



SCAN เพื่อจองสัมมนา

# ปัญหาเกี่ยวกับ...

## ส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม

### ที่นักบัญชีไม่ควรมองข้าม

#### หัวข้อสัมมนา

1. แจกอย่างไรไม่มีภาษี
2. ลดอย่างไรบัญชีไม่ต้องบวกลบจ่าย
3. แถมอย่างไรไม่เกินสมควร ปลอดภัยภาษี
4. การทำส่งเสริมการขายต้องทำกับใคร
  - \* ลูกค้าที่ซื้อสินค้า หรือรับบริการ
  - \* ลูกค้าของลูกค้า
5. วิธีการออกใบกำกับภาษี, ใบลดหนี้ และการลงรายงานภาษีซื้อ, รายงานภาษีขาย (20 ประเด็น)
6. ตารางเปรียบเทียบภาษีมูลค่าเพิ่มส่งเสริมการขาย-คาร์บอน (10 ประเด็น)
7. การวางแผนภาษี Promotion อย่างไรต้องหักภาษี อย่งไรต้องมีภาษีมูลค่าเพิ่ม
  - \* การจ่ายเงินช่วยค่าโฆษณาให้ตัวแทนจำหน่ายที่ตัวแทนจ่ายไปก่อน
  - \* ให้รางวัลแก่ผู้ซื้อสินค้าที่สะสมชิ้นส่วนแล้วมาแลกรางวัล
  - \* ทุกลูกค้าไปเลี้ยงรับรอง และมอบของขวัญให้ลูกค้า
  - \* ขายสินค้า 100 ชิ้นแถม 10 ชิ้น
  - \* แจกทัวร์ (ไปเที่ยวต่างประเทศ) ให้ผู้ซื้อที่โชคดียังสลากได้
  - \* การทำโปรโมชั่นคู่ส่งลงลดร่วมกับห้างสรรพสินค้า
  - \* ให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่ทำยอดถึงเป้าไปสัมมนาที่ต่างประเทศ
  - \* เป็นผู้ให้บริการขนส่งทำโปรโมชั่นจ้างขนส่งครบ 10 เทียวแถม 1 เทียว
  - \* ให้เป่ากับตัวแทนจำหน่ายถ้าซื้อสินค้าครบ 500,000 หน่วยจะได้รับส่วนลด
  - \* ตั้งรางวัลให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าใครจัดร้านสวยที่สุดได้รางวัล
  - \* ขายสินค้าราคา 10,000 บาท ลดราคาให้ทันที 10% ระบุส่วนลดในใบกำกับภาษี
  - \* ขายสุปให้โรงแรมเพื่อนำไปบริการผู้พัก สิ้นปีผู้ขายสุปให้ส่วนลด 10% ของยอดซื้อ
  - \* ผู้ซื้อสินค้า ซื้อเชื่อ โดยผู้ขายวางเงื่อนไขว่าถ้าชำระค่าสินค้าภายใน 30 วัน ลดราคาให้ 5%
  - \* ได้รับเงินช่วยเหลือจากผู้ขาย (ผู้ผลิต) เพื่อทำการส่งเสริมการขายสินค้าของผู้ขาย (ผู้ผลิต) เช่น ค่าโฆษณา
  - \* ตกลงราคาขายสินค้าด้วยวาจาแต่ผู้ขายออกใบแจ้งหนี้/ ใบกำกับภาษีสูงเกินไปถึงออกใบลดหนี้ในภายหลัง
  - \* ผู้ผลิตทำ Promotion สินค้าโดย Dealer รายได้ขายสินค้าของผู้ผลิตจะได้รับเงินสนับสนุนชิ้นละ 100 บาท

#### กำหนดการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 6 กรกฎาคม 2565

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมแกรนด์ เซ็นเตอร์พอยท์ เฟลิมิจิต

BTS สถานีเพลินจิต ทางออกที่ 5 (เข้า อ.วิทยุ)

เดินจากสถานีรถไฟประมาณ 200 เมตร

#### กำหนดการสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)

#### วิทยากร

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ

ทางด้านกฎหมายภาษีอากร

- \* โปรโมชันทำยอดขายเดือนตามจำนวนที่กำหนดมีรางวัล
- \* Promotion ลูกค้ารายใดซื้อครบ 1 ล้านบาท สิ้นปีให้ส่วนลด 10%
- \* จัด Meeting Dealer และแจกของรางวัลแก่ Dealer \* แจกรางวัลให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าตามยอดที่กำหนด
- \* ผู้ผลิตสินค้าเป็นสปอนเซอร์รายการเกมโชว์แจกเงินรางวัลแก่ผู้เล่นเกมชนะ
- \* ให้ผู้ซื้อสะสมแต้ม หรือสะสมปีมาเป็นส่วนลด ในการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- \* ให้รางวัลเป็นโลโก้ทองคำแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่นประจำปี \* ให้ส่วนลดตามเป้า ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างไร
- \* บริษัทขายตรงให้รางวัลแก่บุคคลที่เป็นตัวแทนขายที่ทำเป้าได้ตามที่กำหนด
- \* ทำโปรโมชันให้ลูกค้านำรถมาชนสินค้าเอง ผู้ขายจ่ายเงินช่วยค่าน้ำมันให้ผู้ใช้
- \* สินค้าไปฝากขายกับห้างฯ จ่ายค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษกรณีห้างฯขายได้ตามเป้า
- \* เป็นผู้รับจ้างขนส่งโดยรถตู้ ลูกค้านัดมาจ้างขนส่งครบ 10 เที่ยวจะให้เป็นเงิน 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
- \* ร้านค้าส่งนำสินค้าเข้ามาแลสินค้าใหม่กับโรงงานผลิตสินค้า \* 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
- \* คืนเงินคืนสินค้าให้แก่ร้านค้าปลีกเนื่องจากสินค้าหมดอายุแล้วร้านค้าปลีกเอามาคืน
- \* ขายสินค้าให้ร้านค้าส่ง โดยลดทันที 5% มีเงื่อนไขว่าห้ามขายสินค้าของบริษัทคู่แข่ง
- \* ผู้ผลิตให้เงินช่วยเหลือแก่บริษัทเพื่อซื้อเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกับสินค้าที่ผู้ผลิตขาย
- \* จัดสัมมนาเชิญลูกค้าทั่วไปและตัวแทนจำหน่ายมาร่วมโดยบริษัทออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- \* จัดงานปีใหม่มีกារจับสลากของขวัญ ให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- \* ให้ส่วนลดเพื่อปรับราคาตลาดของสินค้าทุกรุ่น โดยชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าในสต็อกของ Dealer
- \* การเลี้ยงตอบแทนลูกค้าที่ทำยอดขายสูงมีการแจกของรางวัล และมอบโลโก้ ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่ อย่างไร

## 8. สิ่งที่ต้องระวังในการทำส่งเสริมการขาย และบทกำหนดโทษที่นักบัญชีต้องทราบ

- \* สะสมยอดซื้อแล้วให้เป็นส่วนลดโดยระบุส่วนลดในใบกำกับภาษีถูกต้องหรือไม่

## 9. การตรวจสอบของสรรพากรจากการให้ส่วนลด

- \* การให้ส่วนลดกับลูกค้าบางราย \* การให้ส่วนลดกับบริษัทในเครือ

## 10. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี