



ประเด็นปัญหาเกี่ยวกับ...

ส่งเสริมการขาย

- ลด
- แลก
- แจก
- แถม



ที่นักบัญชีไม่ควรมองข้าม

หัวข้อสัมมนา

1. แจกอย่างไรไม่มีภาษี
2. ลดอย่างไรบัญชีไม่ต้องบวกลับรายจ่าย
3. แลกอย่างไรไม่เกินสมควร 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
- * การทำโปรโมชั่นขึ้นคูปองส่วนลดร่วมกับห้างสรรพสินค้า
- * ให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่ขายได้ถึงเป้าไปสัมมนาที่ต่างประเทศ
- * เป็นผู้ให้บริการขนส่งทำโปรโมชั่นจ้างขนส่งครบ 10 เทียวแถม 1 เทียว
- * ให้เป้ากับตัวแทนจำหน่ายถ้าซื้อสินค้าครบ 500,000 หน่วยจะได้รับส่วนลด
- * ตั้งรางวัลให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าใครจัดร้านสวยที่สุดได้รางวัล
- * ขายสินค้าราคา 10,000 บาท ลดราคาให้ทันที 10% ระบุส่วนลดในใบกำกับภาษี
- * ขายสุบให้โรงแรมเพื่อนำไปบริการผู้พัก สิ้นปีผู้ขายสุบให้ส่วนลด 10% ของยอดซื้อ
- * ผู้ซื้อสินค้า ซื้อเชื่อ โดยผู้ขายวางเงินไปว่าถ้าชำระค่าสินค้าภายใน 30 วัน ลดราคาให้ 5%
- * ได้รับเงินช่วยเหลือจากผู้ขาย (ผู้ผลิต) เพื่อทำการส่งเสริมการขายสินค้าของผู้ขาย (ผู้ผลิต) เช่น ค่าโฆษณา
- * ตกลงราคาขายสินค้าด้วยวาจาแต่ผู้ขายออกใบแจ้งหนี้/ ใบกำกับภาษีสูงเกินใบจริงออกใบลดหนี้ในภายหลัง
- * ผู้ผลิตทำ Promotion สินค้าโดย Dealer รายใดขายสินค้าของผู้ผลิตจะได้รับเงินสนับสนุนชิ้นละ 100 บาท

<p>วันพุธ ที่</p> <h1>26</h1> <p>ตุลาคม 2565 09.00-16.30 น.</p>	<p>อัตราค่าสัมมนา สมาชิก (Tax, HR)</p> <p>3,200 + VAT 224 = 3,424 บาท บุคคลทั่วไป</p> <p>3,700 + VAT 259 = 3,959 บาท * รับชำระเงินผ่านระบบ QR CODE หรือโอนเงินผ่านธนาคารเท่านั้น</p>	<p>วิทยากร</p> <p>อาจารย์รุ่งกิติพย์ รัญจวงษ์</p> <p>อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจราชการชำนาญการพิเศษ กรมสรรพากร</p>
---	---	--

- * โปรโมชั่นทำยอดขายเดือนตามจำนวนที่กำหนดมีรางวัล
- * Promotion ลูกค้ารายใดซื้อครบ 1 ล้านบาท สิ้นปีให้ส่วนลด 10%
- * จัด Meeting Dealer และแจกของรางวัลแก่ Dealer * แจกรางวัลให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าตามยอดที่กำหนด
- * ผู้ผลิตสินค้าเป็นสปอร์นเซอร์รายการเกมโชว์แจกเงินรางวัลแก่ผู้เล่นเกมชนะ
- * ให้ผู้ซื้อสะสมแต้ม หรือแถมปีมาเป็นส่วนลด ในการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- * ให้รางวัลเป็นโลโก้ทองคำแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่นประจำปี * ให้ส่วนลดตามเป้า ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างไร
- * บริษัทขายตรงให้รางวัลแก่บุคคลที่เป็นตัวแทนขายที่ทำเป้าได้ตามที่กำหนด
- * ทำโปรโมชั่นให้ลูกค้านำรถมาชนสินค้าเอง ผู้ขายจ่ายเงินช่วยค่าน้ำมันให้ผู้ซื้อ
- * สินค้าไปฝากขายกับห้างฯ จ่ายค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษกรณีห้างฯขายได้ตามเป้า
- * เป็นผู้รับจ้างขนส่งโดยรถตู้ ลูกค้านัดมาจ้างขนส่งครบ 10 เที่ยวจะให้เงินคืน 10%
- * ให้ Promotion แก่พนักงานของบริษัทถ้าขายสินค้าของบริษัทได้ครบตามเป้ารับของรางวัล
- * ปีใหม่ผู้ผลิตสินค้า แจกปฏิทิน ไดอารี่ ของชำร่วยแก่ผู้ค้าปลีก ค้าส่งเพื่อนำไปแจกต่อให้ผู้ซื้อ
- * ส่งซื้อสินค้าครบตามจำนวนที่กำหนดให้ส่วนลด 10% โดยหักออกจากค่าซื้อสินค้างวดต่อไป
- * ให้ส่วนลดตามเป้า โดยถ้าตัวแทนซื้อสินค้าครบตามที่กำหนดจะให้ส่วนลดโดยออก Credit Note
- * ทำโปรโมชั่นผ่อน 0% 10 เดือน ชำระเงินครบภายใน 3 เดือนลดอีก 10%
- * ขาย 100 ชุด แถม 10 ชุด แต่ของแถมส่งมอบให้ภายหลัง * ให้ส่วนลดกรณีลูกค้าชำระค่าเช่าครบก่อนกำหนด
- * ผลิตเบียร์ขายให้ลูกค้านำฝาเบียร์ 3 ฝามาแลกเบียร์ขวดเล็กได้ 1 ขวด
- * ให้ลูกค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปทดลองคุณภาพ * แจกประกาศเชิดชูเกียรติแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่น
- * ทำโปรโมชั่นหากลูกค้าได้ตามเกณฑ์จะจ่ายค่า Commission เพิ่ม 20%
- * ผู้ผลิตสินค้าทำประกันภัยสินค้าที่ได้ขายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย
- * ร้านค้าส่งนำสินค้าเข้ามาแลกเปลี่ยนใหม่กับโรงงานผลิตสินค้า * ร้านอาหารให้ลูกค้าจับสลากลุ้นทานฟรีไม่ต้องจ่ายเงิน
- * ขายสินค้าราคา 500 บาท แถมสินค้าตัวอื่นราคา 500 บาทได้หรือไม่
- * ลดราคาสินค้าหลังจากที่ขายเนื่องจากลูกค้าแจ้งว่าสินค้าชำรุดเสียหาย
- * คำนวณราคาสินค้าคิดพลาดสูงเกินไปจึงลดราคาสินค้าให้ Dealer
- * ให้ส่วนลดเงินสดแก่ตัวแทนจำหน่ายถ้าชำระเงินภายใน 30 วัน ลด 10%
- * ตัวแทนจำหน่ายรายใดทำงานเป็นตัวแทนมาครบ 3 ปีจะได้รับรางวัล
- * จ้างให้บริษัทอื่นทำ Promotion โดยนำสินค้าตัวอย่างไปแจกให้ลูกค้าทั่วไป
- * ตัวแทนจำหน่ายส่งสินค้าคืนแก่ผู้ผลิต เนื่องจากสินค้าเป็นคนละประเภทที่สั่งซื้อ
- * จัดรายการส่งเสริมการขายในช่วงก.ย.-พ.ย. ลูกค้ามาซื้อสินค้าจะลดให้ทันที 10%
- * โรงแรมให้บัตรกำนัลแก่ลูกค้าที่มาพักโดยใช้เป็นส่วนลดในการมาพักครั้งต่อไป
- * สินค้าชำรุดหรือหมดอายุจะคืนเงินให้ในรูปของส่วนลดเพื่อนำไปหักใน invoice
- * คืนเงินค่าสินค้าให้แก่ร้านค้าปลีกเนื่องจากสินค้าหมดอายุแล้วร้านค้าปลีกเอามาคืน
- * ขายสินค้าให้ร้านค้าส่ง โดยลดทันที 5% มีเงื่อนไขว่าห้ามขายสินค้าของบริษัทคู่แข่ง
- * ผู้ผลิตให้เงินช่วยเหลือแก่บริษัทเพื่อซื้อเครื่องมือที่ต้องใช้ร่วมกับสินค้าที่ผู้ผลิตขาย
- * จัดสัมมนาเชิญลูกค้าทั่วไปและตัวแทนจำหน่ายมาร่วมโดยบริษัทออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- * จัดงานปีใหม่มีกារจับสลากของขวัญ ให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- * ให้ส่วนลดเพื่อปรับราคาตลาดของสินค้าตัวรุ่น โดยชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าในสต็อกของ Dealer
- * การเลี้ยงตอบแทนลูกค้าที่ทำยอดขายสูงมีการแจกของรางวัล และมอบโลโก้ ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่ อย่างไร

8. สิ่งที่ต้องระวังในการทำส่งเสริมการขาย และบทกำหนดโทษที่นักบัญชีต้องทราบ

- * สะสมยอดซื้อแล้วให้เป็นส่วนลดโดยระบุส่วนลดในใบกำกับภาษีถูกต้องหรือไม่
- 9. การตรวจสอบของสรรพากรจากการให้ส่วนลด
 - * การให้ส่วนลดกับลูกค้าบรรยาย * การให้ส่วนลดกับบริษัทในเครือ

10. คุณธรรม จริยธรรม และจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี



