร (ตราจีดี คอฟฟี่)  
เลขสารบบอาหารที่ ๑๐-๑-๑๓๗๕๔-๑-๐๐๐๔ ราคาขายปลีก ๒๒๕ บาท ราคาสมาชิก ๑๘๐ บาท คะแนน ๒๐ PV

(๔) บิ๊ตจูไว (ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร) เลขสารบบอาหารที่ ๑๐-๑-๑๗๕๔๔-๑-๐๐๐๒  
ราคาขายปลีก ๕๕๐ บาท ราคาสมาชิก ๖๐๐ บาท คะแนน ๑๐๐ PV

(๕) เอสซี มิกซ์ (เครื่องดื่มน้ำผลไม้รวมชนิดผง) เลขสารบบอาหารที่ ๑๐-๑-๑๗๕๔๔-๑-  
๐๐๐๕ ราคาขายปลีก ๑,๕๐๐ บาท ราคาสมาชิก ๑,๒๐๐ บาท คะแนน ๒๐๐ PV

(๖) ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า ชื่อการค้า เอสซี ชื่อเครื่องสำอาง มีราเคิล อินเทนส์ เอสเซนส์  
โบว์บ์แจ้งเลขที่ ๑๐-๒-๕๔๓๕๒๙๐ ราคาขายปลีก ๒,๕๐๐ บาท ราคาสมาชิก ๑,๓๕๐ บาท คะแนน ๓๐๐ PV

(๗) เนอเวียรา (ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร) เลขสารบบอาหารที่ ๑๐-๑-๒๕๕๔๔-๑-๐๐๐๔  
ราคาขายปลีก ๒,๕๐๐ บาท ราคาสมาชิก ๒,๕๐๐ บาท คะแนน ๕๐๐ PV

ตรวจแล้วถูกต้อง

ลงชื่อ

(นายณัชภัทร ขาวแก้ว)

นิติกรชำนาญการ

๑๒ / พ.ย. / ๖๐

[illegible]

**บริษัท แกรนด์ ไดมอนด์ รัชพสุวิไล จำกัด**  
333/107 TOWER 2 ชั้น 8 อาคารหลักสี่พลาซ่า  
ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210

ครั้งที่ 5 ..... ครั้งที่ 6 .....

สาขา : ไอที สแควร์ (หลักสี่)  
เลขที่บัญชี : 053-8-81686-8