



มกราคม
2568

คู่มือ การทำธุรกิจ

นโยบาย และ ระเบียบปฏิบัติ
สำหรับการบริหารธุรกิจของคุณ

RENA WARE

สารบัญ

ติดต่อกับรีนา-แวร์ได้อย่างไร	3
การลงทะเบียนกับบริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด	4
การดำเนินการด้านภาษีกับกรมสรรพากร	5
มาตรฐานการทำธุรกิจ	5
การสื่อสารกับบริษัท	8
นโยบายการขาย และ การให้สินเชื่อ	8
วิธีนำส่งใบสั่งซื้อ	9
การส่งมอบสินค้า	9
การรับประกันสินค้า	10
RenaResources	10
วัสดุอุปกรณ์การขาย และ ฝึกอบรมที่ได้รับการอนุมัติแล้วของบริษัทฯ	11
การใช้สัญลักษณ์ Logo และ เครื่องหมายการค้าของรีนา-แวร์	11
นโยบายการใช้อินเทอร์เน็ต และ สื่อสังคมออนไลน์ ของรีนา-แวร์	11
โปรแกรมรางวัลต่าง ๆ ของรีนา-แวร์	15
นโยบายการทอเกี่ยว	17
การรับสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่	18
การสิ้นสุดและการยกเลิกสัญญา	18
การกลับเข้ารีนา-แวร์ใหม่	18
ส่วนที่เกี่ยวกับ Leader	18
คุณจะได้รับเงินรายได้ข้อคุณอย่างไร	19
แผนรายได้	20
สรุปแผนรายได้ - EARNINGS PLAN SUMMARY	27
คำถามที่มีบ่อย ๆ	28
อภิธานศัพท์	29

ติดต่อกับรีนา-แวร์ได้อย่างไร

เว็บไซต์ของรีนา-แวร์คอร์ปอเรชั่น

renaware.com

Thailand RenaResources:

renakit.com

บริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด

เวลาทำการ: 8.30 น. ถึง 16.30 น. วันจันทร์ ถึง วันศุกร์

โทรศัพท์: (66) 2-721 9634-8

โทรสาร: (66) 2-322 2205

อีเมล: renaware.thailand@renaware.com

ที่อยู่: สำนักงานใหญ่ กรุงเทพมหานคร

บริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่

78 หมู่บ้านคันทรี่วิลล่า ถนนศรีนครินทร์ 45 แขวงหนองบอน

เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250

คู่มือเล่มนี้ มีข้อมูลที่สำคัญ ที่จะช่วยคุณบริหารธุรกิจ เช่น :

- มาตรฐานการทำธุรกิจ
- ประมวลจริยบรรณ
- นโยบายการขายและการให้สินเชื่อ
- วิธีที่คุณจะได้รับ เงินรายได้ของคุณ

เก็บคู่มือนี้ไว้ใกล้ ๆ ตัว และอ่านทบทวนบ่อย ๆ ผู้นำของคุณจะสามารถตอบคำถามต่าง ๆ เกี่ยวกับนโยบายและระเบียบปฏิบัติของรีนา-แวร์ให้กับคุณได้

การลงทะเบียนกับบริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ธุรกิจของคุณกับรีนา-แวร์ จะเกิดขึ้นเมื่อคุณได้กรอกใบสมัครเป็นผู้แทนขายตราอิสระ (RW1) และ มาตรฐานการทำธุรกิจ และนำส่งให้กับบริษัทฯ พร้อมกับเงินค่าสมัคร รวมทวน เอกสารต่าง ๆ เหล่านี้:

- เงินค่าสมัคร
- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
- สำเนาบัญชีเงินฝากของคุณ

เมื่อบริษัทฯ ได้รับเอกสารครบถ้วนแล้ว คุณจะได้รับการบันทึกเข้าในระบบของเราว่า คุณเป็น “ผู้แทนขายตราอิสระของบริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด” ซึ่งต่อไปจะถูกเรียกในคู่มือนี้ว่า “ผู้แทนอิสระ” และ ไม่ใช่พนักงานของบริษัทรีนา-แวร์

- บริษัทฯ จะมอบหนังสือรับประกันของรีนา-แวร์ และ บัตรประจำตัวให้กับคุณ ซึ่งก็คือ เอกสารที่แจ้งอย่างเป็นทางการให้ทราบว่า คุณได้รับการอนุมัติให้สามารถรับใบสั่งซื้อจากลูกค้าได้ นอกจากนี้ คุณก็ยังจะได้รับรหัสผ่าน เพื่อให้คุณสามารถเข้าใช้เว็บไซต์ภายในของรีนา-แวร์ที่ทำไว้สำหรับผู้แทนอิสระโดยเฉพาะ
- เมื่อคุณได้รับการลงทะเบียนเรียบร้อยแล้ว คุณจะมีสิทธิในการหาผู้แทนอิสระใหม่ และ นำส่งใบสั่งซื้อใหม่ผ่านทางผู้นำของคุณ รหัสประจำตัวที่กำหนดให้กับคุณ จะใช้เพื่อบอกว่าคุณทำงานอยู่ในกลุ่มไหน รวมไปถึง การระบุว่าใครบ้างที่จะอยู่ในกลุ่มของคุณในอนาคต
- คุณจำเป็นต้องใช้แบบฟอร์ม รายงานประจำสัปดาห์ของผู้แทน (RW4) เพื่อที่จะเก็บไว้ใช้ควบคุมการทำธุรกิจประจำสัปดาห์ของคุณได้อย่างถูกต้องครบถ้วน แบบฟอร์มนี้จะถูกใช้ในการประสานงานที่เกี่ยวกับกระบวนการขายของคุณในแต่ละสัปดาห์ มันคือทั้งหมดที่คุณต้องใช้ในการรายงานยอดขายประจำสัปดาห์ของคุณ และ คุณต้องนำส่งมันให้กับผู้นำของคุณพร้อมกับใบสั่งซื้อ และ เงินมัดจำรวมทวนเอกสารอื่นที่เกี่ยวข้อง คุณสามารถควบคุมความก้าวหน้าของแผนงานในการที่จะพิชิตเป้าหมายของคุณได้ โดยใช้แบบฟอร์ม Personal Progress Chart (RW400)
- **รหัสรีนา-แวร์ประจำตัว:** คุณจะได้รับรหัสรีนา-แวร์ประจำตัว ที่จะใช้ในการบ่งบอกตัวคุณ และทีมที่คุณอยู่ รวมไปถึง การระบุว่าใครบ้างที่อยู่ในกลุ่มของคุณ รหัสรีนา-แวร์ประจำตัวหนึ่งรหัส จะใช้ได้เพียงหนึ่งคนเท่านั้น
- **ชุดสาริต - Starter Kit:** ทุก ๆ คนที่เข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ จะได้รับชุดสาริต (อย่างใดอย่างหนึ่งระหว่าง RenaKit ฉบับดิจิทัล หรือฉบับพิมพ์) ที่ซึ่งได้รวบรวมข้อมูล และ เอกสารต่าง ๆ ที่จะใช้ในช่วงการขาย และ การนำเสนอโอกาส
- **นโยบายในการคืนชุดสาริต:** คุณมีสิทธิจะได้รับเงินที่คุณได้จ่ายไปคืน หากคุณใช้สิทธิยกเลิกการเป็นผู้แทน และส่งคืนแผ่นชุดสาริตที่อยู่ในสภาพที่ดี ภายใน 14 วันนับจากวันที่สมัคร ทั้งนี้บริษัทฯ มีสิทธิหักค่าดำเนินการได้ไม่เกินอัตราที่คณะกรรมการฯ กำหนดตามพระราชบัญญัติขายตรง
- **วัสดุช่วยในการขายและทำธุรกิจ:** เอกสารการขายเพิ่มเติม วัสดุที่ช่วยในการนำเสนอโอกาสและการขาย มีพร้อมไว้ให้กับคุณผ่านทางผู้นำของคุณ
- **การต่ออายุการเป็นผู้แทนขายตรง:** ในทุก ๆ วันครบรอบปีของการเป็นผู้แทนขายรีนา-แวร์ของคุณ คุณจะต่อรักษาการเป็นผู้แทนของคุณด้วยการชำระค่าต่ออายุประจำปี
- **การอนุญาตให้เผยแพร่:** โดยการยอมรับในข้อกำหนดที่มีในใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตราอิสระ (RW1) คุณได้ยินยอมให้ทาง Rena Ware International หรือ บริษัทรีนา-แวร์ในเครือ ในการใช้ ชื่อ หนังสือรับรองของคุณ และ/หรือสิ่งที่คล้าย ๆ กัน ในการโฆษณา และส่งเสริมการขายของบริษัท รีนา-แวร์ โดยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทน ยิ่งไปกว่านั้น คุณได้ยินยอม และอนุญาตในการใช้ และการทำซ้ำบางส่วนหรือทั้งหมดของรูปภาพที่คุณทำขึ้น และ/หรือส่งให้ทางรีนา-แวร์ ไปเสนอราคาตรง หนังสือรับรอง เรื่องราว การสนทนาทางสื่อสังคมออนไลน์ และ/หรือเว็บไซต์รีนา-แวร์ สำหรับการพิมพ์ หรือการเผยแพร่ทางอิเล็กทรอนิกส์ จุดประสงค์เพื่อการตลาด หรือ การส่งเสริมการขาย โดยไม่มีการจ่ายค่าตอบแทน
- โดยการยอมรับในข้อกำหนดที่มีในใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตราอิสระของรีนา-แวร์ และ ข้อกำหนดของนโยบายเหล่านี้ คุณในฐานะผู้แทนขายของรีนา-แวร์ จะต้องรับผิดชอบ ชดใช้ค่าเสียหาย และปกป้อง บริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด รีนา-แวร์ อินเตอร์เนชั่นแนล รวมถึงบรรดากรรมการ เจ้าหน้าที่ และ พนักงานของบริษัทฯ จาก ข้อกล่าวหา การกระทำ การเรียกร้อง คดี บัวคับให้จำต้อง ความเสียหาย ความรับผิดชอบ พันธกรณี ความสูญเสีย การที่ต้องชำระหนี้ ผลของการตัดสินใจ ต้นทุน และค่าใช้จ่าย (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงค่าทนายความ และ ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ) ซึ่งเกิดขึ้นจาก เกี่ยวข้องกับ หรือ เป็นผลจากการส่งเสริม หรือ ขายผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์

การดำเนินการด้านภาษีกับกรมสรรพากร

- เนื่องจากคุณกำลังจะทำธุรกิจของคุณเอง และคุณมิใช่พนักงานประจำของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องการสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของคุณเพื่อใช้ในการหักและนำส่งภาษีจากรายได้ของคุณให้กับกรมสรรพากร บริษัทฯ จะถือเสมือนว่าคุณยังไม่มีคู่สมรสเพื่อใช้เป็นฐานในการคำนวณภาษีเงินได้ และเมื่อถึงสิ้นปีคุณจะได้รับหนังสือรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่าย เพื่อยืนยันว่าคุณมีรายได้จากรีนา-แวร์ และได้หักภาษี ณ ที่จ่าย ไว้แล้วเท่าไร
- ในกรณีที่คุณจะต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล กรุณาติดต่อกับบริษัทฯ เพื่อลงทะเบียนให้ถูกต้อง

มาตรฐานการทำธุรกิจ

ประมวลจรรยาบรรณของรีนา-แวร์

รีนา-แวร์ มีประเด็นที่สัมผัสต่อกันมาด้วยความภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่ง ในเรื่องของความซื่อสัตย์สุจริต และ ความมีคุณธรรม ที่นำไปปฏิบัติกับลูกค้า และ ผู้แทนขายตรงอิสระของบริษัทฯ ในฐานะที่คุณเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ พร้อม ๆ กับการมีธุรกิจรีนา-แวร์เป็นของตนเองแล้ว คุณมีความรับผิดชอบในการที่จะต้องยึดถือประเด็นนี้ไว้ด้วย และ คุณจะต้อง;

1. ซื่อสัตย์สุจริตในการปฏิบัติกับรีนา-แวร์ และ ลูกค้า
2. ดำเนินธุรกิจต่าง ๆ ให้เป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขายตรง

การนัดพบ และ การสาริต

3. ต้องแสดงตนเป็นผู้แทนขายตรงอิสระรีนา-แวร์ และ อธิบายจุดประสงค์ของคุณ ในการติดต่อกับลูกค้า หรือคนที่ชักชวนเข้าเป็นผู้แทนขายฯ คุณต้องทำเช่นนี้ทันทีหลังจากกล่าวทักทาย และ ก่อนการถามคำถามต่าง ๆ หรือ การพูดถึงสิ่งอื่น ๆ:
 - ก. แจ้งกับพวกเขาว่าทำไมคุณถึงได้ขอเข้าพบ และ คุณกำลังจะเสนอขายอะไร
 - ข. แจ้งชื่อ และ เบอร์หรือวิธีการที่จะติดต่อคุณ รวมถึงบริษัทรีนา-แวร์ได้
 - ค. คุณต้องไม่ทำให้ลูกค้าเข้าใจว่า การขอเข้าพบนั้นเป็นเพียงแค่การรวบรวมความคิดเห็นของลูกค้า หรือ เป็นการทำการสำรวจ
4. ไม่เสนอให้บริการซ่อม หรือ บำรุงรักษาผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าเพียงเพื่อต้องการที่จะได้ทำการสาริตการขาย หรือ การชักชวนเข้าเป็นผู้แทนขายฯ เท่านั้น หากมีการเสนอให้บริการแล้ว คุณจะต้องดำเนินการตามนั้นด้วย
5. ให้เคารพความเป็นส่วนตัวของลูกค้าของคุณ ด้วยการติดต่อในเวลาที่จะสะดวกสำหรับพวกเขา การเข้าพบลูกค้าที่ไม่ได้มีการนัดหมายล่วงหน้าก่อนด้วยการเคาะประตู ให้คำนึงถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมห้าม หรือ ตามเวลาที่สถานที่นั้น ๆ กำหนดไว้ด้วย
6. ให้อธิบายกับลูกค้าทันทีที่พบถึงวิธีที่มีในการที่ผู้ที่จะเป็นลูกค้าจะได้รับของกำนัล เพื่อแลกกับการเป็นเจ้าบ้านหรือเจ้าของสถานที่ที่จะทำการสาริตการขาย และ/หรือ การเป็นแขกร่วมฟังก็ตาม และ ของกำนัลนั้นจะต้องถูกส่งมอบในทันที
7. ให้ทำการหยุดการสาริตหรือการนำเสนอทันทีหากได้รับการร้องขอจากลูกค้า
8. ให้ใช้เอกสารช่วยขายต่าง ๆ หรือ ข้อมูลการรับประกันที่จัดทำโดยรีนา-แวร์ เท่านั้น
 - a. ต้องไม่ทำการบิดเบือนข้อความต่าง ๆ ที่รีนา-แวร์ ได้กำหนดไว้
 - b. ต้องไม่ทำการดัดแปลงเอกสารต่าง ๆ หรือ จัดทำขึ้นใหม่ ด้วยข้อมูลที่รับจากแหล่งอื่น ๆ ไม่เปลี่ยนแปลงเอกสารช่วยขาย เอกสารการฝึกอบรม เอกสารเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์ รูปภาพ วิดีโอ หรือ สื่อด้านเสียงต่าง ๆ รวมถึงไม่จัดทำขึ้นใหม่โดยมิได้รับการอนุญาตจากรีนา-แวร์ก่อน
9. ห้ามกล่าวหาเชิงลบด้านสุขภาพของสินค้าออลูมิเนียม หรือ เทฟลอน (Teflon) หรือ เครื่องครัวที่ทำจากวัสดุอื่น ๆ การกล่าวหาข้อความที่ไม่จริงของสินค้าอื่น ๆ เป็นความผิดทางอาญา
 - a. มันเป็นเรื่องที่ไม่ถูกต้อง หรือ การอนุญาตให้เชื่อมโยง การใช้ภาษาออลูมิเนียม กับการเป็นโรคอัลไซเมอร์ ความเชื่อในเรื่องที่ว่ามีการเชื่อมโยงกันระหว่างออลูมิเนียม และโรคอัลไซเมอร์นั้นเกิดจากการด้อยค่ากันโดยทั่วไปในวงการนักวิทยาศาสตร์ และ มันเป็นนโยบายที่เข้มงวดของบริษัทฯ ที่ห้ามมิให้มีการพูดถึงออลูมิเนียม และโรคต่าง ๆ ในระหว่างการขายผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์
 - b. มันเป็นเรื่องที่ไม่ถูกต้อง หรือ การอนุญาตให้พูดว่า เทฟลอน (Teflon) หรือ วัสดุที่เคลือบสารป้องกันไม่ให้ติดภาชนะอื่น ๆ สามารถนำมาซึ่งสารพิษ หรือ ก่อให้เกิดโรคร้ายอื่น ๆ แนวคิดที่ว่ามีการเชื่อมโยงกันระหว่างวัสดุที่เคลือบสารป้องกันไม่ให้ติดภาชนะและโรคร้ายนั้น เกิดจากการด้อยค่ากันโดยทั่วไปในวงการนักวิทยาศาสตร์ และ มันเป็นนโยบายที่เข้มงวดของบริษัทฯ ที่ห้ามมิให้มีการพูดถึง วัสดุที่เคลือบสารป้องกันไม่ให้ติดภาชนะ และโรคร้ายนั้น ในระหว่างการขายผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์

ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ สามารถขายได้ด้วยการเปรียบเทียบกันกับกาชอื่น ๆ ด้วยความทนทานของมัน การใช้งาน การรับประกัน และ คุณประโยชน์อื่น ๆ ที่มีอยู่ในเอกสารของบริษัทฯ

10. หลักเสียงจาก:

- การเอ่ยอ้างที่ว่า วัสดุที่ใช้ในการผลิตรีนา-แวร์นั้นเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพมากกว่า ปลอดภัยกว่า หรือ มีอันตรายน้อยกว่า เครื่องครัวที่ทำจากวัสดุอื่น ๆ หรือ การเอ่ยอ้างลอย ๆ ว่าการใช้เครื่องครัวรีนา-แวร์จะช่วยรักษาโรค หรือ ทำให้ผู้คนมีสุขภาพที่ดีได้
- การเอ่ยอ้างที่ว่า หมอได้แนะนำให้ปรุงอาหารโดยสแตนเลสเกรดที่ใช้ในการผ่าตัด เครื่องครัว เครื่องกรองน้ำ และ ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ของรีนา-แวร์ ไม่สามารถรักษา หรือ บำบัดโรคเมะเร็ง โรคเบาหวาน หรือ โรคอื่น ๆ และ คุณต้องไม่ทำการเอ่ยอ้างเช่นนี้
- การหาประโยชน์จากผู้ใช้งานบางคน จากการขาดประสบการณ์ในเรื่องธุรกิจ นิติภาวะ การเจ็บไข้ได้ป่วย ขาดความเข้าใจ และ ขาดความรู้ของการใช้ภาษาของพวกเขา หรือ ข้อจำกัดด้านกายภาพ และจิตใจของผู้บริโภค

คุณควรแจ้งให้ลูกค้าทราบว่า ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ ช่วยสนับสนุนการควบคุมน้ำหนักในแบบที่ดีต่อสุขภาพ และ ประโยชน์ของการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย” ซึ่งจะใช้ใช้น้ำ และ ไขมันในปริมาณที่เล็กน้อย ในขณะที่เดียวกันก็สามารถรักษาสารอาหารเช่นวิตามิน และ ปริมาณเกลือแร่ของอาหารเอาไว้ได้มาก

11. แสดงรายละเอียดการรับประกันของเราให้ครบถ้วน คุณต้องอ้างถึงการประกันที่มีอยู่ใน โบรชัวร์ผลิตภัณฑ์ (RW760)

ซึ่งมีอยู่ในแผ่นช่วยขายของคุณ หรือ ใน renakit.com เพื่อที่จะให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าได้อธิบายข้อมูลการรับประกันให้กับลูกค้าอย่างถูกต้องครบถ้วน

- ชุดเครื่องครัวของรีนา-แวร์ มีการรับประกันตลอดอายุการใช้งานให้กับผู้ที่ซื้อคนแรก สำหรับการบกพร่องของวัสดุและการผลิต
- ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ของรีนา-แวร์ จะมีการรับประกันในระยะเวลา 1 ปี ถึง 10 ปี ผลิตภัณฑ์บางตัวที่ทำจากสแตนเลส รวมถึงผลิตภัณฑ์เตา และ ผลิตภัณฑ์สแตนเลสชิ้นเดียว จะไม่มีการรับประกันตลอดอายุการใช้งาน

12. ในระหว่างการเสนอขายเครื่องกรองน้ำ ให้หลักเสียงการพูด หรือ การทำให้ลูกค้าเข้าใจว่าการดื่มน้ำสะอาดไม่ปลอดภัย

13. คุณต้องทำให้ลูกค้าเข้าใจว่าผลิตภัณฑ์ผลิตจากที่ไหน และ รีนา-แวร์ให้การรับประกันผลิตภัณฑ์นั้น ๆ อย่างไร เพื่อให้มั่นใจในเรื่องของคุณภาพ

14. ให้ข้อมูลที่ถูกต้องเป็นจริง ครบถ้วน เพียงพอ และ มีไว้พร้อมในระหว่างการสาธิต หรือ ตอบคำถามที่เกี่ยวกับ:

- ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งจะประกอบไปด้วยราคา ข้อมูลเกี่ยวกับการผ่อน และ จำนวนงวดที่ต้องชำระ
- ระยะเวลาการยกเลิก ประกอบไปด้วยนโยบายการคืนสินค้า การรับประกันความพึงพอใจ; การบริการหลังการขาย รวมถึงการส่งสินค้า และ วันครบกำหนดของการยกเลิก

ราคา และ ข้อเสนอพิเศษต่าง ๆ

15. ให้เปิดเผยความจริงกับลูกค้าเกี่ยวกับเรื่องขอ ราคา คุณภาพ คุณค่า สมรรถนะ จำนวน การรับประกัน และ ความพร้อมในการให้บริการ

16. ไม่พูดเกินความจริง หรือ นำเสนอราคาหรือข้อเสนอพิเศษที่ไม่มีอยู่จริง การเสนอให้ผลิตภัณฑ์ฟรีที่มันมีราคาติดอยู่ หรือ แจ้งว่าราคานี้

“สำหรับวันนี้เท่านั้น” ทั้งที่มันไม่เป็นความจริง คุณได้รับอนุญาตให้อธิบายถึงราคาปกติ และ

ราคาของข้อเสนอจริงที่มีกำหนดระยะเวลาที่กำหนดโดยบริษัทฯ ในแต่ละช่วงเวลาเท่านั้น

17. คุณไม่สามารถสัญญาเกี่ยวกับลูกค้าว่าพวกเขาจะได้รับผลิตภัณฑ์หรือผลประโยชน์ใดเป็นรางวัล

ในกรณีที่ใครบางคนที่เขาแนะนำให้กับคุณได้ซื้อผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ด้วยเช่นกันเท่านั้น ราคาที่ลูกค้าต้องชำระ และ สินค้าที่พวกเขาจะได้รับ ไม่สามารถขึ้นอยู่กับการขายหรือเหตุการณ์ในอนาคต

การสรรหาผู้แทนใหม่

18. หลักเสียงการพูดถึงโอกาสในการมีรายได้ ที่ไม่ได้ถูกระบุไว้ในเอกสารของบริษัทฯ

มันเป็นการผิดกฎหมายในการกล่าวอ้างถึงรายได้ที่ไม่เป็นจริงในขณะการสรรหาผู้แทนใหม่

- ไม่มีใครสามารถที่จะให้คำมั่นสัญญาเกี่ยวกับรายได้ที่แน่นอนได้
- คุณต้องอธิบายถึงวิธีที่จะทำรายได้จากแผนรายได้ของบริษัทฯ และ คุณจะได้รับรางวัลอย่างไรจากการทำงานของพวกเขา

19. มันเป็นเรื่องต้องห้ามในการที่จะโฆษณาโอกาสในการได้รับสัญญาจำนวนในตำแหน่งนักการตลาดหรือตำแหน่งอื่น ๆ

ในขณะที่คุณกำลังทำการสรรหาผู้แทนขายตรงอิสระใหม่ที่จะได้รับเงินรายได้จากผลงานเพียงเท่านั้น

มันเป็นเรื่องผิดกฎหมายในการที่จะทำให้ใครบางคนเข้าใจผิดในการเข้ารับการพูดคุยเกี่ยวกับการสมัครเป็นผู้แทนขายตรงฯ โดยการหลอกลวง

20. ห้ามใช้ชื่อ รีนา-แวร์ ในสมุดโทรศัพท์ (ยกเว้นสำนักงานผู้นำ) เว็บไซต์ การโฆษณา การประชาสัมพันธ์ สื่ออีเมล หรือ สื่อตีพิมพ์อื่น ๆ

โดยมิได้รับการอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากทาวรีนา-แวร์ก่อน

21. หลักเสียงการทำการสมัครทางออนไลน์ให้กับผู้สมัครใหม่ ระลึกไว้เสมอว่าคุณสามารถทำได้เพียงการช่วยในเรื่องของขั้นตอนต่าง ๆ

อย่างไรก็ตามในเรื่องของการสมัคร และ การรับทราบเกี่ยวกับข้อกำหนด และ เงื่อนไขต่าง ๆ จะเป็นเรื่องส่วนบุคคล และ

ขั้นตอนของการสมัครนี้ไม่สามารถกระทำแทนกันได้ การทำขั้นตอนนี้ในนามของบุคคลอื่นเป็นเรื่องที่ไม่เหมาะสม

22. ห้ามใช้ชื่อ หรือ รหัสผู้แทนขายหรืออิสระของผู้อื่น หรือ ให้ผู้อื่นใช้ชื่อ และ รหัสผู้แทนขายหรืออิสระของคุณเพื่อการได้มาซึ่งผลประโยชน์ด้านการเงิน หรือ การทำกำไรจากบริษัทฯ
- ระลึกไว้เสมอว่ารหัสของคุณเป็นเรื่องส่วนบุคคล และไม่สามารถโอนให้ใครได้ มันเป็นข้อห้ามในการส่งสัญญาขายในรหัสผู้แทนของคุณ ในขณะที่คุณไม่ได้เป็นผู้ขาย
23. ห้ามเสนอขาย หรือ ให้ได้รับคำตอบแทนจากวิสดู เอกสาร หรือ อุปกรณ์ส่งเสริมผลิตภัณฑ์ และ การบริการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่ถูกทำขึ้นเพื่อสนับสนุนการทำงานของผู้แทนขายหรืออิสระเท่านั้น

การจัดทำสัญญาซื้อขาย

24. กรอกข้อมูลที่ต้องการในช่องว่างของสัญญาให้ครบถ้วนต่อหน้าลูกค้า
- การเซ็นแทนลูกค้า ไม่ว่าจะได้รับการยินยอมหรือไม่ ถือเป็นเรื่องต้องห้าม
 - การเปลี่ยนแปลงข้อมูลในสัญญาต้องทำต่อหน้าลูกค้า และ จะต้องมีการเซ็นกำกับโดยลูกค้าด้วยเท่านั้น
 - ห้ามทำการเปลี่ยนแปลงใด ๆ ในคำสั่งซื้อ/สัญญาการผ่อนชำระของลูกค้า หลังจากที่คุณลูกค้าได้ลงนามเรียบร้อยแล้ว
 - ไม่มีการอนุญาตให้เปลี่ยนแปลงแก้ไขสำเนาของสัญญา สำเนาทุก ๆ ฉบับจะต้องมีความตรงกันกับสัญญาที่ได้ลงนามโดยลูกค้า
 - ข้อมูลที่อยู่ในสัญญาจะต้องเป็นข้อมูลที่ได้รับการจากลูกค้า หรือ ผู้ลงนามร่วมเท่านั้น
 - ห้ามแก้ไข หรือ เพิ่มเติมข้อมูลในสัญญาตัวจริง ก่อนส่งให้กับบริษัทฯ เพื่อดำเนินการต่อไป
25. ต้องมอบสำเนาสัญญาให้กับลูกค้าทันทีที่เขาลงนามเรียบร้อยแล้วเสมอ
- สำเนาทูกฉบับของสัญญาจะต้องมีความที่ตรงกัน ซึ่งรวมถึงข้อความที่ชัดเจนเกี่ยวกับระยะเวลาในการยกเลิก
 - คุณจะต้องแจ้งลูกค้าด้วยวาจา เกี่ยวกับนโยบายการยกเลิกสัญญาที่กฎหมายกำหนด และ ขอให้พวกเขาได้ลงนามในสัญญาเฉพาะเอกสารด้านกฎหมายของพวกเขา
 - ต่อรักษา และ ปกป้องข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า
26. ส่วนมอบเงินทั้งหมดที่ได้รับจากลูกค้าตามที่ระบุไว้ในสัญญาเข้าบริษัท
27. หลักเลี้ยว:
- การให้ลูกค้ายืมเงินเพื่อชำระค่ามัดจำของพวกเขา เพราะเงินนั้นจะเป็นของคู่สัญญาของบริษัทฯ และ เขาหรือเธอเท่านั้น ที่จะเป็นคนที่มีสิทธิอนุญาตให้ใช้ จำหน่าย จ่ายโอนเงินนั้น ๆ
 - การนำเสนอราคาผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ นอกเหนือจากราคาที่ได้รับการอนุมัติจากทางบริษัทฯ
 - การเรียกเก็บเงินเพิ่มจากลูกค้า สำหรับการบริการใด ๆ หรือโดยระเบียบปกติแล้วจะไม่มีมีการเรียกเก็บ เช่น ค่าการรับประกัน การผ่อนชำระ หรือ การบริการหลังการขาย เป็นต้น
 - การรับสินค้าคืนจากลูกค้า ซึ่งเป็นเรื่องที่บริษัทฯ จะต้องดำเนินการเองโดยตรง
 - การเก็บเงินจากลูกค้าที่นอกเหนือจากเงินค่ามัดจำ การชำระในแต่ละงวดของสัญญาซื้อแบบผ่อนชำระ ลูกค้าจะต้องเป็นผู้ชำระเงินทั้งหมดเองโดยตรง ผ่านทางช่องทางการชำระที่บริษัทฯ กำหนดไว้
28. ห้ามแยกสัญญาซื้อขายของลูกค้าคนเดียวเป็น 2 สัญญา ให้กับผู้แทนขาย 2 คนในคาบโบนัสเดียวกัน
29. ให้นับใจว่า การใช้ และ การดำเนินการเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลที่ได้รับจากลูกค้า ผู้ที่อาจเป็นลูกค้า หรือ ผู้แทนที่เป็นผู้ขาย จะเป็นไปอย่างถูกต้อง รัดกุม และ ปลอดภัย

รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

30. ในขณะที่รื้อของรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป ให้แจ้งล่วงหน้าว่า ผู้ที่ถูกแนะนำ (รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป) จะถูกติดต่อเพื่อนำเสนอการขาย หรือ การสรรหาผู้สมัครใหม่

ระลึกไว้เสมอว่า

31. ในระหว่าง และ หลังการเข้าร่วมที่ถูกต้องตามกฎหมายของคุณ ให้ละเว้นการกระทำ หรือ การชักนำที่จะสร้างการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม หรือ ข้อจำกัดในการแข่งขันให้กับรีนา-แวร์ หรือ บริษัทอื่น ๆ รวมตลอดทั่ว แต่ไม่ได้จำกัดเพียงเท่านั้น
- การใช้วิธีการ หรือ ระบบที่มุ่งในการสร้างความสับสนระหว่างคู่แข่ง และ ผลิตภัณฑ์ของเขา
 - การกระทำการใด ๆ ที่จะ เป็นการหันเหความสนใจของลูกค้า สร้างความสับสนวุ่นวายภายในองค์กรของบริษัทอื่น ๆ ชักนำให้เกิดการผิดสัญญากับผู้ผลิตสินค้า และ วัตถุดิบ กับลูกค้า หรือ กับผู้แทนขายของรีนา-แวร์คนอื่น ๆ หรือ บริษัท และ บุคคลอื่น ๆ และ การกระทำที่ขัดต่อการทำธุรกิจโดยทั่วไป
 - การกระทำด้วยวิธีการ หรือระบบใด ๆ ที่มุ่งสร้างความสับสนวุ่นวายให้กับตลาดธุรกิจขายตรงโดยทั่วไป

- d. การทำการใด ๆ ที่ไม่เป็นธรรมซึ่งสร้างความเสียหายกับการดำเนินงาน ผลิตภัณฑ์ หรือ การบริการ หรือ การก่อตั้งของรีนา-แวร์ หรือ บริษัทหรือบุคคลอื่น ๆ
- e. การใช้ชื่อเสียงของรีนา-แวร์ ไปในทางที่เป็นประโยชน์กับบุคคลที่สาม หรือ ใช้ชื่อเสียงของบริษัท หรือผู้อื่น ไปในทางที่เป็นประโยชน์กับรีนา-แวร์
- f. การใช้ การเปิดเผย หรือ การเปิดเผยข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง อันถือเป็นความลับทางธุรกิจ หรือ ทางตลาดของบริษัทใด ๆ ซึ่งทั้งหมดถือเป็นการกระทำที่ไม่เป็นธรรมและ อาจละเมิดสัญญา ต่อการทำผิดทางอาญา
- g. การทำการเปรียบเทียบที่อาจจะถือเป็นการหลอกลวง และ อาจขัดแย้ง กับหลักปฏิบัติของ การแข่งขันที่เป็นธรรมได้ จุดสำคัญของการเปรียบเทียบไม่ใช่การเลือกที่ไม่เป็นธรรม และ อาจขึ้นอยู่กับความจริงที่สามารถพิสูจน์ให้เห็น และ ตรวจสอบได้ด้วยหลักฐานต่าง ๆ ยิ่งกว่านั้น ผู้แทนขายตรงจะไม่ใส่ร้ายบริษัท หรือ ผลิตภัณฑ์ใด ๆ ที่เป็นคู่แข่งของพวกเขา ที่อยู่ภายใต้สัญญาเดียวกัน พวกเขาจะไม่แม้แต่จะทำอะไรที่ไม่เป็นธรรมกับชื่อทางธุรกิจ และ สัญญาลักษณ์ของบริษัทขายตรง หรือ ผลิตภัณฑ์ของพวกเขา

การสื่อสารกับบริษัท

จนกว่าคุณจะขึ้นถึงระดับผู้นำ เอกสารต่าง ๆ รวมทั้ง บัญชีรายได้ของคุณ จะส่งให้คุณโดยผ่านผู้นำของคุณ ผู้นำของคุณมีหน้าที่ในการที่จะแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับ รีนา-แวร์ และ ข้อมูลต่าง ๆ ที่ส่งมาจากบริษัท ให้กับคุณ

รหัสสำเนียง: คุณควรใส่รหัสสำเนียงของคุณ ผู้นำของคุณลงในเอกสารทุกชิ้นซึ่งจะช่วยให้บริษัท สามารถจัดส่งเอกสารไปให้คุณได้อย่างถูกต้อง และ เมื่อคุณเลื่อนตำแหน่งเป็นผู้นำเมื่อใด คุณก็มีสิทธิ (แต่ไม่เป็นการบังคับ) ที่จะติดต่อโดยตรงกับบริษัท ได้ในทุก ๆ เรื่อง และเมื่อคุณมีสำเนียงเป็นของตนเอง คุณก็สามารถที่จะขอรหัสสำเนียงเป็นของคุณเองได้

นโยบายการขาย และ การให้สินเชื่อ

- a) **บัตรเครดิต:** เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าและผู้แทน บริษัทฯ ได้มีข้อตกลงกับผู้ให้บริการบัตรเครดิต ซึ่งจะทำให้ลูกค้าสามารถชำระค่าสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วนผ่านบัตรเครดิตได้ ใบสั่งซื้อที่ขอชำระด้วยบัตรเครดิต ผู้แทนขายจะต้องกรอกรายการต่าง ๆ ลงในแบบฟอร์ม “ข้อตกลงการชำระหนี้ด้วยบัตรเครดิต” ให้ครบถ้วนสมบูรณ์ และ ให้ลูกค้าลงลายมือชื่อตามบัตรให้ถูกต้อง และ มอบสำเนาให้ลูกค้า 1 ฉบับ
- b) **สัญญาที่ผ่อนชำระเป็นงวด:** ในกรณีที่ มีการขอสินเชื่อเพื่อซื้อสินค้า ในการขายสินค้า คุณควรจะพยายามที่จะเก็บเงินค่าสินค้าจากลูกค้าทั้งหมดเมื่อลูกค้าลงนามในใบสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม ในบางครั้งลูกค้าอาจสามารถจ่ายได้เฉพาะเงินมัดจำ และ อาจมีกรณีที่คุณต้องขอสินเชื่อเพื่อชำระค่าสินค้า คุณสามารถใช้ Online Payment Calculator ในการคำนวณดอกเบี้ย และ ค่างวดรายเดือนที่จะต้องกรอกในใบสั่งซื้อ

จำนวนเงินมัดจำและค่ามัดจำขั้นต่ำ: บริษัทฯ มีโปรแกรมการชำระมัดจำ และ สินเชื่อ ดังนี้

- เงินมัดจำเต็มจำนวนขั้นต่ำ 10%
- สัญญาที่ขอสินเชื่อ จะมีการกำหนดเกี่ยวกับจำนวนเงินสินเชื่อ และ เงินที่ต้องชำระแต่ละงวดขั้นต่ำ กรุณาดูรายละเอียดที่ใบแสดงราคาสำหรับโปรแกรมการชำระล่าช้า

ระยะเวลาการชำระหนี้:

- รีนา-แวร์เสนอการแบ่งจ่ายเป็นงวดได้สูงสุด 18 เดือน
- ลูกค้าจะต้องจ่ายดอกเบี้ยหากลูกค้าชำระสินค้าครบถ้วนภายใน 4 เดือนหรือน้อยกว่า

สัญญาที่ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย ลูกค้าจะต้องมอบเช็คล่วงหน้า หรือ แบบฟอร์ม “ข้อตกลงการชำระหนี้ด้วยบัตรเครดิต”

รวมเต็มจำนวนเงินที่จะต้องชำระ แขนงมาพร้อมกับสัญญา

ใบราคาที่บริษัทฯ มอบให้ แสดงรายละเอียดของรายการ สินค้า, ราคาสินค้า, POINT VALUE, COMMISSION VALUE และ เงินคอมมิชชั่นของสินค้าแต่ละชิ้น/ชุด

การอนุมัติสินเชื่อ: เมื่อบริษัทฯ ได้รับเอกสาร และข้อมูลของลูกค้าถูกต้องครบถ้วนแล้ว แผนกตรวจสอบเครดิตจะใช้เวลา 3 วัน ที่จะตรวจสอบ และ อนุมัติ หรือไม่อนุมัติใบสั่งซื้อนั้น ๆ หากบริษัทฯ ต้องการข้อมูลเพิ่มเติมบริษัทจะติดต่อขอไปที่ลูกค้าโดยตรง บริษัทฯ จะเก็บใบสั่งซื้อไว้ 15 วัน ระหว่างการรอข้อมูลเพิ่มเติม ในบางกรณีหากข้อมูลหรือเอกสารอ้างอิงไม่ชัดเจน บริษัทฯ อาจให้ลูกค้าหาผู้ซื้อร่วมลงนามในใบสั่งซื้อด้วย ดังเช่น กรณีตัวอย่างต่อไปนี้

- ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในภูมิภาคนั้นปัจจุบันไม่นานพอ
- ระยะเวลาในการทำงาน ณ สถานที่ทำงานปัจจุบัน หรือ ก่อนหน้านี้ไม่นานพอ
- บริษัทฯ ไม่สามารถตรวจสอบรายได้ที่แน่นอนได้

- ไม่มีบุคคลอ้างอิง หรือธุรกิจอ้างอิง เป็นต้น

เมื่อสัญญาซื้อขายเงินผ่อนได้รับอนุมัติ: ในการซื้อแบบเครดิต เงินงวดแรกจะครบกำหนดภายในระยะเวลา 40 วัน นับแต่วันส่งสินค้า ลูกค้าสามารถชำระเงินงวดโดยจ่ายเข้าบัญชีบริษัท ผ่านทางธนาคารตามที่ได้แจ้งไว้ หรือ ผ่านพนักงานเก็บเงินของบริษัท

กรณีสัญญาซื้อขายเงินผ่อนไม่ได้รับการอนุมัติ: ในกรณีที่เครดิตไม่ผ่าน บริษัทฯ จะดำเนินการคืนเงินมัดจำให้ลูกค้าโดยจ่ายเป็นเช็คขีดคร่อมพร้อมจดหมายชี้แจง

- ผู้แทน และ ผู้นำไม่มีสิทธิเก็บเงินจากลูกค้า ยกเว้นเงินมัดจำ และเช็คล่วงหน้า หรือข้อตกลงการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต ที่ลูกค้ามอบให้ ณ วันที่ลงนามในใบสั่งซื้อ
- บริษัทฯ จะไม่รับผิดชอบต่อการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันของลูกค้าซึ่งซื้อสินค้าเป็นเงินผ่อน
- การตรวจสอบเครดิต และ การอนุมัติ หรือ ไม่อนุมัติเครดิตให้แก่ใบสั่งซื้อเครดิตนั้น ถือเป็นความลับของบริษัทฯ ไม่สามารถแจ้งให้ผู้แทนหรือผู้นำทราบได้ เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาอันจะพัวพันกับลูกค้า
- ตามระเบียบการซื้อขายเครดิตของบริษัทฯ ผู้แทนขายที่สามารถขายได้มากกว่า 8000 PPV จะสามารถขอซื้อสินค้าในรูปเครดิตได้ ซึ่งบริษัทฯ จะพิจารณาจาก เงินคอมมิชชั่น และ โบนัสที่ได้รับจากบริษัทฯ มิฉะนั้นบริษัทฯ จะพิจารณาเครดิตจากรายได้ที่เคยได้จากผู้อื่น (การพิจารณาอนุมัติเป็นสิทธิเด็ดขาดของบริษัทฯ)

หักเงินคืนกรณีหนี้สูญ: ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถเก็บเงินงวดได้พอเพียงกับเงินที่ได้จ่ายไปเป็นค่าคอมมิชชั่นและโบนัส บริษัทฯ จะหักเงินคืนตามสัดส่วนจากผู้แทนผู้นำที่ได้รับไป ยกเว้นกรณีที่หนี้สูญจากธุรกิจบริษัทฯ จะดำเนินการหักเงินคืนเต็มจำนวนจากผู้แทนและผู้นำ

นโยบายการคืนสินค้า: สินค้าสามารถคืนบริษัทได้ตามรายละเอียดที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติขายตรงฯ สินค้ารีนา-แวร์มิได้ขาย เพื่อการทดลอง

วิธีนำส่งใบสั่งซื้อ

คุณจะใช้แบบฟอร์มใบสั่งซื้อและสัญญาซื้อขาย (RW620) เท่านั้น ใบสั่งซื้อที่ไม่ใช่แบบฟอร์มที่ถูกต้องจะไม่ได้รับการดำเนินการต่อ

ในการจัดทำใบสั่งซื้อและสัญญาซื้อขาย:

- การกรอกข้อมูลลงในทุก ๆ ช่องว่างที่ต้องกรอก จะต้องทำต่อหน้าลูกค้า สัญญาจะต้องมีข้อความที่ชัดเจนอ่านได้
- ในทุก ๆ การแก้ไขจะต้องทำต่อหน้าลูกค้า และจะต้องได้รับการลงนามด้วยตัวลูกค้าเอง
- การลงนามแทนลูกค้า ไม่สามารถทำได้ ไม่ว่าจะได้รับอนุญาตจากลูกค้าหรือไม่ก็ตาม
- จำนวนเงินที่ได้รับจากลูกค้าทั้งหมดจะต้องแสดงในสัญญาและนำส่งเข้าบริษัทฯ
- ทุก ๆ สำเนาของสัญญาจะต้องมีข้อความที่ตรงกันทั้งหมด
- ลูกค้าจะต้องได้รับสำเนาของสัญญา และ ใบสรุปการรับประกันสินค้ารีนา-แวร์ ในทันทีที่การลงนามเสร็จสิ้น

สัญญาซื้อสินค้าเงินผ่อน: เมื่อคุณส่งใบสั่งซื้อแบบผ่อนชำระไปที่บริษัทฯ คุณจะต้องลงรายการในใบสั่งซื้อว่าลูกค้าต้องการซื้อในแบบผ่อนชำระ โดยเขียนราคา ดอกเบี้ย และเงื่อนไข การชำระเงิน นอกจากนี้ ลูกค้าจะต้องให้ข้อมูลและเอกสารเบื้องต้น โดยขึ้นอยู่กับประเภทของลูกค้า (กรุณาดูที่คู่มือการขายสินค้าแบบผ่อนชำระฉบับล่าสุด) ซึ่งรีนา-แวร์จะพิจารณาต่อไป

- ชื่อ ที่อยู่ โทรศัพท์ บัตรประจำตัวประชาชน บัตรข้าราชการ
- ที่ทำงาน โทรศัพท์ บัญชีรายได้ สมุดฝากเงินธนาคาร
- บุคคลอ้างอิง
- ธุรกิจอ้างอิง (หากมีธุรกิจของตนเอง)
- เอกสารอื่น ๆ หรือรูปถ่าย ที่จะช่วยการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

การเขียนสัญญาใหม่ (REWRITES):

ในกรณีที่มีการกรอกใบสั่งซื้อหรือสัญญาซื้อขายผิด และได้นำส่งบริษัทฯ แล้ว ผู้แทนจะต้องดำเนินการทำสัญญา REWRITE ให้ลูกค้าลงนามใหม่ให้ถูกต้อง

การยกเลิกสัญญา:

ลูกค้ามีสิทธิยกเลิกสัญญาซื้อขายภายใน 7 วันนับแต่วันส่งสินค้า การยกเลิกสัญญาซื้อขาย ลูกค้าจะต้องทำเป็นลายลักษณ์อักษรแจ้งไปยังบริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด และคืนสินค้าแก่บริษัทฯ ในกรณีที่ลูกค้าแจ้งยกเลิกสัญญาซื้อขายกับคุณ คุณจะต้องแจ้งให้บริษัททราบทันที มิฉะนั้นคุณอาจจะต้องรับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดขึ้น

บริษัทฯ จะคิดค่าเสียหายกับสินค้าที่ถูกลูกค้าใช้แล้วหรือลูกค้าทำเสียหายอย่างเป็นธรรมและเหมาะสม

การส่งมอบสินค้า

- เมื่อบริษัทฯ อนุมัติสัญญาซื้อผ่อนชำระแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าเอง
- คุณจะต้องแจ้งให้ลูกค้า ดำเนินการรับมอบสินค้าด้วยตนเอง

การรับประกันสินค้า

รีนา-แวร์ รับประกันว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ จะปราศจากข้อบกพร่องของวัสดุและกระบวนการผลิต

ระยะเวลาของการรับประกันจะถูกระบุในแค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์ที่อยู่ถัดจากภาพของผลิตภัณฑ์

เนื้อหาของการรับประกันจะปรากฏอยู่ทางด้านหลังของโบรชัวร์ผลิตภัณฑ์

บางผลิตภัณฑ์จะมีรายละเอียดการรับประกันเพิ่มเติมมากขึ้นในคู่มือการใช้และบำรุงรักษา

การให้บริการด้านการรับประกันจะดำเนินการโดยสำนักงานของบริษัทฯ ที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ การรับประกันจะไม่คุ้มครองความชำรุดบกพร่องที่เกิดจากการใช้ที่ผิดวิธี การใช้ในทางที่ผิด การประมาทเลินเล่อ อุบัติเหตุ การดัดแปลงผลิตภัณฑ์ หรือ ขาดการบำรุงรักษา

รับประกันตลอดอายุการใช้งาน	5 ปี	1 ปี
เครื่องครัวสเตนเลสทั้งแบบเป็นชุด และ แยกชิ้น ภาชนะขนาดใหญ่ทั้งหมดที่มีความจุตั้งแต่ 6 ลิตรขึ้นไป เครื่องครัวอื่น ๆ : กระทะกันลิก 38 ซม., กระทะพรีนเซสซา 34 ซม., Rondeau 4.5 ลิตร, รีนา-ชิกเนเจอร์ 3.5 ลิตร, ซอสซิเอร์ 1.75 ลิตร, ซอสแพน 2.5 ลิตร, กระทะต่าง ๆ ชุดมีด	เครื่องฟอกอากาศ Aero Quattro+ UV	เครื่องกรองน้ำ เครื่องกรองอากาศ เครื่องแยกกาก เตาแม่เหล็กไฟฟ้า อะไหล่ สำหรับ: เครื่องกรองน้ำ, เครื่องฟอกอากาศต่าง ๆ , เครื่องแยกกาก

RenaResources

เพียงแค่นั่งลงที่คอมพิวเตอร์ ทุกสิ่งอย่างที่คุณต้องการ ก็จะมีพร้อมไว้ให้คุณ RenaResources จะช่วยให้คุณได้สามารถเข้าถึง RenaKit

เข้าถึงการฝึกอบรมต่าง ๆ ในมหาวิทยาลัยรีนา-แวร์ และ RenaDrive รวมถึงการผ่านเข้า Website ของ รีนา-แวร์ (renaware.com) และ

สำนักงานออนไลน์ (RenaWeb) ของคุณได้อีกด้วย คลิก RenaResources เพื่อเข้าใช้เครื่องมือต่าง ๆ บนมือของคุณได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น เครื่องมือต่าง ๆ ประกอบไปด้วย:

- RenaKit: เครื่องมือสนับสนุนการขาย ซึ่งมีไว้ให้คุณเรียกใช้เมื่อต้องการ
- Rena Ware University: ขอบเขตการฝึกอบรมทั้งหมด ที่จะช่วยให้คุณได้เป็นผู้เชี่ยวชาญรอบรู้ในรีนา-แวร์
- RenaDrive: ทรัพยากรเครื่องมือเพิ่มเติม เช่น วิดีโอ และ รูปภาพต่าง ๆ เพื่อใช้ในวาน สื่อสังคมออนไลน์ของเรา และ อื่น ๆ อีกมากมายเพื่อการทำธุรกิจของคุณ
- RenaWeb: คุณสามารถที่จะบริหารจัดการธุรกิจของคุณได้ทางออนไลน์ ด้วยการใส่รหัสผู้แทนของคุณในช่อง “ชื่อบัญชีผู้ใช้” และ รหัสผ่านในช่อง “รหัสผ่าน” หลังจากนั้นให้ คลิกในช่อง “เข้าสู่ระบบ”
- RenaWare.com: คุณสามารถเข้าเว็บไซต์รีนา-แวร์ ได้โดยตรง ที่ที่คุณจะสามารถหาข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ และ ผลิตภัณฑ์ของเราเพิ่มเติม
- Online Shop: คุณสามารถที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์ และ อะไหล่ของรีนา-แวร์ ให้กับลูกค้าของคุณได้อย่างง่ายดาย รวดเร็ว และ ในวิธีที่ปลอดภัย คุณสามารถที่จะผ่านเข้าใช้งานได้ด้วยมือถือ แท็บเล็ต หรือ เครื่องคอมพิวเตอร์ของคุณ ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

การฝึกอบรมของมหาวิทยาลัยรีนา-แวร์: ใน RenaResources คุณจะพบกับ Rena Ware University (มหาวิทยาลัยรีนา-แวร์)

ที่ที่จะมอบชุดการฝึกอบรมสัมมนาต่าง ๆ เพื่อที่จะช่วยให้คุณได้เรียนรู้การทำธุรกิจแบบออนไลน์ หลักสูตรการเป็นผู้นำที่จะช่วยให้คุณขยายองค์กรธุรกิจของคุณ และ การฝึกอบรมอื่น ๆ การฝึกอบรมทั้งหมดที่มี ได้ถูกออกแบบมาเพื่อที่จะช่วยให้คุณได้รับประโยชน์จากโอกาสของรีนา-แวร์ ให้มากที่สุดเท่าที่คุณจะทำได้

- ที่บ้าน: ให้ไปที่ renakit.com และ คลิก “Rena Ware university” เพื่อที่จะเข้าถึงการสัมมนาทั้งหมดที่มี ที่จะช่วยให้คุณได้พัฒนาทักษะต่าง ๆ ในการที่จะประสบความสำเร็จได้ และ ยังช่วยให้คุณสามารถสอนผู้อื่นให้ทำตามคุณได้อีกด้วย
- การสัมมนาต่าง ๆ: การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน การนำเสนอโอกาส การนำเสนอผลิตภัณฑ์ การสอนผู้อื่น: พวกมันทั้งหมดมีอยู่ที่นี่; การสัมมนาฝึกอบรมที่มีเนื้อหาครอบคลุมครบถ้วนของรีนา-แวร์ ไม่อาจประเมินค่าได้เลยสำหรับการที่จะช่วยให้คุณได้เรียนรู้ข้อมูลพื้นฐาน การทำให้คุณเชี่ยวชาญในทุกๆด้าน และ สร้างธุรกิจที่เป็นความฝันของคุณ ในขณะที่ทุกคนก็จะช่วยให้ผู้อื่นบรรลุฝันของพวกเขาได้ด้วย

วัสดุอุปกรณ์การขาย และ ฝึกอบรมที่ได้รับการอนุมัติแล้วของบริษัทฯ

- วัสดุอุปกรณ์และหัวข้อการฝึกอบรมทั้งหลายที่บริษัทฯ ได้พิมพ์ไว้ บันทึกไว้ในสไลด์ทัศน์ต่าง ๆ คุณจะต้องดำเนินการตามข้อความ ตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด
- วัสดุเหล่านี้ได้จดลิขสิทธิ์ไว้ และ ห้ามเปลี่ยนแปลงโดยเด็ดขาด เนื่องจากวัสดุอุปกรณ์ทุกชิ้นที่บริษัทฯ ผลิตขึ้นได้รับการสอบทาน และ ปรับปรุงเพื่อเป็นหลักประกันว่า ผู้แทนใหม่จะได้รับข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วนเพื่อช่วยให้ ผู้แทนใหม่เรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ อันจะนำความสำเร็จภายในกรอบของธุรกิจ
- การปรับเปลี่ยนข้อความใด ๆ หรือเสนอข้อมูลใด ๆ ที่ไม่ตรงกับที่บริษัทฯ ได้จัดทำไว้ให้อาจจะนำความเปื้อนต่อโปรแกรมและประมวลผลจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อาจส่งผลให้บริษัทฯ จักต้องยกเลิกสัญญาการเป็นผู้แทนขายตราอัสระ

การใช้สัญลักษณ์ Logo และ เครื่องหมายการค้าของรีนา-แวร์

เครื่องหมายการค้าของรีนา-แวร์เป็นส่วนหนึ่งของทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทฯ และต้องใช้ด้วยความระมัดระวังเสมอ เพื่อที่จะปกป้องเครื่องหมายการค้าและรักษาภาพลักษณ์รีนา-แวร์ และให้ Logo รีนา-แวร์ปรากฏอยู่ในเอกสารและวัสดุอื่น ๆ อย่างถูกต้อง ผู้แทนขายตราอัสระรีนา-แวร์ต้องใช้เอกสารต่าง ๆ จากบริษัทตามที่บริษัทจัดและแนะนำไว้ให้เท่านั้น กรุณาจำไว้ว่า การใช้เอกสารที่รีนา-แวร์จัดไว้ให้เท่านั้นจะเป็นผลดีที่จะหลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลที่ผิดและฝ่าฝืนกฎหมายได้

ข้อห้ามในการใช้

คุณ **ไม่ได้** รับผิดชอบต่อการใช้ ชื่อรีนา-แวร์ (หรือใช้ชื่อคล้ายคลึง เช่น รีนา, ลีนาแวร์, ลีนาแวน) Logo หรือ เครื่องหมายการค้าใด ๆ ของรีนา-แวร์ หรือ ชื่อสินค้า เช่น นูเกร็กซ์ ในเอกสาร หรือ สื่ออื่น ๆ ที่รีนา-แวร์มิได้จัดทำขึ้นเป็นอันขาด ซึ่งรวมถึง

- เว็บไซต์ส่วนตัว
- โซเชียลมีเดีย เว็บไซต์ต่าง ๆ
- อีเมลล์
- รายชื่อในโทรศัพท์ (ยกเว้นที่ได้กล่าวไว้ในส่วนของผู้นำ)
- เอกสารการขายหรือฝึกอบรมต่าง ๆ
- หนังสือพิมพ์ นิตยสาร หรือสื่อสิ่งพิมพ์โฆษณาต่าง ๆ

บริษัทฯ ไม่เคยมีการอนุญาตให้ใช้ Logo รีนา-แวร์ หรือ Logo ของผู้แทนขาย (เครื่องหมาย Independent Representative) ไม่ว่าโดยวิธีใดก็ตามที่สาธารณะชนสามารถเข้าถึงได้ และ อาจทำให้ใครก็ตามเชื่อได้ว่าคุณได้กล่าวทำในนามของบริษัทฯ บริษัทฯ ไม่เคยอนุญาตให้สร้าง หรือ จัดทำไปปลิวส่งเสริมการขายโดยไม่ได้รับอนุญาตจากทางรีนา-แวร์ก่อน

เอกสารที่รีนา-แวร์อนุญาตให้ใช้สำหรับผู้แทนขายตราอัสระ และ แนวการใช้

คุณสามารถใช้ Logo ที่รีนา-แวร์อนุญาตให้ใช้ในขอบเขตจำกัด ซึ่งจะบ่งชี้ว่า คุณเป็น “ผู้แทนอิสระ” ซึ่งจะประกอบไปด้วย: เอกสารภายในของคุณ การประชุมขององค์กรของคุณ หรือ จัดหมายแสดงความยินดีต่อลูกค้า Logo เหล่านี้รวมทั้งรายการอื่น ๆ ข้างต้น ที่ได้รับการอนุญาตแล้ว จะมีให้คุณได้เรียกใช้ทางออนไลน์จาก RenaResource

นโยบายการใช้อินเทอร์เน็ต และ สื่อสังคมออนไลน์ ของรีนา-แวร์

รีนา-แวร์ ให้คำมั่นว่าจะมอบโอกาสแก่ทุก ๆ คน ในการเปลี่ยนแปลงการดำเนินชีวิต โดยการสร้างธุรกิจที่เป็นของตนเอง การเติบโตของการใช้อินเทอร์เน็ต และ วิวัฒนาการของสื่อสังคมออนไลน์ ได้ให้ความเป็นไปได้อย่างเหลือเชื่อ แก่ผู้แทนขายตราอัสระของเรา ที่จะเป็ลู่ทางสู่การเข้าถึงผู้คาดหวังที่จะชักชวนมาเป็นผู้แทนขาย หรือ เป็นลูกค้า หากใช้อย่างถูกต้อง และ ด้วยความซื่อสัตย์

ขอบเขตการใช้อินเทอร์เน็ตในระดับนานาชาติ ได้สร้างแหล่งทรัพยากรที่ยอดเยียม แต่ในเวลาเดียวกัน มันก็เป็นต้นเหตุของความท้าทายในการที่จะพัฒนานโยบายซึ่งจะมั่นใจได้ว่า แหล่งทรัพยากรนี้ จะสนับสนุน ส่งเสริม และ ในเวลาเดียวกัน สามารถปกป้องผู้แทนขายตราอัสระรวมทั้ง บริษัทรีนา-แวร์ และ ภาพลักษณ์ของทั้งบริษัท รีนา-แวร์ และ ผู้แทนขายตราอัสระ

ในท้ายที่สุด รีนา-แวร์ ได้มีการพัฒนานโยบายการใช้อินเทอร์เน็ต และ สื่อสังคมออนไลน์ ของรีนา-แวร์ (Internet and Social Media) ที่จะกล่าวดังต่อไปนี้ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มเติมในส่วนของกฎจรรยาบรรณ และ มาตรฐานการทำธุรกิจที่มีอยู่แล้ว

นโยบาย และ แนวทางปฏิบัติทั่วไปในการใช้อินเทอร์เน็ต

แนวทางการปฏิบัติดังต่อไปนี้จะต้องนำมาใช้ เมื่อมีการเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต (online) และ อิเล็กทรอนิกส์ (electronic)

ตลอดจนการแลกเปลี่ยนการสื่อสารในทุกวิธี

1. ในแต่ละสื่อสังคมออนไลน์ จะมีข้อกำหนดในการใช้ที่เกี่ยวกับ อะไรบ้างที่อนุญาตให้สื่อสารได้ หรือไม่ได้ มันเป็นความรับผิดชอบของคุณเองที่จะต้องทราบว่าข้อกำหนดนั้นคืออะไร และคุณต้องปฏิบัติตามสิ่งที่สื่อสังคมออนไลน์นั้นต้องการ
2. คุณจะต้องไม่แสดงตัวตนใน โครงร่างธุรกิจ ชื่อผู้ใช้ ตำแหน่งที่อยู่ของเว็บ (URL) Domain name, email address หรือในรูปแบบอะไรก็ตามของการโฆษณาและสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์ ว่าทำในนามบริษัทรีนา-แวร์ หรือในนามพนักงานของบริษัทรีนา-แวร์ หรือในนามรีนา-แวร์ทุกภูมิภาค (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง ประเทศ รัฐ จังหวัด เขตปกครองตนเอง เมือง ย่าน หรือ ตัวย่อยของภูมิภาคเหล่านี้) ยกตัวอย่าง คุณจะแสดงตัวตนว่าทำในนาม รีนา-แวร์อเมริกา หรือ รีนา-แวร์ตะวันออกเฉียงเหนือ หรือ รีนา-แวร์โบโกต้า เพราะการทำเช่นนี้จะทำให้ลูกค้าเกิดความสับสน และอาจจะทำให้เชื่อว่าคุณคือส่วนหนึ่งของบริษัทรีนา-แวร์
3. คุณจะต้องไม่ใช่ ชื่อรีนา-แวร์ (รวมถึงการเปลี่ยนแปลงให้ใกล้เคียงเช่น rena/ware, rena, หรือรากศัพท์อื่น ๆ) เครื่องหมายรีนา-แวร์ อินเทอร์เน็ตชันทแนล หรือ เครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียนไว้แล้ว ชื่อของผลิตภัณฑ์ (เช่น Nutrex Juicer™ เป็นต้น) ในการแสดงตัวตนในโครงร่างธุรกิจ ชื่อผู้ใช้ ตำแหน่งที่อยู่ของเว็บ (URL) Domain name, email address หรือในรูปแบบอะไรก็ตามของการโฆษณาและสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์
4. รีนา-แวร์ ได้เตรียมเครื่องหมาย (logo) ผู้แทนขายอิสระ ไว้ให้คุณใช้ เครื่องหมายนี้คุณสามารถนำไปใช้ได้ในทุก ๆ สื่อสารสังคมออนไลน์ รูปภาพที่นำไปใช้ในรูปแบบแสดงตัวตน (Photo profile) ในทุก ๆ สื่อสังคมออนไลน์ ต้องเป็นรูปตัวคุณเองเท่านั้น ระวังไว้เสมอว่าจะต้องแสดงความเป็นมืออาชีพ และ ความเหมาะสมในการทำธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ
5. บนทุก ๆ สื่อสังคมออนไลน์ หรือ โครงร่างธุรกิจ คุณต้องแสดงตัวตนของคุณด้วย ชื่อนามสกุลจริง และ คำว่า ผู้แทนขายอิสระของรีนา-แวร์ Rena Ware Independent Representative (หรือตำแหน่งที่ได้รับเช่น “Rena Ware Independent Team Builder” หรือ Rena Ware Independent Gold Executive leader”) ยกตัวอย่าง Maria Ramires, Rena Ware Independent Representative or Maria Ramirez, Rena Ware Independent Gold Executive leader เป็นต้น
6. คุณอาจจะพูดถึงและแนะนำผลิตภัณฑ์ หรือ โอกาสในการทำธุรกิจกับรีนา-แวร์ บนหน้าสื่อออนไลน์ของคุณ เมื่อทำเช่นนั้น คุณต้องแสดงตัวตนด้วยชื่อนามสกุลจริง และ แจ้งว่าคุณเป็นผู้แทนขายอิสระของรีนา-แวร์เสมอ
7. คุณสามารถโพสต์ได้เฉพาะเนื้อหาที่เป็นทางการของรีนา-แวร์เท่านั้น ในการที่จะนำเสนอคุณสมบัติพิเศษและประโยชน์เฉพาะของรีนา-แวร์ การโพสต์เหล่านี้จะมีอยู่ใน RenaDrive
8. คุณอาจมีการนำเสนอรูปภาพส่วนตัวของคุณ หรือ วิธีการปรุงอาหารของคุณในผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ คุณต้องแน่ใจว่าเป็นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์เท่านั้น โดยการใช้จ่ายที่คุณได้รับการอนุมัติเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในสื่อการตลาดของรีนา-แวร์ คุณจะต้องไม่ทำการอ้างเรื่องสุขภาพ หรือ อ้างเกี่ยวกับเครื่องครัวอื่น ๆ
9. เมื่อมีการพูดถึงและการแนะนำผลิตภัณฑ์ หรือ โอกาสในการทำธุรกิจกับรีนา-แวร์ คุณต้องแสดงให้เห็นว่าคุณกำลังโฆษณาผลิตภัณฑ์ และ/หรือ ได้รับการรับรองอย่างเป็นทางการแล้วจากรีนา-แวร์ คุณจะต้องสร้างความชัดเจนให้ลูกค้าได้ทราบว่า คุณได้รับการยินยอมอย่างเป็นทางการ และ ได้รับผลประโยชน์จากบริษัท โดยคุณอาจจะ
 - #ad
 - พูดว่า “ติดต่อฉันเพื่อสมัคร หรือ เพื่อที่จะชมการสาธิตผลิตภัณฑ์”
 - เชิญชวนลูกค้าให้มาเยี่ยมชมเว็บไซต์รีนา-แวร์ส่วนตัวของคุณ
10. แม้พูดว่า คุณเป็นผู้แทนขายอิสระของรีนา-แวร์ บนหน้าประวัติของคุณ นั้นยังไม่เพียงพอ การทำให้ชัดเจนต้องทำในทุก ๆ ครั้งที่คุณมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ หรือ โอกาสของรีนา-แวร์
11. ในกรณีมีการส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ หรือ สินค้าราคาพิเศษ คุณต้องมีการแสดงราคาของสินค้าซึ่งอาจจะเป็นราคาปกติ หรือ ราคาพิเศษที่ประกาศใช้โดยบริษัท ในขณะนั้น
12. ใช้ความเป็นมืออาชีพ และความสุภาพเรียบร้อย เมื่อต้องเชื่อมต่อกับสื่อสังคมออนไลน์ในการทำธุรกิจของคุณ ต้องมั่นใจว่าได้มีการเช็คความถูกต้องของข้อความ และ วรรณยุกต์ในทุกครั้งที่ประกาศ ห้ามไม่ให้มีการใช้ข้อความที่ก้าวร้าว และ น่ารังเกียจ
13. คุณจะต้องทำธุรกิจ (หมายรวมถึงการโฆษณา และ การประชาสัมพันธ์) ในประเทศที่คุณอาศัยอยู่เท่านั้น
14. คุณจะต้องไม่โพสต์ แสดงความคิดเห็น นำเสนอ หรือ สื่อไปถึงสิ่งใด ๆ ที่จะ หรือ อาจจะพิจารณาได้ว่าเป็นการฝ่าฝืนกฎหมาย และ ข้อกำหนดตามกฎหมาย ที่มีอยู่ในประเทศที่คุณอาศัยอยู่
15. คุณจะต้องไม่โฆษณา หรือ ทำธุรกิจ (ไม่ว่าจะเป็นการเสนอขายผลิตภัณฑ์หรือโอกาสในการทำธุรกิจกับรีนา-แวร์) ใน เว็บไซต์ Craigslist เนื่องจากจะเป็นการฝ่าฝืนนโยบายของทั้งรีนา-แวร์ และ Craigslist
16. คุณจะต้องไม่สร้างรายได้จากเว็บรีนา-แวร์ส่วนตัวของคุณ หรือ เว็บ/บล็อกส่วนตัวภายนอก ที่ใช้ในการส่งเสริมการทำธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ โดยวิธี outbound links ไปที่เว็บไซต์ เช่น affiliate programs, Google AdSense หรือ ใช้ในการสร้างรายได้วิธีอื่น ๆ ที่ใกล้เคียงกัน
17. คุณจะต้องไม่เปิดเผยรายได้ของคุณ ประกอบด้วยบัญชีรายได้ของคุณ และ ไม่ลงรูปภาพของเช็ค และ บัญชีรายได้ของคุณ
18. คุณจะต้องไม่กล่าวว่า คุณกำลังนำเสนอสัญญาการจำวาน หรือ ตำแหน่งในบริษัทรีนา-แวร์
19. คุณจะต้องไม่ทำการประกาศว่าสมาชิกใหม่จะได้รับเงินพิเศษ หากเขาเหล่านั้นจะร่วมวานกับบริษัทรีนา-แวร์
20. ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ สามารถขายโดยการเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์เครื่องครัวอื่น ๆ ได้เฉพาะเรื่องความแข็งแรงทนทาน ประโยชน์ใช้สอย การรับประกัน และ ผลประโยชน์อื่น ๆ ตามที่ได้แจ้งไว้ในสื่อพิมพ์ของบริษัท แต่คุณจะต้องไม่กล่าวอ้างเปรียบเทียบเรื่องสุขภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่อนุมัติ และ เทฟรอน (หรือประเภทของเครื่องครัวอื่น ๆ) การกล่าวอ้างที่ไม่เป็นความจริงเกี่ยวกับเครื่องครัวอื่น ๆ ถือว่าเป็นการฝ่าฝืนกฎหมาย

21. คุณจะต้องไม่นำเสนอผลิตภัณฑ์ของคุณบนเว็บไซต์ผ่านเว็บการประมูลออนไลน์ต่าง ๆ หรือ เว็บการขายปลีก รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง Amazon.com, Craigslist, eBay, Etsy และอื่น ๆ
22. สื่อสังคมออนไลน์ทั้งหมดที่เคยใช้ในการทำธุรกิจรินา-แวร์ของคุณจะต้องทำการปลดออก หรือ การอ้างอิงถึงธุรกิจรินา-แวร์ทั้งหมดของคุณ จะต้องถูกลบออกภายใน 3 วัน ในกรณีที่คุณเลิกทำธุรกิจกับบริษัทรินา-แวร์แล้ว (ไม่ว่าการเลิกนั้นจะด้วยความสมัครใจหรือไม่สมัครใจก็ตาม)

สิ่งสำคัญที่ต้องจำ

1. ถ้าคุณเลือกที่จะใช้ สื่อสังคมออนไลน์ ในการส่งเสริมการทำธุรกิจรินา-แวร์ของคุณ คุณต้องระลึกอยู่เสมอว่า ข้อความที่คุณนำลงจะมีผลสะท้อนกลับต่อการทำธุรกิจรินา-แวร์ของคุณ ต่อการทำธุรกิจของคู่แข่งรายอื่นหรือลูกค้าของคุณ และชื่อเสียงของรินา-แวร์ คุณจะต้องไม่นำลงข้อความ หรือเนื้อหาที่ละเมิดกฎหมาย เป็นการคุกคาม หรือ วิจารณ์ไปในทางไม่ดี ลามกอนาจาร ผูกพันยาเสพติด หรือ เหยียดหยามผู้อื่นไม่ว่าจะในทางใด ๆ ก็ตาม
2. สื่อสังคมออนไลน์ ทำให้เกิดโอกาสที่ยิ่งใหญ่มากจริงๆ แต่มันก็ไม่ใช่วิธีเดียวในการที่จะสร้างธุรกิจของคุณ การทำธุรกิจขายตรงที่ประสบความสำเร็จ ยังต้องการเครือข่ายของคุณ และ การพบปะกับเหล่าคนในสังคมของคุณเช่นเดียวกับการผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ถึงแม้ว่าสื่อสังคมออนไลน์จะสามารถเชื่อมต่อกับผู้คนใหม่ ๆ มากมาย มันก็ไม่มีประสิทธิภาพมากเท่ากับการพูดคุยกันต่อหน้า (Face to Face) ในการขายผลิตภัณฑ์ การชักชวน และ ความสำเร็จในการถามถึงผู้ที่คุณสามารถพบปะต่อไป
3. ใบปลิวส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์รินา-แวร์ จะต้องมีการแสดงราคาจำหน่ายให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกล่าวด้วยราคาสินค้า และ บริการ ฉบับที่ 44 พ.ศ. 2560 เรือ การแสดงราคา และ รายละเอียดเกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้า และ บริการ ผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ ออนไลน์ ที่ผู้ขายสินค้าจะต้องแสดงราคาจำหน่าย ค่าบริการ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ถ้ามี) เช่น ค่าขนส่งอย่างชัดเจน หากฝ่าฝืนจะมีโทษปรับไม่เกิน 10,000 บาท

เว็บส่วนตัวภายนอก

คุณจะต้องไม่มีการจัดตั้งเว็บไซต์ส่วนตัวภายนอกของคุณเองในการสนับสนุนการทำธุรกิจรินา-แวร์ของคุณ

แต่ถ้าคุณได้ทำการจัดตั้งเว็บไซต์ส่วนตัวภายนอกของคุณเองไว้แล้ว คุณจะต้องกล่าวถึงการทำธุรกิจรินา-แวร์ของคุณ โอกาส หรือ ผลิตภัณฑ์เป็นครั้งคราว แต่คุณจะต้องไม่ใช่เว็บไซต์นี้เพื่อการสนับสนุนการทำธุรกิจรินา-แวร์ของคุณเพียงอย่างเดียว

1. คุณจะต้องใช้สื่อสังคมออนไลน์ของคุณ ในการส่งเสริมให้ผู้คนเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ส่วนตัวของคุณที่บริษัท ได้จัดไว้ให้ ซึ่งเป็นที่ที่จะให้ลูกค้า และ ผู้มุ่งหวังของคุณได้สามารถเข้าถึงเรื่องราวของคุณ สามารถติดต่อคุณได้โดยตรง และ สามารถเข้าถึงข้อมูลของบริษัท ได้เห็นชอบไว้แล้ว
2. คุณจะต้องไม่ทำการขายผลิตภัณฑ์ หรือ รับสมัครผู้แทนขาย โดยตรงจากเว็บไซต์ภายนอก (รวมถึง แต่ไม่จำกัดเพียง Ebay, Craigslist, Etsy, Amazon เป็นต้น)

การเชื่อมต่อไปยังเว็บส่วนตัวของคุณ

1. การเชื่อมต่อไปยังเว็บไซต์ส่วนตัวของคุณ จากเว็บไซต์ หรือ บล็อก อื่น ๆ ถือได้ว่าเป็นหนทางที่ยอดเยี่ยมที่จะนำลูกค้ามาสู่คุณ เพื่อเพิ่มการขาย หรือ การสรรหาผู้แทน เว็บไซต์ที่เชื่อมต่อกับเว็บไซต์ส่วนตัวของคุณ:
2. จะต้องไม่บอกเป็นนัย ไม่ว่าจะโดยตรงหรือโดยอ้อม ว่า บริษัท Rena Ware International ได้เห็นชอบแล้วกับเนื้อหาในเว็บไซต์นั้น ๆ
3. จะต้องไม่มีเนื้อหาสาระที่สามารถทำให้เข้าใจได้ว่าเป็นการล่อลวง เป็นการค้าขาย เป็นที่น่ารังเกียจ
4. จะต้องประกอบไปด้วยเนื้อหาสาระที่เหมาะสมกับทุกเพศทุกวัย
5. จะต้องไม่ดูหมิ่นใส่ร้ายบริษัทรินา-แวร์ หรือ สะท้อนภาพด้านลบในทางหนึ่งทางใดต่อบริษัทรินา-แวร์ หรือ ก่อให้เกิดความเสียหายต่อภาพลักษณ์ของบริษัทรินา-แวร์
6. การตัดสินใจขั้นสุดท้ายว่าจะไรถือว่าเป็นการล่อลวง เป็นการค้าขาย เป็นที่น่ารังเกียจ เป็นด้านลบ หรือ เป็นเรื่องไม่เหมาะสม ถือเป็นสิทธิเด็ดขาดของบริษัทรินา-แวร์เพียงผู้เดียว

การเชื่อมต่อจากเว็บไซต์ส่วนตัวของคุณไปยังเว็บไซต์อื่น

จุดมุ่งหมายของการทำธุรกิจของคุณ บนสื่อสังคมออนไลน์ทั้งหมดของคุณ บนเว็บไซต์ภายนอก การโฆษณา และ อื่น ๆ

ก็คือการนำทางทุกสิ่งอย่างเพื่อมุ่งมาสู่เว็บไซต์ส่วนตัวของคุณ และ เมื่อผู้ที่คาดว่าจะเป็นผู้แทนขายใหม่มาที่เว็บไซต์ส่วนตัวของคุณ เป้าหมายของคุณคือ พยายามให้เขาเหล่านั้นให้อยู่กับคุณที่นี่

แนวทางปฏิบัติสำหรับกลุ่มพิเศษ

1. กลุ่มใดก็ตามที่คุณได้จัดตั้งขึ้นบน Facebook หรือ เว็บไซต์สื่อสังคมออนไลน์อื่น ๆ เพื่อวัตถุประสงค์ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือ กลุ่มลูกค้าของคุณ
2. จะต้องเป็นกลุ่มในลักษณะใดลักษณะหนึ่งระหว่าง กลุ่มปิด หรือ กลุ่มลับ บริษัทฯ ขอแนะนำว่าใช้กลุ่มปิดสำหรับลูกค้า และ กลุ่มลับสำหรับลูกค้า
3. บริษัทฯ ต้องการให้คุณแจ้งให้บริษัทฯ ทราบเมื่อคุณได้มีการจัดตั้งกลุ่มลักษณะปิดและลับ พร้อมทั้งเชิญให้บริษัทฯ ได้สามารถเข้าร่วมกลุ่มดังกล่าวด้วย

Spam Linking

Spam linking ถูกให้คำจำกัดความว่า คือการส่งเนื้อหาที่เหมือนกันหรือคล้าย ๆ กัน จำนวนมากอย่างต่อเนื่องกันไปที blogs, wikis, guest books, เว็บไซต์ หรือ กระดานสนทนา หรือ การประชุมแสดงความคิดเห็น ที่สามารถเข้าถึงได้อื่น ๆ การทำเช่นนี้บริษัทฯ ไม่อนุญาตให้ทำ Spam linking

ประกอบด้วย blog spamming, blog comment spamming และ/หรือ spamdexing ความคิดเห็นใด ๆ ที่คุณได้ทำบน blogs, การประชุมแสดงความคิดเห็น เว็บไซต์ quest books เป็นต้น จะต้องเป็นเรื่องพิเศษเฉพาะ เป็นเรื่องการแจ้งให้ทราบ และจะต้องอยู่ภายใต้นโยบายของบริษัทฯ กล่าวมาแล้ว

เว็บไซต์ที่มีการแชร์รูปภาพและวิดีโอ

เว็บไซต์ เช่น YouTube, Pinterest, and Instagram ที่มีการยินยอมให้มีการแชร์รูปภาพ และ/หรือ วิดีโอ ผู้แทนขายตรง อาจใช้เว็บไซต์เหล่านี้สำหรับการแชร์รูปภาพ และ วิดีโอที่เกี่ยวกับธุรกิจรีนา-แวร์ได้ แต่ต้องมีข้อจำกัด (ห้าม) ดังต่อไปนี้

1. แต่ละเว็บไซต์ที่มีการแชร์รูปภาพและวิดีโอ จะมีข้อกำหนดในการใช้ว่ามีอะไรบางอย่างที่อนุญาตให้ทำได้ มันเป็นความรับผิดชอบของคุณในการที่จะต้องทราบว่าข้อกำหนดนั้นคืออะไร และจะต้องทำตามข้อกำหนดของเว็บนั้น ๆ เว็บ Vimeo จะไม่อนุญาตให้มีการใช้บริการของเขาในการทำธุรกิจ (เพื่อแสวงหากำไร) เว็บ Vimeo จะมีการเรียกเก็บเงินสำหรับผู้ที่ต้องการโปรโมทวิดีโอ หรือ การแสดงแบรนด์ของคุณเอง
2. คุณต้องไม่ทำการ upload ไม่ตีพิมพ์ หรือ ส่งวัสดุอุปกรณ์ที่ประกอบด้วยข้อมูลที่เป็นกรรมสิทธิ์ของรีนา-แวร์ เครื่องหมายการค้า เป็นต้น
3. คุณต้องไม่ทำการ upload ไม่ตีพิมพ์ หรือ ส่งรูปภาพ หรือ วิดีโอ ซึ่งเป็นทรัพย์สินทางปัญญาของผู้อื่น โดยปราศจากการยินยอมของเขาเหล่านั้น
4. คุณต้องไม่ทำการ upload ไม่ตีพิมพ์ หรือ ส่งรูปภาพ หรือ วิดีโอ ซึ่งประกอบด้วยเนื้อหา ซึ่งไม่เหมาะสมสำหรับทุกวัย หรือ ประกอบด้วยภาษา หรือ ภาพที่สร้างความน่าอับอาย ต่อการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ หรือ ชื่อเสียงของบริษัทรีนา-แวร์
5. จะต้องได้รับการอนุญาตจากบริษัทฯ ก่อนเสมอ ก่อนการ Upload รูปภาพ หรือ วิดีโอ ที่ได้จากรีนา-แวร์
6. คุณต้องขออนุญาตก่อนเสมอ ก่อนการโพสต์รูปภาพ หรือ วิดีโอของคนอื่น ๆ
7. ถ้าคุณต้องการที่จะสร้างวิดีโอที่มีเนื้อหาเป็นของคุณเอง คุณต้องส่งต้นร่างของวิดีโอเพื่อขออนุมัติไปที่ social@renaware.com เมื่อต้นร่างวิดีโอของคุณได้รับการอนุมัติ คุณสามารถเริ่มทำการผลิตวิดีโอ และ คุณจะต้องส่งวิดีโอที่สำเร็จเรียบร้อยแล้วให้ทางบริษัทรีนา-แวร์ทำการอนุมัติอีกครั้ง ก่อนการ Upload ขึ้นบนเว็บ หรือ สื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ

การใช้ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สาม

ถ้าคุณใช้เครื่องหมายการค้า ชื่อการค้า เครื่องหมายบริการ ลิขสิทธิ์ หรือ ทรัพย์สินทางปัญญา เช่น รูปภาพ ของบุคคลที่สาม ในการโพสต์ใด ๆ มันจะเป็นการรับผิดชอบของคุณเองที่จะมั่นใจว่า คุณได้รับการอนุญาตอย่างถูกต้องเรียบร้อยแล้วที่จะใช้ทรัพย์สินทางปัญญานี้ และ ได้ชำระค่าลิขสิทธิ์แล้ว ทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลที่สามทั้งหมด จะต้องอ้างถึงว่าเป็นทรัพย์สินของบุคคลที่สาม และ คุณต้องยึดมั่นกับข้อจำกัด และ เงื่อนไขที่ผู้เป็นเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาได้วางไว้สำหรับการใช้ทรัพย์สินของเขา

การสอบถามหรือการซื้อเชิญของสื่อ

ทุกการขอสอบถามของสื่อ หรือ การขอสัมภาษณ์ของ Blogger (Blogger ที่มีจำนวนผู้เข้าชมมากกว่า หรือ มากกว่า 1,000 คนต่อเดือน) ที่เกี่ยวข้องกับ รีนา-แวร์ จะต้องส่งตรงไปที่อีเมลของ Rena Ware International ตามที่ social@renaware.com คุณจะต้องไม่พยายามชักจูงสื่อ หรือ ผู้มีชื่อเสียง เพื่อให้มีการสนับสนุนการทำธุรกิจของคุณ หรือ การเผยแพร่ในรูปแบบของข่าวประชาสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกับรีนา-แวร์ เช่น ผลิตภัณฑ์ หรือ โอกาสในการทำธุรกิจ โดยปราศจากการร้องขอที่เป็นลายลักษณ์อักษรจาก Rena Ware International ก่อน

การนำเสนอเรื่องราวเพื่อการนำลงในหน้าแผนเพจที่เป็นทางการ

เราต้องการที่จะได้ทราบจากคุณ! เราจะมีคามยินดีมากที่จะได้รับเรื่องราวความสำเร็จของคุณ และ สิ่งที่น่าสนใจอื่น ๆ ของรีนา-แวร์ การที่จะนำลงในหน้าแผนเพจที่เป็นทางการ คุณจะทำได้โดยการส่งทวิตเตอร์ไปที่ social@renaware.com เราจะพิจารณาทุกการนำเสนอ และ นำมาหากสิ่งเหล่านั้นจะเป็นที่น่าสนใจ

นโยบาย

- การนำเสนอรูปภาพ วิดีโอ และ ความคิดเห็น คุณจะต้องยินยอมให้ทางรีนา-แวร์ ที่จะใช้ เผยแพร่ แก้ไข แปล และ จัดรูปแบบใหม่ ตามที่รีนา-แวร์ พิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสม
- ในการส่งข้อเสนอของคุณ คุณกำลังรับประกันว่าคุณมีสิทธิ์ในการนำเสนอ และ ใช้ข้อเสนอ นั้น ๆ
- จะไม่มีการจ่ายผลประโยชน์ใด ๆ ต่อการนำข้อเสนอของคุณไปใช้ บริษัทรีนา-แวร์จะไม่ซื้อผูกมัดใด ๆ ต่อการใช้ข้อเสนอของคุณที่นำส่งมา

การปฏิบัติตามข้อกำหนด

เพราะว่า ทุก ๆ สิ่งที่ถูกนำลงบนโลกอินเทอร์เน็ตที่เกี่ยวข้องกับรีนา-แวร์ จะสะท้อนกลับไปที่ผู้แทนขายตรงอิสระทุก ๆ คน และแบรนด์ Rena Ware บริษัทฯ จะทำการสอดส่องบนโลกอินเทอร์เน็ต เพื่อที่จะมั่นใจได้ว่าทุกการทำผิดจะมีการตรวจพบ และ แก้ไขได้ทันที ถ้ามีการตรวจพบว่าคุณทำผิดต่อนโยบายนี้ คุณจะได้รับการแจ้ง และ ถูกให้ทำการแก้ไขโดยทันที

การปฏิเสธการแก้ไขในการทำผิด หรือ การทำผิดซ้ำ จะมีผลให้มีการลงโทษทางวินัย ซึ่งรวมถึง การอาจถูกยกเลิกสัญญาผู้แทนขายตรงอิสระของคุณ (ในสมัครการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ: RW11)

โปรแกรมรางวัลต่าง ๆ ของรีนา-แวร์

ที่รีนา-แวร์ คุณสามารถได้รับรางวัล และ การยอมรับที่น่าตื่นตาตื่นใจ ผ่านการสร้างองค์กร และ การขายที่เป็นเลิศ รีนา-แวร์ มอบรางวัลให้กับความสำเร็จของคุณผ่านทางโปรแกรม RENAwards สำหรับความสำเร็จทั้งส่วนตัวและความสำเร็จของกลุ่ม ทั้งในระดับประเทศ และ ระดับนานาชาติ

ประกาศนียบัตรและเข็มกลัดเลื่อนตำแหน่ง

เมื่อคุณได้รับการเลื่อนตำแหน่งให้สูงขึ้นไป ซึ่งเริ่มจากตำแหน่ง TEAM BUILDER คุณจะได้รับการประกาศนียบัตร เมื่อคุณเลื่อนตำแหน่งเป็น LEADER คุณจะได้รับเข็มกลัดประจำตำแหน่ง ซึ่งแสดงว่าคุณได้ประสบความสำเร็จสูงสุดในอันดับแล้ว

ตำแหน่ง	เข็มกลัด
LEADER	สืบรองซ์ประดับทับทิม
SENIOR LEADER	สืบรองซ์ประดับไพลิน
EXECUTIVE LEADER	สืบรองซ์ประดับหยก
SILVER EXECUTIVE LEADER	เงินประดับเพชร
GOLD EXECUTIVE LEADER	ทองประดับเพชร 3 เม็ด
PLATINUM EXECUTIVE LEADER	แพลททินัมประดับเพชร 3

Platinum Executive Leader Stars

เรามีความภูมิใจในความสำเร็จของผู้นำระดับ Platinum Executive ของเราทั่วโลก และ ต้องการที่จะให้การยอมรับต่อความสำเร็จของพวกเขาด้วย Stars ที่ จะแสดงให้เห็นถึงความเจริญเติบโตขององค์กรของพวกเขา กันที่ที่คุณก้าวถึงตำแหน่ง Platinum Executive Leader คุณจะได้รับรางวัลเป็น “Stars” สำหรับลูกทีมที่มีตำแหน่งสูงสุดในระดับ Elite Leader ของแต่ละ Qualified Group ของคุณ คุณจะได้รับ 4 Stars สำหรับระดับ Platinum Executive Leader, 2 Stars สำหรับระดับ Gold Executive Leader และ 1 Star สำหรับระดับ Silver Executive Leader ตัวอย่าง: ในกรณีที่คุณมี Qualified Group ที่มี ก) เป็นหัวหน้าที่อยู่ในตำแหน่ง Silver Executive Leader ซึ่งมี ข) เป็นลูกทีมซึ่งมีตำแหน่ง Gold Executive Leader ผู้ที่จะได้รับ Stars จะเป็น ข) ซึ่งมีตำแหน่งสูงสุดในระดับ Elite Leader

รางวัลเกียรติยศของประเทศ

ถ้าคุณเป็นหนึ่งในผู้ประสบความสำเร็จสูงสุดในประเทศของคุณ ใน 1 หรือ มากกว่า ของ 5 ประเภทที่แตกต่างกัน คุณจะได้รับการยอมรับเป็นพิเศษสำหรับผลงานที่ยอดเยี่ยมของคุณ

โล่รางวัล

โล่รางวัล จะมอบให้กับผู้ที่ชนะเลิศประจำปี ระยะเวลาการแขวนขึ้นตั้งแต่คาบที่ 1 - คาบที่ 26

รางวัล	มอบให้กับ
Top Sales	Consultant และ Team Builder ที่ทำยอดขาย PPV ได้สูงที่สุด 5 คน
Top Sponsor	ทุกคนที่สามารถหาสมาชิกใหม่ที่ขายได้ 500PPV ได้มากที่สุด 5 คน
Top POV Organization	ทุกคนที่สามารถทำยอดขาย POV ได้สูงสุด 5 คน
Top GPV-Leader Level	ตั้งแต่ Consultant ถึง Executive Leader (นับแต่คาบแรกของการแขวนขึ้น) ที่สามารถทำยอดขาย GPV ได้สูงสุด 5 คน
Top GPV-Elite Leadership Level	ผู้นำระดับ Silver Executive Leader ขึ้นไป (นับแต่คาบแรกของการแขวนขึ้น) ที่ทำ GPV ได้สูงสุด 5 คน

หมายเหตุ : Qualified Recruit จะต้องมียอดขาย 500PPV ในระหว่างการแข่งขัน

รางวัลเกียรติยศระดับนานาชาติ

ถ้าคุณยังมีความมุ่งมั่นอยู่กับรีนา-แวร์ คุณจะมีสิทธิได้รับรางวัลการแข่งขันในระดับนานาชาติ **เวลาการแข่งขัน:** คาบที่ 1 - 26

แหวน Million Clubs

สำหรับผู้นำที่กำพลานเป็นเลิศจะได้รับแหวน Million Club แหวนทอง 10K นี้ออกแบบอย่างประณีตสวยงาม

ชื่อของผู้นำที่ได้รับและปีที่ได้รับจะถูกสลักไว้บนแหวน คุณสามารถรับแหวนนี้ได้หนึ่งครั้งเท่านั้น แต่มันจะเป็นสัญลักษณ์แห่งความสำเร็จของคุณไปนาน

Club	ข้อกำหนด	แหวน
500,000	500,000POV ในหนึ่งปี ต้องเป็น Silver Executive Leader หรือสูงกว่า ณ สิ้นปี	ทอง กับกิม
1 ล้าน	1 ล้าน POV ในหนึ่งปี ต้องเป็น Gold Executive Leader หรือสูงกว่า ณ สิ้นปี	ทอง นิล และ เพชร
2 ล้าน	2 ล้านPOV ในหนึ่งปี ต้องเป็น Platinum Executive Leader ณ สิ้นปี	ทอง มรกต และ เพชร 2 เม็ด
10 ล้าน	10 ล้านPOV ในห้าปี ต้องมีตำแหน่งเป็น Platinum Executive Leader ณ เวลาที่ทำได้ 10 ล้าน	ทอง และ เพชร

จะได้รับแหวนหลังจากสิ้นปี ประมาณ 90 วัน

โปรแกรมแหวนใหม่และขอเดิม

- ผู้ที่เคยได้รับแหวนเพชรขนาด 1/3 กะรัต หรือ เล็กกว่าไปแล้ว สามารถได้รับแหวนทุกแบบตามที่แจ้งข้างบนนี้
- สำหรับผู้ที่เคยได้รับแหวนเพชร ขนาด 1/2 - 3/4 กะรัต สามารถได้รับแหวนใหม่ ในระดับ 1, 2 และ 10 ล้าน
- สำหรับผู้ที่เคยได้รับแหวนเพชร 1 กะรัต หรือ ใหญ่กว่าไปแล้ว สามารถรับแหวนใหม่ในระดับ 2 และ 10 ล้าน
- สำหรับผู้ที่เคยได้รับแหวนเพชรในระดับที่สูงกว่า ไม่สามารถรับแหวนที่มีระดับต่ำกว่าได้ในอนาคต

กฎการแขวน Medal of Honor

Medal of Honor เป็นรางวัลสำหรับผู้ที่ประสบความสำเร็จสูงสุดในแต่ละรายการแขวน ซึ่งมีทั้งหมด 6 รายการ

การได้รับรางวัลนี้ถือเป็นความสำเร็จที่คุณไม่อาจลืม นอกจากความตื่นเต้นที่ได้รับชัยชนะแล้ว ผู้ชนะจะได้รับโล่ Medal of Honor และมีสิทธิได้เข้าร่วมเดินทางท่องเที่ยว Zylstra Leadership Summit พร้อมกับผู้ชมรส ยิ่งไปกว่านั้นผู้ที่ชนะเป็นครั้งแรกจะได้รับเข็มกลัด Medal of Honor อีกด้วย

ประเภท Medal of Honor

- **Leader Group Development** (นับยอด GPV) สำหรับผู้มีตำแหน่ง Executive Leader หรือ ต่ำกว่า ณ คาบไบนัสที่ 1 เข้าแขวนได้ในระดับนี้ **หมายเหตุ:** การตัดสินใจให้ชนะในระดับนี้ Leader จะต้องเลื่อน และ ยึดควดดำรงตำแหน่งเป็น Silver Executive Leader ภายในสิ้นปีขาย คุณจะต่ออยู่ใน TOP 5
- **Elite Level Group Development** (นับยอด GPV) สำหรับผู้มีตำแหน่ง Silver Executive Leader หรือ สูงกว่า ณ คาบไบนัสที่ 1 เข้าแขวนได้ในระดับนี้ **หมายเหตุ:** ผู้ชนะจะต้องมีตำแหน่ง Silver Executive Leader หรือ สูงกว่า ณ วันสิ้นปีขาย คุณจะต่อมียอด POV เพิ่มขึ้นจากปีก่อน
- **Silver Executive Leader** สำหรับผู้เป็น Silver Executive Leader ณ คาบที่ 1 (หรือ เลื่อนตำแหน่งเป็น Silver Executive Leader ระหว่างปี) นับยอดรวมคะแนนที่ได้จากสัญญาซื้อที่ทำให้คุณได้รับโบนัส 1.5% ของตำแหน่ง Silver Executive Leader
- **Gold Executive Leader** สำหรับผู้เป็น Gold Executive Leader ณ คาบที่ 1 (หรือ ขึ้นตำแหน่ง Gold Executive Leader ระหว่างปี) นับยอดรวมคะแนนที่ได้จากสัญญาซื้อที่ทำให้คุณได้รับโบนัส 1.5% ของตำแหน่ง Gold Executive Leader
- **Platinum Executive Leader** สำหรับผู้เป็น Platinum Executive Leader ณ คาบที่ 1 (หรือ เลื่อนขึ้นเป็น Platinum Executive Leader ระหว่างปี) นับยอดรวมคะแนนที่ได้จากสัญญาซื้อที่ทำให้คุณได้รับโบนัส 1.5% ของตำแหน่ง Platinum Executive Leader
- **Top Organization** สำหรับผู้เป็น Platinum Executive Leader ณ คาบที่ 1 หรือ ขึ้นตำแหน่ง Platinum Executive Leader ระหว่างปี นับยอด POV ในคาบที่เป็น "Paid As" Platinum Executive Leader

กฎการแขวน Medal of Honor เพิ่มเติม

1. บุคคลคนเดียวกันอาจได้รับรางวัลมากกว่า 1 ประเภท ในปีเดียวกันได้
2. บุคคลสามารถรับรางวัลต่อไปนี้ได้เพียงครั้งเดียว
 - Silver Executive Leader
 - Gold Executive Leader
 - Leader Group Development

หมายเหตุ: รายการ Top Builders จะใช้กฎเดียวกันกับ Medal of Honor นี้ ในการคำนวณหาผู้ทำยอดขายสูงสุดในแต่ละคาบ

รางวัลผู้ชนะเลิศของผู้นำระดับ *Platinum Elite*

ผู้ชนะเลิศของผู้นำระดับ Platinum คือ ผู้ที่สามารถมีผลงาน 1.5 ล้านคะแนนขึ้นไป ในตำแหน่งผู้นำระดับ Platinum ของประเภท Medal of Honor ระหว่าง ปี ผู้ชนะเลิศระดับ Platinum ทุก ๆ คน จะชนะรางวัลท่องเที่ยว Zylstra Leadership Summit สำหรับตัวเอง และ คู่สมรส ผู้ที่ชนะครั้งแรกจะได้รับรางวัลเสื้อแจ็คเก็ตขาวของรีนา-แวร์ด้วย

รางวัล *Platinum Million*

ผู้นำระดับสูงในรีนา-แวร์จะได้รับรางวัลนี้โดยทำคะแนน POV ให้ถึง 2 ล้านคะแนนขึ้นไป ระหว่างคาบการแข่งขัน และ โดยการเลื่อนตำแหน่งเป็น Platinum Executive Leader ในตอนสิ้นปี

รางวัลการท่องเที่ยว

การท่องเที่ยวต่างประเทศ

บริษัท รีนา-แวร์ (ประเทศไทย) มีการแข่งขันท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ กรุณาดูการประกาศ หรือ สอบถามจาก Leader ของคุณได้

Zylstra Leadership Summit

Zylstra Leadership Summit คือ รางวัลการท่องเที่ยวที่ดีที่สุดของรีนา-แวร์ ผู้ชนะเลิศทุกคนจะได้เดินทางไปในสถานที่ที่งดงามเสมือนเมฆในฝัน ที่พวกเขา จะได้พบกับเจ้าของบริษัทรีนา-แวร์ (ครอบครัว Zylstra) ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ และ ผู้ชนะเลิศของรีนา-แวร์ทั่วโลก ผู้ชนะรางวัลการแข่งขัน Medal of Honor และ **ผู้ชนะเลิศของผู้นำระดับ Platinum Elite Champions** ทุก ๆ คน จะได้เข้าร่วม **Zylstra Leadership Summit**

นโยบายการท่องเที่ยว

ตามข้อกำหนดในการรับรางวัลการท่องเที่ยว ผู้ชนะยอมรับว่า รางวัลการท่องเที่ยวจะเป็นไปตามที่รีนา-แวร์จัดให้ รวมทั้งการเดินทาง ที่อยู่ และ อาหาร ซึ่งรีนา-แวร์ ได้แจ้งไว้คร่าวๆประกาศการแข่งขัน คำใช้จ่ายต่อไปนี้ผู้เดินทาง จะต้องรับผิดชอบเอง:

- ค่าภาษีสนามบิน ภาษีผู้เดินทางขาออก ที่เรียกเก็บโดยสนามบิน หรือ หน่วยยานของรัฐบาล ที่เป็นไปตามเงื่อนไขของการผ่านทาง
- ค่าเดินทาง ค่าที่จอดรถ หรือ ค่าใช้จ่ายอื่นใดในการไปถึงที่นัดหมายก่อนออกเดินทาง
- ค่าดูภาพยนตร์ เครื่องดื่มในตู้เย็น หรือ ค่าใช้จ่ายอื่นใด ฯลฯ ที่คุณจับจ่ายใช้สอย หรือ บริโภคระหว่างการเดินทางท่องเที่ยว
- ค่าใช้จ่ายส่วนตัว รวมถึงค่ารักษาพยาบาล เดินทางไม่ตรงตามกำหนด หรือ ต้อการที่พิถีพิถัน คุณอาจจะซื้อประกันชีวิต หรือ ประกันสุขภาพระหว่างการเดินทางก็ได้
- ค่าโทรศัพท์ทางไกลหรือภายในตัวเมือง
- การเปลี่ยนแปลงการเดินทางนอกเหนือที่บริษัทฯ จัดให้จะอยู่ในความรับผิดชอบและความเสี่ยงของคุณเอง

นอกจากนี้รางวัลการท่องเที่ยวของรีนา-แวร์ จะเป็นดังนี้

- ห้วพักจะพักห้วละ 2 คน
- ผู้ที่จะร่วมเดินทางไปกับคุณได้จะต้องเป็นคู่สมรสเท่านั้น
- ผู้ชนะและผู้ร่วมเดินทางที่จะเดินทางไปกับบริษัทฯ ต้องมีอายุ 18 ปีขึ้นไป
- ผู้ชนะที่จะร่วมเดินทางมีฐานะเป็นผู้แทนของรีนา-แวร์ ณ ตอนนั้นเดินทางจริง
- รางวัลการท่องเที่ยวของรีนา-แวร์ไม่สามารถโอนให้กันได้ หรือ ไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้
- เนื่องจากมีข้อกำหนดมากมายในการจัดท่องเที่ยว ดังนั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงการท่องเที่ยวได้

กฎการแข่งขันทั่วไป:

- ผลการแข่งขันจะเป็นที่สุดเมื่อได้รับการยืนยันเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขกฎการแข่งขัน
- ผู้ชนะที่จะร่วมเดินทางมีฐานะเป็นผู้แทนที่ยิ่งทำาน และยังมีฐานะเป็นผู้แทนของรีนา-แวร์ อยู่ ณ ตอนที่มีการให้รางวัล รางวัลไม่สามารถโอนให้กันได้ หรือ ไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้
- ผู้ชนะจะต้องเสียภาษีที่เกิดขึ้นเนื่องจากการชนะรางวัล
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการตรวจสอบสัญญาซื้อขายทั้งหมด และ ยกเลิกสิทธิ์ได้รับรางวัลของผู้ชนะ หากบริษัทฯ ตรวจสอบพบว่ามีพฤติกรรมผิดปกติ หรือ ข้อสงสัยในสัญญาซื้อขายของผู้ชนะ
- ผู้แทนขายที่ได้รับการเลื่อนขึ้นเป็นผู้นำขึ้น ๆ กันคะแนน PV ที่ใช้ในการเลื่อนขึ้นจะไม่ถูกนับรวมกับ GPV
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงแก้ไขรางวัลทั้งหมด

การรับสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่

- ในการรับสมัครผู้แทนใหม่ ผู้รับสมัครจะต้องมีฐานะเป็นผู้แทนที่ดีของบริษัท
- ผู้สมัครใหม่จะต้องมีผู้รับสมัครเพียงคนเดียว
- รหัสประจำตัวรีนา-แวร์ 1 รหัส จะถูกกำหนดให้กับบุคคลเพียงคนเดียวเท่านั้น และ แต่ละคนจะต้องไม่มีผลประโยชน์เกิน 1 ตำแหน่ง
- คุณห้ามใช้รหัส หรือ ชื่อบุคคลอื่น หรือ ส่งสัญญาขายของคุณโดยใช้ชื่อผู้อื่นเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับตนเอง

การสิ้นสุดและการยกเลิกสัญญา

- หาก你不เลือกที่จะต่ออายุสัญญาการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1) สิทธิต่าง ๆ ในเรื่องของเงินคอมมิชชั่นและโบนัสจะยุติลงทันที องค์กรของคุณจะถูกยกเลิกสัญญาด้วยความยินยอมของทั้งสองฝ่ายจะถูกถ่ายโอนย้ายตามแผนรายได้
- บริษัทฯ ถือว่าคุณได้หมดสภาพเป็นผู้แทนขาย หรือ INACTIVE เมื่อคุณขายได้น้อยกว่า 250 points ภายใน 13 คาบโบนัสติดต่อกัน (ประมาณ 6 เดือน) ถ้าคุณมีสถานะเป็น Inactive และ ได้รับทราบวันที่หมดอายุ คุณอาจสามารถกลับเข้าร่วมร่วมนกับรีนา-แวร์ใหม่ได้ กรุณาดูที่ “การกลับเข้า รีนา-แวร์ใหม่” สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม
- คุณควรเข้าใจว่า บริษัท รีนา-แวร์ ไม่อนุญาตให้มีการเปลี่ยนผู้ชักชวน (RECRUITER) เพราะธุรกิจรีนา-แวร์ เป็นธุรกิจของการสร้างความสัมพันธ์ เมื่อผู้แทนสมัครเข้ามาแล้ว บริษัทรีนา-แวร์ จะปกป้องและรักษาความสัมพันธ์นี้ให้ดีที่สุด จะมีกรณียกเว้น หากมีการชักชวนเข้ามาอย่างไม่ถูกต้องหรือผิดธรรมเนียมเท่านั้น

การกลับเข้ารีนา-แวร์ใหม่

- หลังจากสัญญาการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระเดิมของคุณได้สิ้นสุดลง และ ต้องการสมัครเข้าร่วมอีกครั้ง คุณต้องชำระค่าสมัครในอัตราที่กำหนดในขณะนั้น และ จะได้รับเพิ่มช่วยขายใหม่
- เมื่อคุณกลับเข้าร่วมเป็นผู้แทนขายตรงอิสระใหม่ คุณไม่สามารถรับสมัครสมาชิกเดิมของคุณที่สัญญาการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของเขาจะมีผลบังคับอยู่ ในขณะนั้นได้
- ในกรณีที่คุณยังมียอดเงินค้างชำระกับทางรีนา-แวร์ ตามสัญญาการเป็นผู้แทนฯ เดิม ๆ ของคุณ บริษัทฯ จะนำยอดค้างชำระนั้น ๆ เข้าหักในบัญชี ผู้แทนใหม่ของคุณในวันเริ่มต้น
- ในกรณีที่เคยมีตำแหน่งสูงสุดที่ **Leader** คุณมีสิทธิในการที่จะสมัครเข้าร่วมกับผู้รับสมัครคนใหม่ได้ หากสัญญาการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระเดิม ของคุณได้สิ้นสุดลงนานเกินกว่า 13 คาบโบนัส และ คุณไม่สามารถที่จะรับสมัครสมาชิกในทีมแทนที่ของคุณเข้าร่วมในทีมของคุณได้ ยกเว้นสัญญา การเป็นผู้แทนฯ ของเขาจะสิ้นสุดลงนานเกินกว่า 13 คาบโบนัส
- ในกรณีที่เคยมีตำแหน่งสูงสุดที่ **“Senior Leader หรือ สูงกว่า”** ก่อนสัญญาการเป็นผู้แทนเดิมของคุณสิ้นสุดลง คุณต้องเข้าร่วมกับผู้รับ สมัคร หรือ ผู้นำเดิมของคุณเท่านั้น

ส่วนที่เกี่ยวข้องกับ Leader

เมื่อไรที่คุณเลื่อนตำแหน่งเป็น Leader คุณมีสิทธิที่จะส่งสัญญาและติดต่อธุรกิจทุกชนิดโดยตรงกับบริษัท (ไม่ถือเป็นข้อบังคับ)

ความรับผิดชอบของ Leader

1. สัญญาทุกฉบับจะต้องส่งถึงบริษัทฯ โดยผ่าน Leader ขึ้นไป
2. สิ่งพิมพ์ โบรชัวร์ หนังสือ และ เอกสารต่าง ๆ จะส่งให้ผู้แทนขายโดยผ่านผู้ที่นำสัญญา และ รายงานขายไปส่วนที่บริษัทฯ
3. Leader จะรับบัญชีรายได้ และ เอกสารอื่น ๆ จากบริษัททุกวันอังคาร ในเวลาทำการ

รหัสสำนักงาน: สำหรับ Leader ที่มีสำนักงานของตนเอง สามารถขอรหัส และ ชื่อสำนักงานของตนเองได้ รหัสสำนักงานจะช่วยให้บริษัทสามารถส่งเอกสาร และ สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ให้แก่คุณได้อย่างถูกต้อง ชื่อสำนักงานจะช่วยให้ Leader มีโอกาสที่จะสร้างองค์กรของตนเองได้ง่ายขึ้น

ป้ายชื่อสำนักงาน: สำหรับ Leader ที่มีสำนักงานของตนเอง สามารถใช้ป้ายหรืออักษร “ผู้แทนขายตรงอิสระรีนา-แวร์”

สมุดรายนามโทรศัพท์ : คุณสามารถใช้ ชื่อของคุณ “ผู้แทนขายตรงอิสระรีนา-แวร์” ที่อยู่ และ หมายเลขโทรศัพท์ ในสมุดรายนามโทรศัพท์ได้ ตัวอย่าง: นายโชคดี ธรรมสุจริต ผู้แทนขายตรงอิสระรีนา-แวร์ 123 ถนนมิตรภาพทุกคน กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-123-4567

การดำเนินการเกี่ยวกับสัญญา

- สำเนาของสัญญาที่ถูกรายงานในแต่ละสัปดาห์ จะต้องถูกแนบมาพร้อมกับเงินมัดจำที่ได้รับจากลูกค้า
- คนที่ทำรายงานนี้ ซึ่งก็คือ รายงานเงินมัดจำ RW4 จะต้องกรอกโดยผู้ขาย และ ส่งให้บริษัทพร้อมกับ Leader Activity Report RW6
- รายงานต้องมีใบฝากเงิน, บัตรเครดิต, เงินสด หรือ เช็คแนบไปด้วย ใบฝากเงินฝากเข้าบัญชีบริษัทรีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด

○ ธนาคารกรุงเทพ บัญชีกระแสรายวัน เลขที่ 101-306906-5 สำนักงานใหญ่

- ห้ามส่งเงินสดไปที่บริษัทฯ โดยเด็ดขาด เว้นแต่จะนำส่งด้วยตนเอง และ บริษัทฯ ได้ออกใบรับเงินไว้แล้ว

โปรแกรมเครดิตโบรชัวร์

- คุณสามารถที่จะจ่ายค่าโบรชัวร์การขายและการเสนอโอกาส (รวมถึงเอกสารด้านอื่น ๆ) ด้วยการใช้โปรแกรมเครดิตโบรชัวร์ คุณควรที่จะส่งชื่อสัญญาซื้อขาย รวมถึงโบรชัวร์การขาย และการเสนอโอกาสที่มากพอที่จะสนับสนุนการขายและการสรรหาผู้แทนใหม่ในองค์กรของคุณ
- **การได้รับเครดิตสะสม – Accruing Credits:** ผู้นำระดับ Senior Leader หรือ สูงกว่าที่มี “รหัสสำนักงาน” จะได้รับเครดิตสะสมเครดิตจะเท่ากับ 0.4% ของ Commission Value (CV) ของสัญญาที่ส่งสินค้าแล้วในองค์กรของคุณ ไปจนถึงผู้นำระดับ Senior Leader หรือ สูงกว่าคนถัดไป ในแต่ละคาบไบนัสที่คุณมีสถานะจ่ายให้ที่ Senior Leader หรือ สูงกว่า เครดิตเหล่านี้ จะถูกแสดงออนไลน์ในทุก ๆ คาบไบนัส คุณจะไม่ได้เครดิตหากคุณมีสถานะจ่ายให้ที่ Senior leader หรือสูงกว่า แม้ว่าคุณจะมีตำแหน่งนั้น ๆ ก็ตาม
- **การใช้เครดิต – Redeeming Credits:** คุณสามารถแลกชื่อเอกสารโบรชัวร์ต่าง ๆ ด้วยการใช้เครดิตที่คุณมีทั้งหมดได้ หากคุณเบิกเงินเครดิตที่คุณได้รับ คุณจะต้องจ่ายเงินส่วนเกินนั้นด้วยเครดิตการ์ด หรือ เงินสด เครดิตที่ไม่ได้ใช้สามารถมีอายุอยู่ได้มากที่สุด 1 ปี
- เฉพาะเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขาย และการสรรหาผู้แทนใหม่ และแบบฟอร์มต่าง ๆ เท่านั้น ที่สามารถแลกโดยใช้ โปรแกรมเครดิตโบรชัวร์นี้ได้ รายการอื่น ๆ หรือสินค้า จะต้องจ่ายโดยเครดิตการ์ด หรือ เงินสด กรุณาอ้างอิง ใบสั่งซื้อครุภัณฑ์และโบรชัวร์ (RW780) ถึงรายการที่คุณสามารถ และ ไม่สามารถแลกใช้เครดิตได้
- เมื่อคุณได้รับเครดิตสะสม คุณสามารถแลกใช้เมื่อไหร่ก็ได้ในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี และคุณไม่จำเป็นต้องมีตำแหน่งจ่ายให้ที่ระดับ Senior leader ในวันที่แลก

เงื่อนไข

- คุณต้องมียอดขายสม่ำเสมอและไม่มีบัญชีค้างกับริโน-แวร์
- เครดิตใช้สำหรับการซื้อสิ่งของต่าง ๆ และ เอกสารเท่านั้น มิได้มีค่าในทางการเงินแต่ประการใด และ โอนให้ผู้อื่นไม่ได้
- หากคุณ inactive เครดิตของคุณจะถูกยกเลิกไป และ จะไม่ไปรวมกับ Senior Leader ที่อยู่เหนือขึ้นไป

เอกสารส่งเสริมการขายอื่น ๆ : Senior Leader ขึ้นไปสามารถขอเบิกเอกสารส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากบริษัทได้ ซึ่งรวมถึง Logo ของริโน-แวร์ด้วย ริโน-แวร์ Logo ไม่มีคำว่า ผู้แทนขายอิสระหรือคำว่า International ซึ่งผู้แทนขายอาจนำไปใช้ทำพินผ้าโฆษณา เสื้อ หมวก ปากกา ลูกโป่ง ที่จะใช้ในการประชุมต่าง ๆ

แผนการสร้างความมั่งคั่ง: ธุรกิจริโน-แวร์เปรียบเสมือนทรัพย์สินที่สะท้อนให้เห็นถึงความมุ่งมั่น ความมานะพยายามของ Leader ที่สร้างองค์กรขึ้นมาริโน-แวร์จึงพัฒนาแผนการสร้างความมั่งคั่งนี้ขึ้นมา แผนการสร้างความมั่งคั่งช่วยให้ Leader ของริโน-แวร์ที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่มุ่งเน้นถึงผลประโยชน์ทางการเงินที่มากขึ้นโดยการพาองค์กรของพวกเขาก้าวไปสู่ตำแหน่งสูงสุด

- Silver Executive Leader ขึ้นไปมีอนาคตที่จะได้รับประโยชน์ทางการเงินจากองค์กรของพวกเขาเองแม้ว่าพวกเขาจะยุติบทบาทของตัวเองในองค์กรลง
- บุคคลที่ได้รับตำแหน่ง Silver Executive Leader ขึ้นไป โดยความเห็นชอบจากบริษัทฯ สามารถถ่ายโอน หรือ ขายธุรกิจของพวกเขาให้แก่ผู้ซื้อที่มีตำแหน่งตั้งแต่ Gold Executive Leader ขึ้นไป
- กรณีที่ Elite Level Leader ต้องการถ่ายโอนหรือขายองค์กรของเขา เขา หรือ เธอจะต้องปฏิบัติตามบรรทัดฐานซึ่งรายละเอียดเงื่อนไขอยู่ในแบบฟอร์มแผนการสร้างความมั่งคั่ง (มรดกตกทอด) RW192

คุณจะได้รับเงินรายได้ของคุณอย่างไร

คุณจะได้รับค่าคอมมิชชั่น และ/หรือ โบนัสจากการขายของคุณ และ ผู้อื่นในองค์กรของคุณ ที่ถูกยอมรับโดยบริษัทฯ ภายใต้เงื่อนไขแผนรายได้ คอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ จะถูกคำนวณจากการขายสินค้าให้กับลูกค้า และ **ไม่ใช่** เมื่อได้ทำการสรรหาผู้แทนใหม่เข้าสู่ริโน-แวร์

หมายเหตุ: ถ้าคุณได้ซื้อสินค้าของริโน-แวร์ เพื่อใช้ส่วนตัว (หรือซื้อสินค้าจากผู้แทนขายคนอื่น) แทนที่คุณจะได้รับค่าคอมมิชชั่น คุณจะได้รับส่วนลดในการซื้อแทน; แต่คุณก็จะได้รับโบนัสส่วนตัว และ PPV จากการซื้อในครั้งนี้

- เงินคอมมิชชั่นจะจ่ายทุก ๆ วัน จากสัญญาที่ได้ออมสินค้าเรียบร้อยแล้ว
- เงินโบนัสต่าง ๆ จะถูกคำนวณจากสัญญาที่ได้ออมสินค้าเรียบร้อยแล้วในระหว่าง 2 สัปดาห์ และจะถูกจ่าย 2 สัปดาห์ครั้ง (ทุก ๆ 2 สัปดาห์) หลังจากการปิดคาบไบนัส

โอนเข้าบัญชีธนาคารโดยตรง: เงินค่าคอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ ที่คุณทำได้ จะถูกโอนเข้าบัญชีธนาคารของคุณโดยตรง ตามบัญชีที่คุณได้ให้ไว้กับบริษัทฯ

“Shipped” Sale: Shipped sale หมายถึง สัญญาที่เป็นไปตามเกณฑ์ที่คุณจะได้รับโบนัส สัญญาที่ได้รับการพิจารณาเป็น Shipped จะขึ้นอยู่กับวันที่สินค้าได้ถูกส่งให้กับลูกค้าแล้ว

คาบไบนัส: คาบไบนัส คือ ระยะเวลา 2 สัปดาห์ เริ่มจาก วันศุกร์ และสิ้นสุดในระยะเวลา 2 สัปดาห์ต่อไปในวันพฤหัสบดี เงินโบนัสรวมถึงการพิจารณาเรื่องการเลื่อนตำแหน่งจะถูกคำนวณจากยอดขายที่ถูกทำได้ในแต่ละคาบไบนัส

แผนรายได้

รีนา-แวร์จ่ายผลตอบแทนให้คุณจากความสามารถในการขายสินค้าของคุณและความสามารถในการพัฒนาและนำพาองค์กรของคุณ เข้าใจง่าย ๆ องค์กรของคุณหรือตัวของคุณเอง ยิ่งขายได้มากเท่าไร คุณก็จะได้รับผลตอบแทนมากเท่านั้น

ข้อเสนอแนะ: แผนการรายได้ของรีนา-แวร์ จะกระตุ้นให้คุณหาผู้แทนใหม่ ๆ ในการหาผู้แทนใหม่นั้น คุณก็จะมีพันธะที่จะต้องสอนเรื่องสินค้า การขายสินค้า และ สอนให้เขาหาผู้แทนใหม่ และ ทำแบบที่คุณทำ กับผู้แทนใหม่เหล่านี้ก็อีกทอดหนึ่ง การเป็นผู้นำของคุณแสดงออกในการสอนผู้อื่นจนประสบความสำเร็จ จะทำให้คุณมีสิทธิในโบนัสต่าง ๆ และ นำคุณไปสู่ความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่

คุณสามารถหารายได้ถึง 7 ทาง

1. คอมมิชชั่น
2. โบนัสยอดขายส่วนตัว
3. โบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus)
4. โบนัสพัฒนากลุ่ม
5. โบนัส Leader
6. โบนัส Elite leadership
7. Infinity Pool

คำย่อ และ คำศัพท์ต่าง ๆ : ผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์แต่ละชิ้นจะกำหนดให้มี POINT VALUE (PV) และ COMMISSION VALUE (CV) รวมทั้งราคาขายปลีกแถมมาให้ทราบ คำย่อต่าง ๆ ต่อไปนี้ จะถูกนำมาใช้บ่อย ๆ ดังนั้น คุณควรที่จะต้องจำความหมายของมันไว้

- **CV = Commission Value:** จำนวนที่ถูกกำหนดไว้ในแต่ละผลิตภัณฑ์ ซึ่งใช้คำนวณ ค่าคอมมิชชั่นจากการขาย และ เงินโบนัสต่าง ๆ
- **PV = Point Value:** คะแนนที่ถูกกำหนดไว้ในแต่ละผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะถูกใช้ในการแสดงยอดขาย ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดว่าคุณจะได้รับโบนัสในอัตราใด รวมทั้งมีสิทธิเลื่อนตำแหน่งหรือไม่
- **PPV = Personal Point Volume:** คือ ผลรวมทั้งหมดของ PV ที่คุณขายเอง
- **GPV = Group Point Volume:** คือ ผลรวมทั้งหมดของ PV ที่คุณขายเอง และของผู้อื่นในกลุ่มของคุณ
- **POV = Paid On Volume:** คือ PV ทั้งหมดที่คุณได้รับคอมมิชชั่นและ/หรือโบนัสต่าง ๆ **หมายเหตุ:** POV ไม่รวม CV ต่าง ๆ ที่ได้รับจาก INFINITY POOL
- **TOV = Total Organizational Volume:** คือ ยอด PV ทั้งหมดจากสินค้าที่คุณขายเองรวมทั้ง PV ของทุกคนที่อยู่ในองค์กรของคุณทุกคนทุกระดับ

7 วิธีสร้างรายได้

ในรีนา-แวร์ คุณจะได้รับรางวัลไม่ใช่จากแค่สิ่งที่你做 แต่มันยังรวมถึงสิ่งที่ทีมงานของคุณได้ทำด้วย

คุณได้รับเงินคอมมิชชั่นจากผลิตภัณฑ์ที่คุณขายเองส่วนตัว และคุณยังสามารถได้รับเงินโบนัสจากการที่กระทำโดยคุณเอง และ คนอื่น ๆ ในองค์กรของคุณด้วย

คุณสมบัติที่จะได้รับเงินโบนัส: ในการที่จะมีสิทธิได้รับเงินโบนัสต่าง ๆ คุณจะต้องได้รับสิทธิในการรับเงินโบนัสก่อน ด้วยการมียอด PPV ขึ้นต่ำ 50 ในแต่ละคาบโบนัส (หรือเฉลี่ย 50 PPV ระหว่างคาบโบนัสปัจจุบัน และ คาบก่อนหน้านั้น) ถ้าคุณทำ PPV ได้ต่ำกว่าจำนวนนั้น คุณจะไม่ได้เงินโบนัสในคาบนั้น การไม่ได้รับสิทธิในการรับเงินโบนัสนี้ จะไม่ส่งผลต่อการรับเงินค่าคอมมิชชั่นของคุณ คุณจะยังคงได้รับเงินค่าคอมมิชชั่นเสมอตามเท่าที่คุณยังคงเป็นผู้แทนขายของบริษัทฯ

*เมื่อคุณขึ้นเป็น Silver Executive Leader หรือสูงกว่า คุณจะไม่มีจำเป็นต้องมียอด 50 PPV ต่อคาบโบนัสอีกต่อไป

ในการที่จะมีสิทธิในการได้รับเงินโบนัสต่าง ๆ ตามเท่าที่คุณยังคงดำรงตำแหน่ง (Achieved Title) Silver Executive Leader

1. เวนคอมมิชชั่น

- คุณจะได้รับคอมมิชชั่น 15% จากยอด Commission Value (CV) ขวอสินค้าที่ขาย กรุณาดูใบราคาสินค้า คุณจะทราบ CV และ PV ของแต่ละสินค้า

2. โบนัสยอดขายส่วนตัว

- ได้รับเพิ่มเติมจากเวนคอมมิชชั่น
- คำนวณจ่ายตามยอด CV ขวอยอดขายส่วนตัวใน แต่ละคาบโบนัส ซึ่งมีการส่งสินค้าตามสัญญาแล้ว อัตรเปอร์เซ็นต์ของโบนัสยอดขายส่วนตัวขึ้นอยู่กับจำนวน GPV ขวอคุณในแต่ละคาบโบนัส (ไม่มีการเฉลี่ย) โบนัสยอดขายส่วนตัวจ่ายตามตารางดังนี้

ตารางการจ่ายโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB)

	GPV	โบนัส%
ระดับ 1	100 - 499	3%
ระดับ 2	500 - 1249	6%
ระดับ 3	1250 - 1999	9%
ระดับ 4*	2000+	12%

*การจ่ายโบนัสระดับ 4 ขวอ เวนโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) คุณจะต้องมีตำแหน่ง Paid As เป็น Team Builder หรือ สูงกว่า รวมถึงต้องมียอดกัวเฉลี่ยขั้นต่ำ 50 PPV ระหว่างคาบโบนัสปัจจุบัน และ คาบโบนัสสุดท้าย และ มียอด 2,000 GPV ในคาบโบนัสปัจจุบัน

หมายเหตุ: ยอด GPV ไม่สามารถใช้กัวเฉลี่ยได้ในการคำนวณโบนัสยอดขายส่วนตัวนี้ (PSB) อย่างไรก็ตามการกัวเฉลี่ย PPV และ GPV จะนำมาใช้ได้สำหรับการรักษาตำแหน่งของคุณ

3. โบนัสแนะนำผู้แทน

- คุณจะได้รับโบนัสแนะนำผู้แทน 3% คำนวณจากยอดขายขอผู้แทนทุกคนที่คุณแนะนำชักชวนเข้ามาขอ ทราบเท่าที่ผู้แทนคนนั้นและตัวคุณเองยัง ACTIVE อยู่

4. โบนัสพัฒนาทีม

- โบนัสนี้คิดคำนวณจากยอด SHIPPED CV ซึ่งขายโดยผู้แทนในกลุ่มของคุณ
- เมื่อผู้แทนในกลุ่มของคุณได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น TEAM BUILDER เมื่อไร TEAM BUILDER และ กลุ่มขอเขาจะไม่อยู่ในกลุ่มขอคุณอีกต่อไป แต่จะเป็น **ยุคที่ 1** ขอคุณแทน
- โบนัสพัฒนาทีม จ่ายเพิ่มเติมจากโบนัสแนะนำผู้แทน
- โบนัสพัฒนาทีมจะคำนวณจากระดับเปอร์เซ็นต์ผลต่างของยอดขายส่วนตัวขอคุณกับยอดขายส่วนตัวขอผู้แทน หากเปอร์เซ็นต์ยอดขายส่วนตัวขอคุณสูงกว่าใครคนใดในกลุ่มขอคุณ คุณจะได้โบนัสตามผลต่าง

ตารางการจ่ายโบนัสพัฒนาทีม (ใช้กับผู้แทนในกลุ่มขอคุณเท่านั้น)

	GPV	ระดับ PSB	% ขอ PSB	% PSB ขอคุณลบ % PSB ขอผู้แทนแต่ละคน	GDB ที่คุณจะได้รับจากการขายโดยผู้แทนในกลุ่มขอ
คุณ	1950*	ระดับ 3	9%		
ผู้แทน 1	100	ระดับ 1	3%	9%-3% = 6%	6%
ผู้แทน 2	500	ระดับ 2	6%	9%-6% = 3%	3%
ผู้แทน 3	1250	ระดับ 3	9%	9%-9% = 0%	0%

*สมมติว่า จำนวน PPV ขอคุณมี 100 บวกกับขอทีมขอรวมเป็น 1950 GPV

หมายเหตุ: GPV จะไม่มีการกัวเฉลี่ยในกรณีของการคำนวณโบนัสพัฒนาทีม (GDB) อย่างไรก็ตามการกัวเฉลี่ย PPV และ GPV จะนำมาใช้ได้สำหรับการรักษาตำแหน่งของคุณ

5. โบนัส LEADER

เมื่อคุณได้ก้าวขึ้นไปถึงระดับผู้นำ โดยการเลื่อนตำแหน่งเป็น Leader หรือสูงกว่าแล้ว คุณจะมีสิทธิที่จะได้รับโบนัส Leader จากกลุ่มต่าง ๆ ของคุณ

- Qualified Group ที่ได้รับการเลื่อนตำแหน่ง และแยกตัวออกจากกลุ่มของคุณจะเรียกว่า “ยุค” ของคุณ กลุ่มที่แยกออกจากกลุ่มของคุณจะเรียกว่า “ยุคที่ 1” กลุ่มที่แยกออกจากยุคที่ 1 ของคุณเรียกว่า “ยุคที่ 2” และเรื่อยไปถึงยุคที่ 3
- โบนัส Leader จะถูกคำนวณจ่ายจากยอดรวม Commission Value (CV) ของยอด “Shipped Sales” ที่ขายโดยลูกทีมที่อยู่ใน Qualified Group ยุคต่าง ๆ ของคุณ ไปจนถึง ยุคที่ 3 เท่านั้น กรุณาดูรายละเอียดใน สรุปแผนรายได้ - Earning Plan Summary
- ในการที่จะได้รับ โบนัส Leader คุณจะต้องมี 50 PPV และ 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือถ้าเฉลี่ยระหว่างคาบโบนัสปัจจุบัน และคาบโบนัสที่ผ่านมา (50 PPV ยกเว้น ให้สำหรับผู้นำระดับ Silver Executive Leaders ขึ้นไป) หากคุณทำไม่ได้ตามเกณฑ์ ยอด GPV ของคุณ จะถูกโอนกลับไปยังกลุ่มที่คุณได้แยกตัวออกมา

6. โบนัส ELITE LEADERSHIP

เมื่อคุณเลื่อนตำแหน่งขึ้นไปถึงระดับ ELITE LEADERSHIP คุณจะได้รับโบนัสทุกระดับของหัวหน้าของคุณ

- ในตำแหน่ง SILVER EXECUTIVE LEADER คุณจะได้อีก 1.5% โบนัส SILVER EXECUTIVE LEADER ของยอด SHIPPED CV หัวหน้าของคุณของคุณเรื่อยลงไปถึง SILVER EXECUTIVE LEADER คนถัดไป
- ในตำแหน่ง GOLD EXECUTIVE LEADER คุณจะได้อีกโบนัส SILVER EXECUTIVE LEADER บวกกับอีก 1.5% โบนัส GOLD EXECUTIVE LEADER ของยอด SHIPPED CV หัวหน้าของคุณของคุณเรื่อยลงไปถึง GOLD EXECUTIVE LEADER คนถัดไป
- ในตำแหน่ง PLATINUM EXECUTIVE LEADER คุณจะได้อีกโบนัส SILVER EXECUTIVE LEADER และโบนัส GOLD EXECUTIVE LEADER บวกกับอีก 1.5% โบนัส PLATINUM EXECUTIVE LEADER ของยอด SHIPPED CV หัวหน้าของคุณของคุณเรื่อยลงไปถึง PLATINUM EXECUTIVE LEADER คนถัดไป

7. INFINITY POOL

- Infinity Pool คือ เงินกองกลางจำนวน 0.5% ของยอดขาย CV ทั้งหมดของบริษัทฯ ในคาบนั้น ๆ
- คุณต้องเป็น Platinum Executive Leader เท่านั้น ที่มีสิทธิได้รับส่วนแบ่งของ Infinity Pool นี้
- ในแต่ละคาบโบนัส ถ้าคุณมีตำแหน่งเป็น Platinum Executive Leader และ มีตำแหน่งจ่ายให้ “Paid As” เป็น Platinum Executive Leader ในคาบนั้น คุณจะได้รับส่วนแบ่งใน Infinity Pool นี้ จำนวน 1 ส่วนต่อการมี Platinum Executive Leader อยู่ได้บังคับบัญชาโดยตรง 1 คน หมายความว่าถ้าหากมีตำแหน่งจ่ายให้ “Paid As” เป็น Platinum Executive Leader ระหว่างคาบโบนัสเดียวกันกับคุณ
- ส่วนแบ่ง 1 ส่วนจะไม่สูงกว่า 25% ของยอด Infinity Pool
- ในกรณีมี Platinum Executive leader ที่มีสิทธิมากกว่า 4 คน เงินกองกลางจะต้องถูกเฉลี่ยให้เท่า ๆ กัน ระหว่างผู้มีสิทธิ

คุณสามารถเลื่อนตำแหน่งขึ้นไปถึง 7 ระดับ

จาก CONSULTANT; ทำธุรกิจของคุณให้เติบโตด้วยการสรรหาผู้แทนใหม่ ขาย และ ฝึกอบรม เพื่อที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งไปเรื่อย ๆ ได้ถึง 7 ระดับดังนี้:

1. TEAM BUILDER
2. LEADER
3. SENIOR LEADER
4. EXECUTIVE LEADER
5. SILVER EXECUTIVE LEADER
6. GOLD EXECUTIVE LEADER
7. PLATINUM EXECUTIVE LEADER

รายได้จ่ายตามผลงาน

คุณจะต้องทำยอดขายและมีลูกทีมตามที่บริษัทฯ กำหนดในแต่ละคาบโบนัสเพื่อที่จะได้รับ “การจ่ายให้” ตามตำแหน่งที่คุณได้รับ หาก你不能รักษาคุณสมบัติที่จะได้รับ “การจ่ายให้” ในตำแหน่งของคุณ คุณจะได้รับการจ่ายในตำแหน่งสูงสุดเท่าที่คุณมีคุณสมบัติ

เริ่มจากการเป็น *Consultant*

นี่คือระดับเริ่มต้นในรีนา-แวร์ ในฐานะ Consultant คุณจะได้รับความคอมมิชชั่นจากการขายส่วนตัวของคุณ นอกจากนั้นคุณยังจะมีสิทธิที่จะได้รับโบนัสยอดขายส่วนตัว โบนัสแนะนำผู้แทน และ โบนัสพัฒนาทีม ที่คิดคำนวณจากยอด GPV ของคุณ トラบเท่าที่คุณยังคงรักษาสถานะได้รับโบนัสเหล่านี้

ผลประโยชน์:

- ได้รับคอมมิชชั่น 15% ของยอด CV ของยอดขายส่วนตัวที่ลูกค้าได้รับสินค้าเรียบร้อยแล้ว
- อาจมีสิทธิได้รับโบนัสยอดขายส่วนตัวมากถึง 9%
- อาจมีสิทธิได้รับโบนัสพัฒนาทีมมากถึง 9%
- ได้รับโบนัสแนะนำผู้แทน (RECRUITING BONUS) 3% จากยอดขายของผู้แทนที่คุณชักชวนมาเอง

คุณสมบัติที่จะมาเป็น **CONSULTANT**:

- กรอกใบสมัคร, มาตรฐานการทำธุรกิจ, สัญญาการเป็นผู้แทนขายตราอัสระ, และ เอกสารอื่น ๆ ที่กำหนดและชำระ เงินค่าสมัคร คุณจะได้แฟ้มช่วยขาย

คุณสมบัติที่จะได้รับเงินในตำแหน่ง **CONSULTANT**

- ต้องมียอดขายอย่างน้อย 50 PPV ทุกคาบโบนัส หรือ ยอดขายเฉลี่ย 50 PPV ต่อคาบโบนัสของคาบโบนัสนี้ และ ก่อนหน้านี้

Team Builder

ภายใน 3 คาบโบนัสติดต่อกัน หากคุณ และ กลุ่มส่วนตัวของคุณ สามารถทำยอด “Shipped Sales” ได้อย่างน้อย 150 PPV และ 6,000 GPV ตามลำดับ โดยในคาบสุดท้ายที่ยอด PPV และ GPV จะครบตามกำหนดดังกล่าว คุณจะต้องทำได้อีกอย่างน้อย 50 PPV และ 2,000 GPV คุณก็จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น Team Builder และ กลุ่มส่วนตัวของคุณจะนับเป็น Qualified Group ในคาบนั้นทันที ราววัลที่คุณจะได้รับในคาบที่ขึ้นตำแหน่งทันทีคือการมีสิทธิได้รับโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) และ โบนัสพัฒนาทีมของคุณ (GDB) ในระดับ 4 ที่ 12% ในทันที

ผลประโยชน์:

- ผลประโยชน์ต่าง ๆ เช่นเดียวกับ Consultant
- มีสิทธิได้รับโบนัสยอดขายส่วนตัวระดับ 4 คือ 12% (ขึ้นอยู่กับ GPV ของคุณ) ที่มีให้กับตำแหน่ง Team Builders และ สูงกว่า
- มีสิทธิได้รับโบนัสพัฒนาทีมสูงสุดถึง 12% (ขึ้นอยู่กับ GPV ของคุณ)

คุณสมบัติของการก้าวขึ้นเป็น **Team Builder**:

ดำรงสถานะ Qualified Group โดยการ:

- ภายใน 3 คาบโบนัสติดต่อกัน หากคุณและกลุ่มส่วนตัวของคุณ สามารถทำยอด “Shipped Sales” ได้อย่างน้อย 150 PPV และ 6,000 GPV ตามลำดับ; และ
- ในคาบสุดท้ายที่ยอด PPV และ GPV จะครบตามกำหนดดังกล่าว คุณจะต้องทำได้อีกอย่างน้อย 50 PPV และ 2,000 GPV

คุณสมบัติในการได้รับการจ่าย (Paid As) เงินในตำแหน่ง **Team Builder**:

- ต้องทำยอดขาย “Shipped Sales” ให้ได้ 50 PPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 50 PPV ต่อคาบโบนัสของคาบโบนัสปัจจุบันและคาบโบนัสก่อนหน้านี้
- รักษายอดขาย “Shipped Sales” อย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือ เฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัสของคาบโบนัสปัจจุบันและคาบโบนัสก่อนหน้านี้

ระดับผู้นำ

เมื่อคุณได้รับการเลื่อนตำแหน่งสู่ระดับผู้นำ (Leader) คุณจะมีสิทธิได้รับโบนัสระดับผู้นำ

Leader

ผลประโยชน์

- ผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่ Team Builder ได้รับ
- ได้รับ 5% โบนัส LEADER ของยอด SHIPPED CV ของ “ยุคที่ 1” ทุกกลุ่ม

คุณสมบัติของการเป็น Leader

- ดำรงตนให้เป็น Qualified Group Leader
- สร้างและเลื่อนกลุ่มของตนให้มียุคที่ 1 หนึ่งกลุ่ม

คุณสมบัติเพื่อได้รับการจ่ายเงินในฐานะ Leader

- ต้องทำยอดขายให้ได้ 50 PPV ในแต่ละคาบโบนัสน์ หรือเฉลี่ย 50 PPV ต่อคาบโบนัสน์ ขวคาบโบนัสน์นี้และก่อนหน้า
- รักษายอดขายอย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัสน์ หรือเฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัสน์ ขวคาบโบนัสน์นี้และก่อนหน้า
- รักษากลุ่ม “ยุคที่ 1” หนึ่งกลุ่ม

Senior Leader**ผลประโยชน์**

- ผลประโยชน์ต่าง ๆ ที่ให้แก่ Leader
- ได้รับ 3% โบนัสน์ LEADER ขวยอดขาย SHIPPED CV ขว “ยุคที่ 2” ทุก ๆ กลุ่ม

คุณสมบัติของการเป็น Senior Leader

- ดำรงตนให้เป็น Qualified Group Leader
- สร้างและเลื่อนกลุ่มของตนให้มี “ยุคที่ 1” 2 กลุ่ม

คุณสมบัติเพื่อได้รับการจ่ายเงินในฐานะ Senior Leader

- ต้องทำยอดขายให้ได้ 50 PPV ในแต่ละคาบโบนัสน์ หรือเฉลี่ย 50 PPV ต่อคาบโบนัสน์ ขวคาบโบนัสน์นี้และก่อนหน้า
- รักษายอดขายอย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัสน์ หรือเฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัสน์ ขวคาบโบนัสน์นี้และก่อนหน้า
- รักษากลุ่ม “ยุคที่ 1” อย่างน้อยสองกลุ่ม

Executive Leader**ผลประโยชน์**

- ผลประโยชน์ที่ให้แก่ Senior Leader
- ได้รับ 2% โบนัสน์ LEADER ขวยอดขาย SHIPPED CV ขว “ยุคที่ 3” ทุก ๆ กลุ่ม

คุณสมบัติของการเป็น Executive Leader

- ดำรงตนให้เป็น Qualified Group Leader
- สร้างและเลื่อนกลุ่มของตนให้มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 3 กลุ่ม

คุณสมบัติ เพื่อได้รับการจ่ายเงินในฐานะ Executive Leader

- ต้องทำยอดขาย SHIPPED ให้ได้ 50 PPV ในแต่ละคาบโบนัสน์ หรือเฉลี่ย 50 PPV ต่อคาบโบนัสน์ ขวคาบโบนัสน์นี้และก่อนหน้า
- รักษายอดขายอย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัสน์ หรือเฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัสน์ ขวคาบโบนัสน์นี้และก่อนหน้า
- รักษากลุ่ม “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 3 กลุ่ม

Elite Leadership Level

เมื่อคุณได้เลื่อนขั้นสู่ผู้นำระดับ Elite Leadership คุณจะมีสิทธิได้รับโบนัสน์ Elite leadership

Silver Executive Leader**ผลประโยชน์**

- ผลประโยชน์ที่ให้แก่ Executive Leader
- ได้รับ 1.5 % โบนัสน์ Silver Elite Leadership ขวทั่วองค์กรเรื่อยลงไปถึง Silver Executive Leader คนถัดไป

คุณสมบัติของการขึ้นเป็น Silver Executive Leader

- ดำรงตนให้เป็น Qualified Group Leader

- สร้างและเลื่อนกลุ่มของตนให้มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 4 กลุ่ม
- รักษากลุ่มยุคที่ 1 4 กลุ่ม และต้องทำยอด SHIP รวมขององค์กรอย่างน้อย 20,000 TOV ต่อคาบโบนัส เป็นเวลา 2 คาบโบนัสติดต่อกัน
- ต้องเป็น “จ่ายให้” ในตำแหน่ง Executive Leader หนึ่งคาบโบนัส ก่อน 2 คาบโบนัสที่คุณกำลังทำเลื่อนตำแหน่งเป็น Silver Executive Leader

คุณสมบัติ เพื่อได้รับการจ่ายเงินในฐานะ Silver Executive Leader

- รักษายอดขายอย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัส ของคาบโบนัสนี้และก่อนหน้า
- ต้องทำยอดขายรวม 20,000 TOV ขององค์กรของคุณทั้งหมดในคาบโบนัส
- มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 4 กลุ่มในคาบโบนัส

Gold Executive Leader

ผลประโยชน์

- ผลประโยชน์ที่ให้แก่ Silver Executive Leader
- ได้รับ 1.5 % โบนัส Gold Elite Leadership ของกิจกรรมที่บรรลุไปทั่ว Gold Executive Leader คนถัดไป

คุณสมบัติของการขึ้นเป็น Gold Executive Leader

- ดำรงตนให้เป็น Qualified Group Leader
- ได้สร้างและเลื่อนตำแหน่งกลุ่มของตนให้มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 6 กลุ่ม
- รักษา “ยุคที่ 1” 6 กลุ่ม และต้องทำยอด SHIP รวมขององค์กรอย่างน้อย 40,000 TOV ต่อคาบโบนัส เป็นเวลา 2 คาบโบนัสติดต่อกัน
- จะต้องมีความสัมพันธ์ “จ่ายให้” ในตำแหน่ง Silver Executive Leader 1 คาบโบนัสก่อนคุณสมบัติ 2 คาบโบนัสติดต่อกันของ Gold Executive Leader

คุณสมบัติ เพื่อได้รับการจ่ายเงินในฐานะ Gold Executive Leader

- รักษายอดขายอย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัส ของคาบโบนัสนี้และก่อนหน้า
- ต้องทำยอดขายรวม 40,000 TOV ขององค์กรของคุณทั้งหมดในคาบโบนัส
- มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 6 กลุ่มในคาบโบนัส

Platinum Executive Leader

ผลประโยชน์

- ผลประโยชน์ที่ให้แก่ Gold Executive Leader
- ได้รับ 1.5 % โบนัส Platinum Elite Leadership ของกิจกรรมที่บรรลุไปทั่ว Platinum Executive Leader คนถัดไป
- ได้รับส่วนแบ่ง 1 ส่วนของ Infinity Pool ต่อการสร้าง Platinum Executive Leader คนใหม่ครั้งแรก 1 คน ซึ่ง Platinum Executive Leader คนนี้จะต้องเป็นตำแหน่ง “จ่ายให้” และอยู่ใต้คุณโดยตรง

คุณสมบัติของการเป็น Platinum Executive Leader

- ดำรงตนให้เป็น Qualified Group Leader
- ได้สร้างและเลื่อนตำแหน่งกลุ่มของตนให้มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 9 กลุ่ม
- รักษา “ยุคที่ 1” 9 กลุ่ม และต้องทำยอด SHIP รวมขององค์กรอย่างน้อย 80,000 TOV ต่อคาบโบนัส เป็นเวลา 2 คาบโบนัสติดต่อกัน
- จะต้องมีความสัมพันธ์ “จ่ายให้” ในตำแหน่ง Gold Executive Leader 2 คาบโบนัสก่อนคุณสมบัติ 2 คาบโบนัสติดต่อกันของ Platinum Executive Leader

คุณสมบัติ เพื่อได้รับการจ่ายเงินในฐานะ Platinum Executive Leader

- รักษายอดขายอย่างน้อย 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 2000 GPV ต่อคาบโบนัส ของคาบโบนัสนี้และก่อนหน้า
- ต้องทำยอดขายรวม 80,000 TOV ขององค์กรของคุณทั้งหมดในคาบโบนัส
- มี “ยุคที่ 1” อย่างน้อย 9 กลุ่มในคาบโบนัส

การรักษาสถานภาพ *Qualified Group Leader* และ ตำแหน่ง *“Achieved Title”* ของคุณ

ในการที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง หรือ สถานะจ่ายให้ “Paid As” คุณจะต้องมีการปฏิบัติที่ดีโดยการปฏิบัติตามคู่มือการทำธุรกิจ (นโยบายและระเบียบปฏิบัติ) ของบริษัทฯ อย่างเป็นอย่างดี

การรักษาสถานะ “Qualified Group Leader”: คุณจะต้องมียอด ship ตัวเฉลี่ย 2000 GPV และ 50 PPV* ในแต่ละคาบเพื่อรักษาสถานภาพ “Qualified Group” และมีสิทธิได้รับโบนัส Leader หรือโบนัส Elite Leadership

- หากคุณไม่สามารถรักษาตัวเฉลี่ย 2000 GPV และ 50 PPV 3 คาบติดต่อกัน คุณจะเป็น Paid As Consultant ในคาบที่ 3 และคุณจะต้องทำ (Re-earn) สถานะ Qualified Group กลับมาใหม่
- *Elite Leader ไม่ต้องมี 50 PPV แต่ต้องทำ 2000 GPV

การรักษาตำแหน่ง *“Achieved Title”*: ตั้งแต่ระดับ *Team Builder* จนถึง *Executive Leader*

- ขณะที่คุณยังรักษาสถานะ Qualified Group ของคุณได้อยู่ ชื่อคุณจะปรากฏอยู่ในสถานะ “จ่ายให้” ที่สูงที่สุดในระหว่าง 6 คาบ
- หากคุณไม่สามารถ ทำยอด 50 PPV และ 2000GPV ต่อคาบโบนัส หรือเฉลี่ยต่อคาบโบนัส ของคาบโบนัสนี้และก่อนหน้าติดต่อกัน 3 คาบโบนัส คุณจะเสียตำแหน่ง Achieved Title ของคุณ และคุณจะต้องทำการเริ่มต้นใหม่ โดยการทำการงานให้ครบเพื่อให้ได้รับการเลื่อนตำแหน่งกลับสู่ตำแหน่งนั้น ๆ

การรักษาตำแหน่ง *“Achieved Title”*: ตั้งแต่ระดับ *Silver* ถึง *Platinum Executive Leader*

- ขณะที่คุณยังรักษาสถานะ Qualified Group ของคุณได้อยู่ ชื่อคุณจะปรากฏอยู่ในสถานะ “จ่ายให้” ที่สูงที่สุดในระหว่าง 13 คาบที่ผ่านมา
- หากคุณไม่สามารถรักษาสถานะ “จ่ายให้” ในตำแหน่งสูงสุดระดับ Elite Leader เป็นเวลา 13 คาบติดต่อกัน คุณจะเสียตำแหน่ง Achieved Title ของคุณ รวมถึงตำแหน่ง “Paid As” ด้วย และคุณจะต้องทำการเริ่มต้นใหม่โดยการทำการงานให้ครบเพื่อให้ได้รับการเลื่อนตำแหน่งกลับสู่ตำแหน่งนั้น ๆ

ระยะผ่อนปรน

รีนา-แวร์ทราบดีว่า หากคุณมีผู้แทนที่ขายเก่งและขยัน ซึ่งทำยอดขาย GPV ให้คุณสูงมาก เมื่อเขาได้สร้างทีมของเขาพร้อมเลื่อนตำแหน่งสูงขึ้น จะทำให้คุณไม่สามารถที่จะดำรงยอดขายในระดับเดิมที่มีสิทธิรับเงินในตำแหน่ง “Paid As” เดิมได้ในทันที เพื่อช่วยให้คุณหายอดขายทดแทน รีนา-แวร์จึงให้เวลาผ่อนปรน 4 คาบโบนัส ซึ่งระหว่างนี้ ยอด GPV ที่คุณจะต้องทำจะลดลงชั่วคราว

- ระยะผ่อนปรนจะเริ่มนับตั้งแต่คาบโบนัสถัดจากคาบโบนัสที่คุณเลื่อนตำแหน่งผู้แทนของคุณ
- ในคาบที่เลื่อนตำแหน่ง จำนวน GPV ของผู้ที่เลื่อนตำแหน่ง (New Qualified Group) จะถูกนับให้กับทั้งคุณและผู้แทนที่เลื่อนตำแหน่ง การนับให้ทั้งคู่นี้ จะให้เฉพาะเมื่อผู้ที่ได้เลื่อนตำแหน่งจาก Consultant เป็นตำแหน่ง Team Builder หรือ สูงกว่าเท่านั้น
- หากคุณเลื่อนตำแหน่งผู้แทนขึ้นไป 1 คน รีนา-แวร์จะผ่อนปรนให้คุณทำชั่วคราวอย่างน้อย 1000 GPV ต่อคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 1000 GPV ต่อคาบโบนัส ของคาบโบนัสนี้และก่อนหน้า
- หากคุณเลื่อนตำแหน่งผู้แทนมากกว่า 1 คนในคาบเดียวกัน รีนา-แวร์ผ่อนปรนชั่วคราวให้คุณทำยอดขายอย่างน้อย 650 GPV ต่อคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 650 GPV ต่อคาบโบนัส ของคาบโบนัสนี้และก่อนหน้า
- การผ่อนปรนนี้ใช้กับการเลื่อนตำแหน่งของผู้แทนคนนั้น ๆ ในครั้งแรกเท่านั้น มันจะไม่ใช้สำหรับคนคนเดียวกันที่เคยถูกลดตำแหน่ง และเลื่อนตำแหน่งกับขึ้นมาอีกครั้ง

หมายเหตุ: ระยะเวลาผ่อนปรน จะไม่รวมถึงการคำนวณ โบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) หรือ โบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) ซึ่งจะคำนวณจากยอดจำนวน GPV ที่ทำได้จริงในคาบนั้น ๆ

สรุปแผนรายได้ - EARNINGS PLAN SUMMARY

Bonus Period criteria to earn Promotion	Consultant	Team Builder	Leader	Senior Leader	Executive Leader	Silver Executive Leader*	Gold Executive Leader*	Platinum Executive Leader*
PPV (average)	–	50 (1)	50	50	50	–	–	–
GPV (average)	–	2,000 (1)	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
1st Generation Qualified Groups	–	–	1	2	3	4	6	9
TOV	–	–	–	–	–	20,000	40,000	80,000

(1) Minimum in the promotion Bonus Period. It applies for the promotion from consultant to any higher level (no averaging).

*Elite Leadership levels must meet the requirements for 2 consecutive Bonus Periods and have been "Paid As" the previous level title in the prior Bonus Period (In the prior 2 Bonus Periods for Platinum Executive Leader). NOTE: Failing to be "Paid As" your title for 6 consecutive Bonus Periods (13 for Elite Leadership levels) will result in the loss of that title. You will be listed as your highest "Paid As" level achieved in the prior 6 Bonus Periods (13 for Elite Leadership levels).

Earnings (when "Paid As" your title)

15% Commission on the CV of personal "Shipped" sales	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Recruiting Bonus on the CV of "Shipped" sales of your personal Recruits	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Personal Sales Bonus on the CV of your personal "Shipped" sales	up to 9%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%
Group Development Bonus on the CV of "Shipped" sales of your Personal Group	up to 9%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%	up to 12%
Leader Bonus on the CV of "Shipped" sales of 1st Generation Qualified Groups	–	–	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Leader Bonus on the CV of "Shipped" sales of 2nd Generation Qualified Groups	–	–	–	3%	3%	3%	3%	3%
Leader Bonus on the CV of "Shipped" sales of 3rd Generation Qualified Groups	–	–	–	–	2%	2%	2%	2%
Silver Elite Leadership Bonus on the CV of total Organization "Shipped" sales down to the next Silver Executive Leader or above	–	–	–	–	–	1.5%	1.5%	1.5%
Gold Elite Leadership Bonus on the CV of total Organization "Shipped" sales down to the next Gold Executive Leader or above	–	–	–	–	–	–	1.5%	1.5%
Platinum Elite Leadership Bonus on the CV of total Organization "Shipped" sales down to the next Platinum Executive Leader	–	–	–	–	–	–	–	1.5%
Infinity Pool of 0.5% of country sales. One share per blocked "Paid As" Platinum Executive Leader	–	–	–	–	–	–	–	varies

Personal Sales Bonus (PSB) and Group Development Bonus (GDB) Schedule

	GPV	Personal Sales Bonus %
Level 1	100 – 499	3%
Level 2	500–1,249	6%
Level 3	1,250 – 1,999	9%
Level 4*	2,000+	12%

GDB % = The % difference between your PSB % and the PSB % of those in your Personal Group.

*To receive the Level 4 Personal Sales Bonus (PSB), you must be "Paid As" a Team Builder or above and achieve an average of a minimum of 50 PPV between the current and last bonus period and 2,000 GPV during the current Bonus Period.

Note: GPV are not averaged for the purpose of calculating the Personal Sales Bonus. However, PPV and GPV are averaged for the purpose of maintaining your title.

คำถามที่มีบ่อย ๆ

1. อะไรจะเกิดขึ้น หากดิฉันไม่สามารถดำรงตนในตำแหน่ง *Qualified Group Leader* ในคาบโบนัสนี้

หากคุณไม่สามารถดำรงตำแหน่งในระหว่างคาบโบนัสนี้ คุณจะไม่มียกย่องได้รับโบนัสนี้ Leader ใด ๆ ในคาบนั้น ๆ แต่คุณยังดำรงตำแหน่ง Achieved Title นั้น ๆ ของคุณอยู่ เพียงแต่ตำแหน่งจ่ายให้ หรือ “Paid As” จะไม่ใช่ตำแหน่งนั้น

คุณยังได้รับคอมมิชชั่น และ โบนัสนอกจากยอดขายส่วนตัว โบนัสนำพาผู้แทน และ โบนัสนักพัฒนาทีม ตรงเท่าที่คุณรักษาสถานะ BONUS QUALIFIED แต่ จะไม่ได้รับโบนัสนี้ Leader จากยอดขายของกลุ่มของคุณ ยอดขายส่วนตัวของคุณในคาบนี้จะนำไปรวมกับยอดขายของกลุ่มที่คุณแยกตัวออกมา กรุณาดูรายละเอียดการรักษาตำแหน่งต่าง ๆ ของคุณเพิ่มเติม

2. จะเกิดอะไรขึ้นหากมีผู้แทนคนหรือสองคนในกลุ่มของคุณดิฉันเลื่อนเป็น *Team Builder*

เมื่อผู้แทนหนึ่งหรือสองคนในกลุ่มของคุณได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น Team Builder ตัวคุณจะได้รับ “ระยะฟ่อนปรน” เป็นเวลา 4 คาบโบนัสนี้ ระหว่างระยะฟ่อนปรนนี้ยอด GPV ในแต่ละคาบโบนัสนี้จะลดลง ซึ่งจะทำให้คุณได้รับ “การจ่าย” ในระดับเดิมในระหว่างที่คุณกำลังสร้างทีมใหม่ขึ้นมาเพื่อทำยอด GPV ที่หายไปจากการเลื่อนตำแหน่ง กรุณาดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อ “ระยะฟ่อนปรน”

3. อะไรจะเกิดขึ้น หากผู้แทนในกลุ่มได้เลื่อนตำแหน่งขึ้นไปแล้ว ไม่สามารถรักษาตำแหน่ง *Qualified Group Leader* ไว้ได้ ในคาบโบนัสนั้น

เมื่อผู้แทนของคุณคนใดคนหนึ่งในกลุ่มของคุณ ได้รับการเลื่อนตำแหน่งและออกจากกลุ่มไป ยอด GPV ของผู้แทนคุณนั้นจะไม่ถูกนับให้กับคุณอีกต่อไป แต่หากเขาไม่สามารถทำ GPV ตามกำหนดได้เพื่อได้รับการจ่ายในฐานะ Team Builder GPV ของเขาจะโอนกลับมาเป็นของคุณ หากเขาไม่สามารถทำ GPV ตามกำหนดได้ รวม 3 คาบโบนัสนี้ติดต่อกัน เขาจะโอนกลับมาอยู่ในกลุ่มของคุณอีกครั้งหนึ่ง และเขาจะต้องทำการเริ่มต้นใหม่ โดยการทำการฟลาวน์ให้ครบเพื่อให้ได้รับการเลื่อนตำแหน่งกลับสู่ตำแหน่งนั้น ๆ อีกครั้ง

4. ดิฉันจะยังได้รับโบนัสนี้จาก “ยุคที่ 2” หรือไม่ หากกลุ่ม ยุคที่ 1 ไม่สามารถรักษายอดได้ตามกำหนด

ผู้แทนในทีมของคุณ ที่สามารถสร้างทีมจนมีตำแหน่งเป็น Qualified Group Leader ได้ และเป็น ยุคที่ 1 ของคุณ ถ้าในคาบโบนัสนี้ใด ๆ ที่เขาไม่สามารถรักษาตำแหน่งจ่ายให้ “Paid As” ในตำแหน่ง Achieved Title ของเขาได้ คะแนน GPV ของเขาจะถูกบวกกลับมาเป็นของคุณ นี่จะเป็นการลดขนาดองค์กรของคุณลง ทำให้กลุ่มในยุคที่ 2 ของคุณกลับเป็นกลุ่มยุคที่ 1 โดยปริยายเป็นการชั่วคราว

5. ดิฉันจะรักษาตำแหน่งผู้แทนให้ *ACTIVE* ได้อย่างไร

ผู้แทนที่ถือว่ายัง ACTIVE อยู่คือ ผู้แทนที่ขายได้รวมกันอย่างน้อย 250 PPV ใน 13 คาบโบนัสนี้ที่ผ่านมา (ประมาณ 6 เดือน) การที่ผู้แทนยัง ACTIVE จะทำให้องค์กรของคุณไม่เปลี่ยนแปลง หากคุณทำยอดขายไม่ถึง 250 PPV ใน 13 คาบโบนัสนี้ คุณเสียสถานะของการเป็นผู้แทน และ องค์กรของคุณ

หากคุณต้องการ คุณสามารถกลับเข้าร่วมงานกับบริษัทฯ ใหม่ ได้หลังจากที่คุณได้เสียสถานะ ACTIVE ของการเป็นผู้แทนไปแล้ว แต่คุณเริ่มต้นได้ใหม่ในตำแหน่งผู้แทนเท่านั้น คุณจะต้องสร้างองค์กรของคุณขึ้นมาใหม่ เพราะคุณไม่สามารถดึงคืนองค์กรเดิมของคุณกลับมาได้อีก กรุณาดูเงื่อนไข และวิธีต่าง ๆ ในการกลับเข้าร่วมงานกับบริษัทฯ-แวร์ใหม่

6. การให้ตัวเลข 2 คาบของ GPV เพื่อให้รักษาตำแหน่งอยู่มีผลต่อการคำนวณโบนัสนี้ยอดขายส่วนตัว หรือ โบนัสนักพัฒนาทีมหรือไม่อย่างไร

ไม่ การให้ตัวเลข GPV ในการรักษาตำแหน่ง Qualified Group จะไม่มีผลต่อการคำนวณโบนัสนี้ยอดขายส่วนตัว หรือ โบนัสนักพัฒนาทีม การคำนวณโบนัสนี้เหล่านี้ จะคำนวณตามยอด GPV ของคุณในแต่ละคาบ

อภิธานศัพท์

- ACTIVE - สถานะการเป็นผู้แทนขาย:** บริษัทฯ ยึดถือว่าคุณยัง Active อยู่หากคุณมียอดขายรวม 250 PPV ระหว่าง 13 คาบไบนัสที่ผ่านมา
- INDEPENDENT DIRECT SELLING REPRESENTATIVE AGREEMENT (RW1) -**
ใบสมัครและ/หรือสัญญาเป็นผู้แทนขายตรงอิสระ: เป็นข้อสัญญาตกลงทางกฎหมายระหว่างคุณกับบริษัทฯ รีนา-แวร์ ซึ่งครอบคลุมถึงสิทธิ หน้าที่ และความรับผิดชอบทั้งของคุณและของบริษัทฯ เป็นเอกสารที่สำคัญมาก ส่วนคู่มือการทำธุรกิจ (นโยบาย และ ระเบียบปฏิบัติ) จะเป็นส่วนเพิ่มเติมของสัญญาผู้แทนขายตรงอิสระ ขอให้อ่านและทำความเข้าใจอย่างละเอียด
- PROMOTION - การเลื่อนตำแหน่ง:** เมื่อคุณได้ทำหรือมีคุณสมบัติครบตามเงื่อนไขในการที่จะขึ้นสู่ตำแหน่งในระดับที่สูงขึ้น คุณจะได้รับการเลื่อนตำแหน่งโดยอัตโนมัติสู่ตำแหน่งนั้นทันที ซึ่งจะให้คุณมีสิทธิในการได้เข้ามาทดลองสำหรับผู้นำหรือสูงกว่า และมีสิทธิที่จะมีรายชื่อตามตำแหน่งนั้น จนกว่าคุณจะขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงกว่า ในการที่จะได้รับการจ่ายผลประโยชน์ให้ตามตำแหน่งของคุณ คุณจะต้องทำหรือมีคุณสมบัติครบตามข้อกำหนด ตำแหน่งจ่ายให้ "Paid As" ที่กำหนดไว้ในแต่ละระดับ
- INDEPENDENT REPRESENTATIVE - ผู้แทนขายตรงอิสระ:** โดยความหมายทั่ว ๆ ไปของรีนา-แวร์ หมายถึง ผู้รับจ้างทำงานอิสระ ผู้ซึ่งรับค่าตอบแทนจากรีนา-แวร์ ในรูปแบบของค่าคอมมิชชั่น และ แล-ไบนัสต่าง ๆ จากการขายสินค้าของบริษัทฯ และการพัฒนาผู้อื่น ผู้อื่นผู้ซึ่งก็ขายสินค้าของบริษัทฯ เช่นเดียวกัน ผู้แทนขายตรงอิสระ มิใช่พนักงานหรือลูกจ้างของรีนา-แวร์ **หมายเหตุ:** เว้นแต่สำหรับการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระในแง่ของกฎหมาย จะถูกระบุอยู่ใน RW1 ซึ่งผู้แทนใหม่ทุกคน จะต้องลงนามเมื่อตอนเริ่มงาน
- BONUS - ไบนัส:** ไบนัส คือ รางวัลตอบแทนที่คุณสามารถทำยอดขายได้หรือสร้างอวอร์ดได้ คุณจะได้รับทุกคาบไบนัสและคิดจากยอด CV ของสัญญาที่ได้ส่งสินค้าเรียบร้อยแล้วของตัวเอง หรือ ของผู้แทนอื่น คุณต้องมีคุณสมบัติของการมีสิทธิรับไบนัส (BONUS QUALIFIED) จึงจะได้รับไบนัส
- LEADER BONUS - ไบนัส Leader:** ไบนัสต่าง ๆ จ่ายให้กับ Leader และ ผู้มีตำแหน่งที่สูงกว่า จากสัญญาที่สินค้าได้ถูกส่งเรียบร้อยแล้ว ของกลุ่มต่าง ๆ ในองค์กรของผู้นำนั้น ๆ ได้สูงสุดถึงยุคที่ 3 จำนวนยุคซึ่งคุณจะได้รับจากการจ่ายไบนัส Leader และ อัตราร้อยละของ ไบนัส Leader จะถูกกำหนดจากตำแหน่งจ่ายให้ "Paid As" ของคุณเอง คุณจะต้องรักษา Qualified Group ของคุณ ในการที่จะได้รับไบนัส Leader
- ELITE LEADERSHIP BONUS - ไบนัส Elite Leadership:** กรุณาดูรายละเอียดทั้งหมดของ ไบนัส Silver Elite Leadership ไบนัส Gold Elite Leadership และไบนัส Platinum Elite Leadership
- PLATINUM ELITE LEADERSHIP BONUS - ไบนัส Platinum Elite Leadership:** 1.5% ไบนัสจำนวนจากยอด SHIPPED CV ของอวอร์ดทั้งหมดของคุณเรื่อยลงไปถึง Platinum Executive Leader คนถัดลงไป
- GOLD ELITE LEADERSHIP BONUS - ไบนัส Gold Executive Leader:** 1.5% ไบนัสจำนวนจากยอด SHIPPED CV ของอวอร์ดทั้งหมดของคุณเรื่อยลงไปถึง Gold Executive Leader คนถัดลงไป
- SILVER ELITE LEADERSHIP BONUS - ไบนัส Silver Executive Leader:** 1.5% ไบนัสจำนวนจากยอด SHIPPED CV ของอวอร์ดทั้งหมดของคุณเรื่อยลงไปถึง Silver Executive Leader คนถัดลงไป
- GROUP DEVELOPMENT BONUS - ไบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) :** เป็นรางวัลสำหรับการพัฒนาทีมของคุณ ไบนัสนี้จ่ายจากการคำนวณ SHIPPED CV ของผู้แทนอื่น ๆ ในกลุ่มของคุณ เปอร์เซ็นต์ไบนัสนี้ คำนวณโดยผลต่างของเปอร์เซ็นต์ไบนัสส่วนตัวของผู้แทนคนอื่นในกลุ่มกับเปอร์เซ็นต์ไบนัสส่วนตัวของคุณ
- RECRUITING BONUS - ไบนัสแนะนำผู้แทน:** ไบนัส จำนวน 3% จ่ายให้กับคุณ จากการขายของผู้แทนที่คุณได้แนะนำเข้ามา ทราบเท่าที่พวกเขาจะมีความเป็นผู้แทนขายของบริษัทฯ ไบนัสนี้ จะถูกจ่ายให้กับผู้ที่แนะนำเข้ามาเท่านั้น และ ไม่สามารถโอนให้กันและกันได้ สำหรับผู้แทนทั้งหมดสภาพเป็นผู้แทนขายของบริษัทฯ ไปแล้วเกินกว่า 13 คาบไบนัส และ ได้กลับเข้าร่วมงานใหม่กับบริษัทฯ ด้วยการชักชวนของผู้แทนคนใหม่ ไบนัสแนะนำผู้แทนนี้ จะถูกจ่ายให้กับ ผู้ที่แนะนำคนใหม่
- PERSONAL SALES BONUS - ไบนัสยอดขายส่วนตัว:** คือ ไบนัสจ่ายจากยอดขายส่วนตัวของคุณในระดับต่าง ๆ ที่คุณขายได้ อัตราเปอร์เซ็นต์นี้กำหนดโดย GPV ของคุณและจ่ายให้ตาม SHIPPED CV ของยอดขายคุณในแต่ละคาบไบนัส
- BONUS QUALIFIED - คุณสมบัตินของการมีสิทธิรับไบนัส:** คุณสมบัตินของการมีสิทธิที่จะได้รับไบนัส คุณต้องทำยอดขายให้ได้ 50 PPV ในแต่ละคาบไบนัส หรือเฉลี่ย 50 PPV ต่อคาบไบนัส ของคาบไบนัสนี้และก่อนหน้านี (ยอดขายขั้นต่ำ SOPPV นี้ยกเว้นให้กับระดับ Silver Executive Leader และ ระดับที่สูงกว่า) ถ้าคุณทำได้น้อยกว่าจำนวนนี้ คุณจะไม่ได้รับไบนัสใด ๆ เลยในคาบไบนัสนั้น ๆ แต่ไม่เกี่ยวกับค่าคอมมิชชั่น ที่คุณจะได้รับทราบเท่าที่คุณยังมีความเป็นผู้แทนขายของรีนา-แวร์อยู่
- QUALIFIED GROUP STATUS - สถานะ Qualified Group:** คุณจะได้รับการ สถานะ Qualified Group เมื่อกลุ่มส่วนตัวของคุณทำได้ตามข้อกำหนดในการที่จะเป็น Qualified Group
- COMMISSION - คอมมิชชั่น:** เงินที่คุณจะได้รับจากการขายสินค้าด้วยตัวคุณเอง เงินนี้คำนวณเป็นเปอร์เซ็นต์ของ CV ของสินค้าชิ้นนั้น และ จะจ่ายทุกสัปดาห์หลังจากบริษัทได้ส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว

17. **COMPRESSION - การลดขนาดองค์กร:** เมื่อคุณไม่สามารถทำตามข้อกำหนดในการรักษาการเป็น Qualified Group ได้ในคาบโบนัสใด ๆ คะแนน GPV ของเขาจะถูกนำไปรวมกับรวมให้กับผู้ที่ Qualified ต่อจากเขาหรือเธอ นี่หมายถึงการลดขนาดองค์กร การลดขนาดองค์กรนี้เป็นการทำชั่วคราว และ จะถูกกลับไปเป็นเช่นเดิมหลังจากคุณนั้นสามารถทำตามข้อกำหนดในการเป็น Qualified Group อีกครั้งหนึ่ง
18. **COPY RIGHT - ลิขสิทธิ์:** วัสดุต่าง ๆ เช่น สิ่งพิมพ์ หนังสือ คู่มือ โบรชัวร์ วิดีโอเทป เทปเสียง ใบสมัคร ฯลฯ มีบุคคลที่เป็นเจ้าของถูกต้อง คือ บุคคลที่ได้คิดค้นและประดิษฐ์ขึ้น การเปลี่ยนแปลงคำศัพท์สองสามคำมิได้เปลี่ยนลิขสิทธิ์ เป็นการผิดกฎหมายที่จะทำสำเนาวัสดุเหล่านี้เพื่อจะเรียบเรียงคำพูดใหม่ก็ตาม วัสดุทุกชิ้นที่รีนา-แวร์ผลิตและนำเสนอหรือมีตรารีนา-แวร์ปรากฏอยู่เป็นลิขสิทธิ์รีนา-แวร์ทั้งสิ้น และบุคคลใดก็ตามไม่สามารถนำไปทำซ้ำโดยไม่ได้รับความเห็นชอบเป็นลายลักษณ์อักษรจากรีนา-แวร์
19. **STARTER KIT - ชุดช่วยขาย:** เครื่องมือ แบบฟอร์ม โบรชัวร์ และ ข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นในการเริ่มต้นธุรกิจรีนา-แวร์ จะไม่มีค่าคอมมิชชั่น หรือ โบนัส จ่ายให้จากการขายชุดช่วยขายนี้
20. **INFINITY POOL:** เงินกอกลางจำนวน 0.5% ของยอดขาย CV ทั้งหมดของบริษัท ในคาบนั้น ๆ ในแต่ละคาบโบนัส ถ้าคุณมีตำแหน่งเป็น Platinum Executive Leader และมีตำแหน่งจ่ายให้ "Paid As" เป็น Platinum Executive Leader ในคาบนั้น คุณจะได้รับส่วนแบ่งใน Infinity Pool นี้ จำนวน 1 ส่วนต่อการมี Platinum Executive Leader อยู่ใต้บังคับบัญชาโดยตรง 1 คน ตราบนั่นที่เขามีสถานะมีตำแหน่งจ่ายให้ "Paid As" เป็น Platinum Executive Leader ระหว่างคาบโบนัสเดียวกันกับคุณ ส่วนแบ่ง 1 ส่วนจะไม่สูงกว่า 25% ของยอด Infinity Pool
21. **GENERATION - ยุค:** เมื่อผู้แทนคนใดในกลุ่มของคุณที่ได้เลื่อนตำแหน่งเป็นระดับ Team Builder หรือ สูงกว่า และได้สร้างกลุ่ม Qualified Group ของเขาขึ้นมา และกลุ่มของเขาจะเป็น "ยุคที่ 1" ของคุณ หากมีกลุ่มที่ได้รับการเลื่อนตำแหน่ง จากกลุ่มยุคที่ 1 ของคุณ กลุ่มใหม่จะเป็น "ยุคที่ 2" ของคุณ และเรื่อยไป
22. **QUALIFIED GROUP:** ในคาบโบนัสที่ 3 ที่คุณได้ทำ SOPPV และ กลุ่มของคุณทำได้ 2000 GPV ติดต่อกันมา คุณจะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง และมีกลุ่ม QUALIFIED GROUP ของคุณเอง ในการรักษาสถานะ QUALIFIED GROUP ของคุณ คุณจะดำรง BONUS QUALIFIED และทำ 50 PPV และ 2000 GPV ในแต่ละคาบโบนัส หรือเฉลี่ย 50 PPV และ 2000 GPV ของคาบโบนัสก่อน และ คาบโบนัสนี้
23. **PERSONAL GROUP - กลุ่มของคุณ :** คือ บุคคลที่คุณชักชวนเข้ามาและบุคคลที่คนของคุณชักชวนเข้ามาเป็นทอด ๆ กลุ่มของคุณจะไม่รวมผู้แทนที่ได้พัฒนาในกลุ่มของเขา เป็น QUALIFIED GROUP และได้เลื่อนตำแหน่งเป็น TEAM BUILDER หรือ สูงกว่า
24. **INACTIVE - การสิ้นสุดการเป็นผู้แทนขาย:** หากคุณไม่มียอดขายเกินกว่า 250 PPV ใน 13 คาบโบนัสที่ผ่านมา บริษัทฯ ถือว่าคุณสิ้นสุดการเป็นผู้แทนขาย ซึ่งคุณจะเสียสิทธิ์ของคุณไป
25. **POLICIES AND PROCEDURES - นโยบายและระเบียบปฏิบัติ (คู่มือการทำธุรกิจ):** คือ กฎที่บริษัทรีนา-แวร์ (ประเทศไทย) จำกัด กำหนดเพื่อแจ้งความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับผู้แทน และระหว่างผู้แทนด้วยกัน นโยบายและระเบียบปฏิบัติจะเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาผู้แทนขายตรวจสอบและมาตรฐานการทำธุรกิจ (RW1) ซึ่งผู้แทนขายตรวจสอบทุกคนจะต้องลงนาม
26. **GRACE PERIOD - ระยะผ่อนปรน:** เมื่อมีการเลื่อนตำแหน่งของผู้แทนในกลุ่มของคุณขึ้นเป็น Qualified Group Leader ในคาบโบนัสหนึ่ง คุณจะได้รับการผ่อนปรนโดยลดจำนวน GPV ที่จะต้องทำลงเป็นการชั่วคราว เพื่อรักษาสถานะ Qualified Group ไว้ ระยะผ่อนปรนนี้จะให้เพียงครั้งเดียวต่อผู้แทนที่ได้เลื่อนตำแหน่งเป็นระดับ LEADER ครั้งแรก การผ่อนปรนนี้ใช้กับการเลื่อนตำแหน่งของผู้แทนคนนั้น ๆ ในครั้งแรกเท่านั้น มันจะไม่ใช้สำหรับคนคนเดียวกันที่เคยถูกลดตำแหน่งและเลื่อนตำแหน่งกับขึ้นมาอีกครั้ง
27. **EARNINGS PLAN - แผนรายได้:** คือ ชุดของคำจำกัดความและผลรวมที่ต้องการ ในเรื่องของทั้ง คุณสมบัติ และการรักษาสถานะ ในการที่รีนา-แวร์จะทำการจ่ายค่าคอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ
28. **GROUP POINT VOLUME (GPV):** กลุ่มผู้คนที่รวมอยู่ใน GPV ก็คือ คุณ และ ผู้แทนในกลุ่มของคุณเอง ผู้แทนที่คุณได้เป็นคนแนะนำเข้ามา และผู้คนที่ผู้แทนเหล่านั้นเป็นคนแนะนำเข้ามาอยู่ในกลุ่มของคุณเป็นต้น Volume คือ ยอดรวมของ PV จากการยอดขายที่สินค้าไปถูกจัดส่งเรียบร้อยแล้วของคุณ และผู้แทนในกลุ่มของคุณเป็นคนขายในคาบโบนัสนั้น ๆ หากมีผู้แทนคนใดในกลุ่มของคุณได้รับการเลื่อนตำแหน่ง GPV ของเขาและผู้คนที่ในกลุ่มของเขา จะไม่ถูกนับเป็นยอด GPV ให้กับคุณ
29. **ORGANIZATION - องค์กร:** คือ ผู้แทนที่คุณเป็นคนแนะนำเข้ามาด้วยตัวคุณเอง รวมถึงผู้แทนที่ได้ถูกแนะนำให้เข้ามาจากผู้แทนที่คุณแนะนำเข้ามาเอง เรื่อย ๆ ไป โดยไม่มีที่สิ้นสุด
30. **"PAID AS" - การ "จ่ายให้":** คุณจะได้รับการรายได้ ไม่ใช่แค่ขึ้นกับตำแหน่งของคุณเท่านั้น แต่จะมาจากที่คุณสามารถทำตามตามกฎเกณฑ์ที่ตั้งไว้ในแต่ละคาบโบนัส เพื่อที่จะได้มีสถานะ "จ่ายให้" ในตำแหน่งนั้นด้วย ยกตัวอย่าง คุณอาจมีตำแหน่ง Leader แต่ในการที่จะได้รับรายได้ทั้งหมดตามตำแหน่งนั้น คุณจะจะต้องทำตามคุณสมบัติต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในแผนรายได้ด้วย ในการที่จะมีสถานะจ่ายให้ที่ Leader ถ้าคุณไม่สามารถทำตามคุณสมบัติต่าง ๆ ได้ในคาบโบนัสใด คุณจะมีสถานะจ่ายให้สูงสุดเท่าที่คุณมีคุณสมบัติเท่านั้น อย่างไรก็ตาม คุณก็ยังจะยังคงมีตำแหน่งเป็น Leader อยู่ ถึงแม้ว่าในคาบโบนัสนั้น คุณจะไม่สามารถมีสถานะจ่ายให้เท่ากับตำแหน่งของคุณก็ตาม
31. **PERSONAL POINT VOLUME (PPV):** ผลรวมของ PV ของยอดขายสินค้าส่วนตัวของคุณในคาบหนึ่ง ๆ

32. **SPONSOR:** เมื่อคุณแนะนำผู้แทนใหม่เข้ามา คุณจะเป็นผู้แนะนำ (Recruiter) ของเขา และ โดยปริยาย คุณก็เป็น Sponsor ของเขาด้วยเช่นกัน
 ในฐานะ ผู้แนะนำ/Sponsor คุณมีสิทธิที่จะได้รับโบนัส จากยอดขายของผู้แทนที่คุณแนะนำเข้ามา ซึ่งก็จะรวมถึงโบนัสแนะนำผู้แทน
 คุณจะยังคงเป็นผู้แนะนำ/ Sponsor ของเขา ตราบเท่าที่คุณยังมีสถานะเป็นผู้แทนขายของบริษัท
 (ยกเว้นผู้แทนที่คุณแนะนำเข้ามาหมดสภาพการเป็นผู้แทน) ถ้าคุณหมดสภาพการเป็นผู้แทนขาย หรือ คุณ หรือ บริษัทฯ
 ได้บอกเลิกสัญญาของคุณที่มีกับรีนา-แวร์ องค์กรของคุณซึ่งจะรวมถึงผู้คนที่คุณเป็นคนแนะนำเข้ามา และคนอื่น ๆ ที่คุณเป็น Sponsor
 จะถูกโอนขึ้นไปถึงกับผู้ที่มีสิทธิขั้นถัดไป ซึ่งจะเป็น Sponsor คนใหม่ของพวกเขาต่อไป ดังนั้น Sponsor คนใหม่จะมีสิทธิได้รับโบนัสต่าง ๆ
 จากยอดขายของพวกเขา กรุณาจำไว้ด้วยว่า โบนัสแนะนำผู้แทนจะถูกจ่ายให้กับผู้แนะนำตัวจริงเท่านั้น และ จะไม่สามารถโอนให้แก่ผู้อื่นได้
33. **BONUS PERIOD – คาบโบนัส:** ช่วงเวลา 2 สัปดาห์ ซึ่งจะให้คำนวณเงินโบนัสต่าง รวมทั้งการพิจารณาคุณสมบัติในการเลื่อนตำแหน่ง
34. **BIWEEKLY – ทุก 2 สัปดาห์:** จะเกิดขึ้นทุก ๆ 2 สัปดาห์
35. **RECRUIT:** คือ บุคคลที่สมัครเป็นผู้แทนขายตราบอิสระ และลงนามในสัญญาผู้แทนขายตราบอิสระและเอกสารประกอบอื่น ๆ
 เพื่อประสงค์จะเป็นผู้แทนขายตราบอิสระของบริษัทรีนา-แวร์
36. **RECRUITER – ผู้ชักชวน หรือผู้แนะนำ:** ผู้แทน หรือ ผู้จัดการที่แนะนำชักชวนบุคคลอื่น ๆ มาเป็นผู้แทนขายตราบอิสระของรีนา-แวร์
 ผู้ชักชวนอาจจะได้รับโบนัสต่าง ๆ จากการขายของผู้แทนใหม่
37. **RE-INSTATED – การรับกลับ:** เมื่อคุณมีสถานะเป็น INACTIVE ไปแล้ว
 องค์กรของคุณจะถูกโอนขึ้นไปยังผู้ที่มีคุณสมบัติถัดไปจากคุณในกลุ่มอ็ฟไลน์ของคุณอย่างถาวร และในภายหลัง
 ถ้าคุณต้องการที่จะกลับเขามาร่วมงานกับรีนา-แวร์อีก คุณสามารถกลับมาในตำแหน่งเริ่มต้น และสร้างองค์กรของคุณใหม่
 เพราะทีมเก่าของคุณได้ถูกโอนไปให้ผู้อื่นแล้ว และคุณไม่สามารถได้คืนเหล่านั้นกลับคืน
38. **OPPORTUNITY MEETING:** คือ การประชุมสังสรรค์ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะแนะนำและอธิบายโอกาสธุรกิจแก่ผู้สนใจทั่วไป
39. **ROLL-UP – การโอนขึ้น:** หากไม่สามารถรักษาสถานภาพการเป็นผู้แทนขายตราบอิสระกับบริษัทฯ ได้ หรือ คุณ หรือ บริษัทฯ
 ได้ทำการยกเลิกสัญญากับ รีนา-แวร์ องค์กรทั้งหมดของคุณจะถูกโอนขึ้นไปถึงกับผู้ที่อยู่เหนือคุณขึ้นไปในสายงานของคุณ
40. **ACHIEVED TITLE – ตำแหน่ง:** ตำแหน่งของคุณจะขึ้นอยู่กับระดับผลงานของคุณตามที่กำหนดไว้ในแผนรายได้
 ถึงแม้ว่าคุณจะมีตำแหน่งสูงสุดตามที่คุณทำได้ แต่ในแต่ละคาบโบนัส คุณจะได้รับรายได้ตามตำแหน่งจ่ายให้ “Paid As” ตามผลงานของคุณในคาบนั้น ๆ
41. **COMMISSION VALUE (CV):** จำนวนเงินซึ่งนำไปคำนวณเพื่อจ่ายเป็นคอมมิชชั่นและโบนัส สินค้าทุกตัวจะมีค่า CV
 ซึ่งจะแตกต่างจากราคาขายปลีก และ PV
42. **POINT VALUE (PV):** สินค้าจะมี PV มาให้เพื่อใช้ในการรวบรวมทำ PPV และ GPV POINT นี้
 ใช้ในการกำหนดคุณสมบัติเลื่อนตำแหน่งและโบนัส
43. **“SHIPPED” SALE:** ยอดขายที่ถูกพิจารณาว่าเป็น Shipped Sale
 นั้นเมื่อมันได้ถูกผ่านการพิจารณาและสินค้าได้ถูกจัดส่งให้กับลูกค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และ สามารถคำนวณจ่ายคอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ ให้กับคุณ
 กรุณาตรวจสอบคำจำกัดความอีกครั้งในส่วนขอ “คุณจะได้รับเงินรายได้ของคุณอย่างไร” ในคู่มือนี้
44. **PAID-ON VOLUME (POV):** คือ ยอดรวมขอ POINT VALUE (PV) ของใบสั่งซื้อทั้งหลายที่ผู้แทน
 หรือผู้จัดการได้รับคอมมิชชั่นหรือโบนัสPOV นี้ไม่รวมถึง CV ที่เกี่ยวข้องกับการจ่ายเงิน INFINITY POOL
45. **TOTAL ORGANIZATIONAL VOLUME (TOV):** ผลรวมขอ PV ของสินค้า ซึ่งขายโดยตัวคุณเอง หรือ ทุกคนทุกระดับในองค์กรของคุณ

ผลิตเพลินไปกับ ความแตกต่าง ของรีนา-แวร์

ในตอนนี้ คุณได้เข้าร่วมกับรีนา-แวร์ และ พร้อมที่จะเริ่มต้นสร้างธุรกิจของตัวเองได้แล้ว มันเป็นเรื่องสำคัญมาก ๆ สำหรับคุณ ที่จะต้องเข้าใจ และ นำเครื่องมือ และ โปรแกรมต่าง ๆ ที่ได้กล่าวถึงในคู่มือนี้ไปใช้ พวกมันเหล่านี้ จะช่วยให้คุณได้ใช้พลังอำนาจของแผนรายได้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และ จะช่วยนำคุณไปในทิศทางที่มีประสิทธิภาพต่อการบริหารจัดการธุรกิจของคุณ