

100
ประเด็น



SCAN เพื่อจองสัมมนา

ปัญหาเกี่ยวกับ...

ส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม

ที่นักบัญชีไม่ควรมองข้าม

หัวข้อสัมมนา

1. แจกอย่างไรไม่มีภาษี
2. ลดอย่างไรบัญชีไม่ต้องบวกกลับรายจ่าย
3. แจกอย่างไรไม่เกินสมควร ปลอดภัยภาษี
4. การทำส่งเสริมการขายต้องทำกับใคร
 - * ลูกค้าที่ซื้อสินค้า หรือรับบริการ
 - * ลูกค้าของลูกค้า
5. วิธีการออกใบกำกับภาษี, ใบลดหนี้ และการลงรายงานภาษีซื้อ, รายงานภาษีขาย (20 ประเด็น)
6. ตารางเปรียบเทียบภาษีมูลค่าเพิ่มส่งเสริมการขาย-ค่ารับรอง (10 ประเด็น)
7. การวางแผนภาษี Promotion อย่างไรต้องหักภาษี อย่างไรต้องมีภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - * การจ่ายเงินช่วยเหลือให้ตัวแทนจำหน่ายที่ตัวแทนจ่ายไปก่อน
 - * ให้รางวัลแก่ผู้ซื้อสินค้าที่สะสมชิ้นส่วนแล้วมาแลกรางวัล
 - * พาลูกค้าไปเลี้ยงรับรอง และมอบของรางวัลให้ลูกค้า
 - * ขายสินค้า 100 ชิ้น แถม 10 ชิ้น
 - * แจกทัวร์ (ไปเที่ยวต่างประเทศ) ให้ผู้ซื้อที่เช็คติจิบสลาโก้
 - * การทำโปรโมชั่นของส่วนลดรวมกับห้างสรรพสินค้า
 - * ให้บริษัทตัวแทนจำหน่ายที่ทำยอดถึงเป้าไปสัมมนาที่ต่างประเทศ
 - * เป็นผู้ให้บริการขนส่งทำไปรษณีย์จ้างขนส่งครบ 10 เทียวแถม 1 เทียว
 - * ให้เป้ากับตัวแทนจำหน่ายถ้าซื้อสินค้าครบ 500,000 หน่วยจะได้รับส่วนลด
 - * ตั้งรางวัลให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าใครจัดร้านสวยที่สุดได้รางวัล
 - * ขายสินค้าราคา 10,000 บาท ลดราคาให้ทันที 10% ระบุส่วนลดในใบกำกับภาษี
 - * ขายสปาให้โรงแรมเพื่อนำไปบริการผู้พัก สิ้นปีผู้ขายสปาให้ส่วนลด 10% ของยอดซื้อ
 - * ผู้ซื้อสินค้า ซื้อชื่อ โดยผู้ขายวางเงื่อนไขว่าถ้าชำระค่าสินค้าภายใน 30 วัน ลดราคาให้ 5%
 - * ได้รับเงินช่วยเหลือจากผู้ขาย (ผู้ผลิต) เพื่อทำการส่งเสริมการขายสินค้าของผู้ขาย (ผู้ผลิต) เช่น ค่าโฆษณา
 - * ตกลงราคาขายสินค้าด้วยวาจาแต่ผู้ขายออกใบแจ้งหนี้/ใบกำกับภาษีสูงเกินไปจึงออกไปลดหนี้ในภายหลัง
 - * ผู้ผลิตทำ Promotion สินค้าโดย Dealer รายใดขายสินค้าของผู้ผลิตจะได้รับเงินสนับสนุนชิ้นละ 100 บาท

กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 13 ธันวาคม 2566

(เวลา 09.00 - 16.30 น.)

ณ โรงแรมแกรนด์ ฟอรัจูน กรุงเทพฯ

(ถ.รัชดาภิเษก สี่แยกพระราม 9) รถไฟฟ้าใต้ดิน

สถานีพระราม 9 ทางออกที่ 1

กำหนดการสัมมนา

สมาชิก (Tax, HR)

4,500 + VAT 315 = 4,815 บาท

บุคคลทั่วไป

5,200 + VAT 364 = 5,564 บาท

(รวมเอกสาร ค่ากาแฟอาหารว่าง อาหารกลางวัน)

วิทยากร

อาจารย์รุ่งกัญญา รัญจวนย์

อดีตเจ้าหน้าที่ตรวจภาษีชำนาญการพิเศษ

nsuasswaks

- * โปรโมชั่นท้ายออกรายเดือนตามจำนวนที่กำหนดมีรางวัล
- * Promotion ลูกค้ารายใดซื้อครบ 1 ล้านบาท สลับปีให้ส่วนลด 10%
- * จัด Meeting Dealer และแจกของรางวัลแก่ Dealer * แจกรางวัลให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้าตามยอดที่กำหนด
- * ผู้ผลิตสินค้าเป็นสปอร์นเซอร์รายการเกมโชว์แจกเงินรางวัลแก่ผู้เล่นเกมชนะ
- * ให้ผู้ซื้อสะสมแต้ม หรือสะสมปั๊มเป็นส่วนลด ในการซื้อสินค้าครั้งต่อไป
- * ให้รางวัลเป็นโลโก้ทองคำแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่นประจำปี * ให้ส่วนลดตามเป้า ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายอย่างไร
- * บริษัทขายตรงให้รางวัลแก่บุคคลที่เป็นตัวแทนขายที่ทำเป้าได้ตามที่กำหนด
- * ทำโปรโมชั่นให้ลูกค้านำรถมาชนสินค้าเอง ผู้ขายจ่ายเงินช่วยค้ำน้ำหนักให้ผู้ซื้อ
- * สินค้าไปฝากขายกับห้างฯ จ่ายค่าคอมมิชชั่น และเงินพิเศษกรณีห้างฯขายได้ตามเป้า
- * เป็นผู้รับจ้างขนส่งโดยรถผู้ ลูกค้าคนใดมาจ้างขนส่งครบ 10 เที่ยวจะให้เงินคืน 10%
- * ให้ Promotion แก่พนักงานของบริษัทถ้าขายสินค้าของบริษัทได้ครบตามเป้ารับของรางวัล
- * ปีใหม่ผู้ผลิตสินค้า แจกปฏิทิน ไดอารี่ ของขวัญแก่ลูกค้าปลีก ค้าส่งเพื่อนำไปแจกต่อให้ผู้ซื้อ
- * ส่งซื้อสินค้าครบตามจำนวนที่กำหนดให้ส่วนลด 10% โดยหักออกจากค่าซื้อสินค้างวดต่อไป
- * ให้ส่วนลดตามเป้า โดยถ้าตัวแทนซื้อสินค้าครบตามที่กำหนดจะให้ส่วนลดโดยออก Credit Note
- * ทำโปรโมชั่นผ่อน 0% 10 เดือน ชำระเงินครบภายใน 3 เดือนลดอีก 10%
- * ขาย 100 ชุด แกรม 10 ชุด แต่ของแถมส่งมอบให้ภายหลัง * ให้ส่วนลดกรณีลูกค้าชำระค่าเช่าครบก่อนกำหนด
- * ผลิตเบียร์ขายให้ลูกค้านำมาเบียร์ 3 ฝาแจกเบียร์ขวดเล็กได้ 1 ขวด
- * ให้ลูกค้าซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายนำสินค้าไปทดลองคุณภาพ * แจกประกาศเชิดชูเกียรติแก่ตัวแทนจำหน่ายดีเด่น
- * ทำโปรโมชั่นหาลูกค้าได้ตามเกณฑ์จะจ่ายค่า Commission เพิ่ม 20%
- * ผู้ผลิตสินค้าทำประกันภัยสินค้าที่ได้ขายให้แก่ตัวแทนจำหน่าย
- * ร้านค้าส่งนำสินค้าเข้ามาแลกสินค้าใหม่กับโรงงานผลิตสินค้า * ร้านอาหารให้ลูกค้าจับสลากลุ้นทานฟรีไม่ต้องจ่ายเงิน
- * ขายสินค้าราคา 500 บาท แกรมสินค้าตัวอื่นราคา 500 บาทได้หรือไม่
- * ลดราคาสินค้าหลังจากที่ขายเนื่องจากลูกค้าแจ้งว่าสินค้าชำรุดเสียหาย
- * ค่ามวลราคาสินค้าผิดพลาดสูงเกินไปจึงลดราคาสินค้าให้ 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
- * จัดสัมมนาเชิญลูกค้าทั่วไปและตัวแทนจำหน่ายมาร่วมโดยบริษัทออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- * จัดงานปีใหม่มีการจับสลากของขวัญ ให้แก่พนักงานฝ่ายขาย ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่
- * ให้ส่วนลดเพื่อปรับราคาตลาดของสินค้าครั้ง โดยชดเชยส่วนต่างราคาสินค้าในสต็อกของ Dealer
- * การเลือกตอบแทนลูกค้าที่ทำยอดขายสูงมีการแจกของรางวัล และมอบโลโก้ ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายหรือไม่ อย่างไร

8. สิ่งที่ต้องระวังในการทำส่งเสริมการขาย และบทกำหนดโทษที่นักบัญชีต้องทราบ

- * สะสมยอดซื้อแล้วให้เป็นส่วนลดโดยระบุส่วนลดในใบกำกับภาษีถูกต้องหรือไม่

9. การตรวจสอบของสรรพากรจากการให้ส่วนลด

- * การให้ส่วนลดกับลูกค้าบางราย * การให้ส่วนลดกับบริษัทในเครือ