

ประเด็นปัญหาเกี่ยวกับ...

ส่งเสริมการขาย



100
ประเด็นปัญหา



ที่นักบัญชีไม่ควรมองข้าม

หัวข้อสัมมนา

1. แจกอย่างไรไม่มีภาษี
2. ลดอย่างไรบัญชีไม่ต้องบวกกลับรายจ่าย
3. แถมอย่างไรไม่เกินสมควร ปลอดภัยภาษี
4. การทำส่งเสริมการขายต้องทำกับใคร
* ลูกค้าที่ซื้อสินค้า หรือรับบริการ * ลูกค้าของลูกค้า
5. วิธีการออกใบกำกับภาษี, ใบลดหนี้ และการลงรายงานภาษีซื้อ, รายงานภาษีขาย (20 ประเด็น)
6. ตารางเปรียบเทียบภาษีมูลค่าเพิ่มส่งเสริมการขาย-ค่ารับรอง (10 ประเด็น)
7. การวางแผนภาษี Promotion อย่างไรต้องหักภาษี อย่างไรต้องมีภาษีมูลค่าเพิ่ม

SCAN เพื่อจองสัมมนา



- * การจ่ายเงินช่วยค่าโฆษณาให้ตัวแทนจำหน่ายที่ตัวแทนจ่ายไปก่อน * ให้รางวัลแก่ผู้ซื้อสินค้าที่สะสมชิ้นส่วนแล้วมาแลกรางวัล
- * พาลูกค้าไปเลี้ยงรับรอง และมอบของรางวัลให้ลูกค้า * ขายสินค้า 100 ชิ้นแถม 10 ชิ้น
- * แจกทัวร์ (ไปเที่ยวต่างประเทศ) ให้ผู้ซื้อที่โชคดีจับสลากได้ * การทำโปรโมชั่นคู่ของส่วนลดร่วมกับห้างสรรพสินค้า
- * ให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่ขายอดถึงเป้าไปสัมมนาที่ต่างประเทศ
- * เป็นผู้ให้บริการขนส่งทำโปรโมชั่นจ้างขนส่งครบ 10 เทียวแถม 1 เทียว
- * ให้เป้ากับตัวแทนจำหน่ายถ้าซื้อสินค้าครบ 500,000 หน่วยจะได้รับส่วนลด
- * ตั้งรางวัลให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าใครจัดร้านสวยที่สุดได้รางวัล
- * ขายสินค้าราคา 10,000 บาท ลดราคาให้ทันที 10% ระบุส่วนลดในใบกำกับภาษี
- * ขายสบู่ให้โรงแรมเพื่อนำไปบริการผู้พัก สิ้นปีผู้ขายสบู่ให้ส่วนลด 10% ของยอดซื้อ
- * ผู้ซื้อสินค้า ซื้อชื่อ โดยผู้ขายวางเงินไว้ว่าถ้าชำระค่าสินค้าภายใน 30 วัน ลดราคาให้ 5%
- * ได้รับเงินช่วยเหลือจากผู้ขาย (ผู้ผลิต) เพื่อทำการส่งเสริมการขายสินค้าของผู้ขาย (ผู้ผลิต) เช่น ค่าโฆษณา
- * ตกลงราคาขายสินค้าด้วยวาจาแต่ผู้ขายออกใบแจ้งหนี้/ใบกำกับภาษีสูงเกินไปจึงออกใบลดหนี้ในภายหลัง
- * ผู้ผลิตทำ Promotion สินค้าโดย Dealer รายใดขายสินค้าของผู้ผลิตจะได้รับเงินสนับสนุนชิ้นละ 100 บาท

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 26 ตุลาคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

โรงแรมสวิตโฮเทล กรุงเทพฯ รัชดา

(ถ.รัชดาฯ สี่แยกห้วยขวาง) รถไฟฟ้าใต้ดิน MRT
สถานีห้วยขวาง ทางออกอาคารจอดรถ

อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

วิทยากร

อาจารย์รุ่งทิพย์ ธัญวงษ์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ
กรมสรรพากร

- * โปรโมชันทำยอดขายเดือนตามจำนวนที่กำหนดมีรางวัล
- * Promotion ลูกค้ารายใดซื้อครบ 1 ล้านบาท สิ้นปีให้ส่วนลด 10%
- * จัด Meeting Dealer และแจกของรางวัลแก่ Dealer * แจกรางวัลให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าตามยอดที่กำหนด
- * ผู้ผลิตสินค้าเป็นสปอนเซอร์รายการเกมโชว์แจกเงินรางวัลแก่ผู้เล่นเกมชนะ
- * ให้ผู้ซื้อสะสมแต้ม หรือสะสมปีมาเป็นส่วนลด ในการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- * ให้รางวัลเป็นโล่ทองคำแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่นประจำปี * ให้ส่วนลดตามเป้า ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างไร
- * บริษัทขายตรงให้รางวัลแก่บุคคลที่เป็นตัวแทนขายที่ทำเป้าได้ตามที่กำหนด
- * ทำโปรโมชันให้ลูกค้านำรถมาชนสินค้าเอง ผู้ขายจ่ายเงินช่วยค่าน้ำมันให้ผู้ใช้
- * สินค้าไปฝากขายกับห้างฯ จ่ายค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษกรณีห้างฯขายได้ตามเป้า
- * เป็นผู้รับจ้างขนส่งโดยรถตู้ ลูกค้านัดมาจ้างขนส่งครบ 10 เที่ยวจะให้เงินคืน 10%
- * ให้ Promotion แก่พนักงานของบริษัทถ้าขายสินค้าของบริษัทได้ครบตามเป้ารับรองรางวัล
- * ปีใหม่ผู้ผลิตสินค้า แจกปฏิทิน โดอาร์รี่ ของชำร่วยแก่ลูกค้าปลีก คำส่งเพื่อนำไปแจกต่อให้ผู้ใช้
- * ส่งซื้อสินค้าครบตามจำนวนที่กำหนดให้ส่วนลด 10% โดยหักออกจากค่าซื้อสินค้างวดต่อไป
- * ให้ส่วนลดตามเป้า โดยถ้าตัวแทนซื้อสินค้าครบตามที่กำหนดจะให้ส่วนลดโดยออก Credit Note
- * ทำโปรโมชันผ่อน 0% 10 เดือน ชำระเงินครบภายใน 3 เดือนลดอีก 10%
- * ขาย 100 ชุด แถม 10 ชุด แต่ของแถมส่งมอบให้ภายหลัง * ให้ส่วนลดกรณีลูกค้าชำระค่าเช่าครบก่อนกำหนด
- * ผลิตเบียร์ขายให้ลูกค้านำฝาเบียร์ 3 ฝามาแลกเปลี่ยนขวดเล็กได้ 1 ขวด
- * ให้ลูกค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปทดลองคุณภาพ * แจกประกาศเชิดชูเกียรติแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่น
- * ทำโปรโมชันหาลูกค้าได้ตามเกณฑ์จะจ่ายค่า Commission เพิ่ม 20%
- * ผู้ผลิตสินค้าทำประกันภัยสินค้าที่ได้ขายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย
- * ร้านค้าส่งนำสินค้าเข้ามาแลกเปลี่ยนใหม่กับโรงงานผลิตสินค้า * ร้านอาหารให้ลูกค้าจับสลากลุ้นทานฟรีไม่ต้องจ่ายเงิน
- * ขายสินค้าราคา 500 บาท แถมสินค้าตัวอื่นราคา 500 บาทได้หรือไม่
- * ลดราคาสินค้าหลังจากที่ขายเนื่องจากลูกค้าแจ้งว่าสินค้าชำรุดเสียหาย
- * คำนวณราคาสินค้าผิดพลาดสูงเกินไปจึงลดราคาสินค้าให้ Dealer
- * ให้ส่วนลดเงินสดแก่ตัวแทนจำหน่ายถ้าชำระเงินภายใน 30 วัน ลด 10%
- * ตัวแทนจำหน่ายรายใดทำงานเป็นตัวแทนมาครบ 3 ปีจะได้รับรางวัล
- * จ้างให้บริษัทอื่นทำ Promotion โดยนำสินค้าตัวอย่างไปแจกให้ลูกค้าทั่วไป
- * ตัวแทนจำหน่ายส่งสินค้าคืนแก่ผู้ผลิต เนื่องจากสินค้าเป็นคนละประเภทที่สั่งซื้อ
- * จัดรายการส่งเสริมการขายในช่วงก.ย.-พ.ย. ลูกค้ามาซื้อสินค้าจะลดให้ทันที 10%
- * โรงแรมให้บัตรกำนัลแก่ลูกค้าที่มาพักโดยใช้เป็นส่วนลดในการมาพักครั้งต่อไป
- * สินค้าชำรุดหรือหมดอายุจะคืนเงินให้ในรูปแบบของส่วนลดเพื่อนำไปหักใน invoice
- * คืนเงินค่าสินค้าให้แก่ร้านค้าปลีกเนื่องจากสินค้าหมดอายุแล้วร้านค้าปลีกเอามาคืน
- * ขายสินค้าให้ร้านค้าส่ง โดยลดทันที 5% มีเงื่อนไขว่าห้ามขายสินค้าของบริษัทคู่แข่ง
- * ผู้ผลิตให้เงินช่วยเหลือแก่บริษัทเพื่อซื้อเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกับสินค้าที่ผู้ผลิตขาย
- * จัดสมมนาเชิญลูกค้าทั่วไปและตัวแทนจำหน่ายมาร่วมโดยบริษัทออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- * จัดงานปีใหม่มีกារจับสลากของขวัญ ให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- * ให้ส่วนลดเพื่อปรับราคาตลาดของสินค้าทุกรุ่น โดยชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าในสต็อกของ Dealer
- * การเลี้ยงตอบแทนลูกค้าที่ทำยอดขายสูงมีการแจกของรางวัล และมอบโล่ให้ ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่ อย่างไร

8. สิ่งที่ต้องระวังในการทำส่งเสริมการขาย และบทกำหนดโทษที่นักบัญชีต้องทราบ

- * สะสมยอดซื้อแล้วให้เป็นส่วนลดโดยระบุส่วนลดในใบกำกับภาษีถูกต้องหรือไม่

9. การตรวจสอบของสรรพากรจากการให้ส่วนลด

- * การให้ส่วนลดกับลูกค้าบางราย * การให้ส่วนลดกับบริษัทในเครือ

10. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

