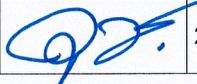




Company Policy

เรื่อง : นโยบายการขายสินค้าหรือบริการ

หมายเลขเอกสาร : PB-CO-26

	ชื่อ-สกุล	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ	วัน/เดือน/ปี
จัดทำโดย	น.ส.รัชนีวรรณ ดีเดช	ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคล		25/02/2568
ทบทวนโดย	นายสุทธิเกียรติ กิตติภักตรากุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร		25/02/2568
อนุมัติโดย	นายคุณา วิทยานกรณ์	ประธานกรรมการบริษัท		25/02/2568

 YUENHAI (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED ชื่อย่อ: YH, สัญลักษณ์: YH	นโยบายบริษัท (Company Policy)	หมายเลขเอกสาร (Doc. No.) : PB-CO-26	
		หน้าที่ (Page No)	แก้ไขครั้งที่
		3 / 4	03
		วันที่บังคับใช้ (Issue Date) : 25/02/2568	
		เรื่อง : นโยบายการขายสินค้าหรือบริการ	

1. บทนำ

เพื่อให้การบริหาร และการควบคุมด้านเอกสารและสัญญาต่างๆ ของบริษัท ยี่มมัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีระบบเป็นมาตรฐาน มีความรัดกุม และมีวิธีปฏิบัติงานที่ชัดเจน บริษัทจึงกำหนดนโยบายการขายสินค้าหรือบริการ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องถือปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ดังนี้

2. ขอบเขต

ใช้เป็นระเบียบปฏิบัติงานใน นโยบายการขายสินค้าหรือบริการ สำหรับ บริษัท ยี่มมัย (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

3. การคัดเลือกและขึ้นทะเบียนลูกค้า (Customer Selection)

บริษัทมีกระบวนการในการพิจารณาการคัดเลือกและขึ้นทะเบียนลูกค้ารายใหม่ รวมถึงการพิจารณาเงื่อนไข การค้าสำหรับการเสนอขายสินค้าหรือให้บริการ เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้ามีคุณสมบัติ และความน่าเชื่อถืออย่างเพียงพอในการทำธุรกรรมร่วมกับบริษัท

4. การสื่อสารและการให้ความรู้แก่พนักงานขาย (Communication and Training Program)

บริษัทมีการจัดอบรมให้ความรู้แก่ผู้มีหน้าที่นำเสนอขายสินค้า เพื่อให้เสนอขายและให้คำแนะนำลูกค้าได้อย่าง มีคุณภาพ และนำเสนอสินค้าหรือให้บริการได้เหมาะสมกับลูกค้า รวมถึงทักษะในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า และวิธีการปฏิบัติงาน ข้อมูลเนื้อหาของสินค้าหรือบริการที่ใช้ในสื่อสารต้องมีความถูกต้อง ครบถ้วนและชัดเจน

5. กระบวนการขาย (Sales Process)

- (1) บริษัทจัดการมีกระบวนการในการคัดเลือกผู้ทำหน้าที่เสนอขาย ต้องมีความรู้ความสามารถเพียงพอ โดยพิจารณาจากคุณสมบัติด้านการศึกษา องค์ความรู้ และ การได้รับความเห็นชอบจากผู้มีอำนาจอนุมัติ
- (2) บริษัทจัดให้มี ระเบียบในการปฏิบัติ ในกระบวนการขายอย่างครบถ้วน ชัดเจนโดยพนักงานสามารถเข้าใจ บทบาทและหน้าที่ที่ตนควรปฏิบัติให้เป็นไปอย่างถูกต้องและเหมาะสม
- (3) บริษัทมีการกำหนดช่องทางการเสนอขายสินค้า เพื่อให้เหมาะสมกับประเภทสินค้า และ กลุ่มลูกค้า เช่น เสนอขายสินค้าภายใต้ Website, Live หรือช่องทางอื่นๆ ที่บริษัทกำหนด
- (4) บริษัทจัดให้มีกระบวนการขายที่เป็นธรรมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของลูกค้าตลอดจนไม่เอาเปรียบในความ ไม่รู้ของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับการเสนอขายสินค้าหรือบริการอย่างเหมาะสม และเป็นธรรม
- (5) บริษัทจัดการมีการเก็บรักษาข้อมูลลูกค้าในที่ปลอดภัย เพื่อป้องกันการเข้าถึงโดยผู้ไม่มีหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และมีกระบวนการในการทบทวนและปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

6. การกำหนดราคาขายสินค้าหรือบริการ (Standard Price List)

บริษัทจะคิดราคาขายสินค้าหรือบริการ โดยคำนึงสภาวะเศรษฐกิจ การแข่งขัน และจากองค์ประกอบสำคัญอื่น ๆ เพื่อกำหนดราคาที่เหมาะสม รวมถึงส่วนลดโปรโมชั่น โดยผ่านการพิจารณา อนุมัติโดยผู้มีอำนาจอนุมัติ และ

 YUENHAI (THAILAND) PUBLIC COMPANY LIMITED บริษัท ยูเอ็นไฮ (ไทย) จำกัด (มหาชน)	นโยบายบริษัท (Company Policy)	หมายเลขเอกสาร (Doc. No.) : PB-CO-26	
		หน้าที่ (Page No)	แก้ไขครั้งที่
		4 / 4	03
		วันที่บังคับใช้ (Issue Date) : 25/02/2568	
เรื่อง : นโยบายการขายสินค้าหรือบริการ			

ทบทวนอย่างน้อยปีละครั้ง โดยราคาขายสินค้าหรือบริการ จะถูกประกาศ สื่อสารให้ผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นทางการเป็นปัจจุบัน เมื่อมีการอนุมัติเปลี่ยนแปลงราคา

กรณีมีการเสนอสินค้าหรือบริการที่ต่ำกว่า Standard Pricelist ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากผู้มีอำนาจ ตามกรอบอำนาจก่อนเสนอขายสินค้าหรือบริการให้ลูกค้า

7. การจัดการเรื่องร้องเรียน (Complaint Handling)

บริษัทจัดให้มีนโยบายเรื่องการรับเรื่องร้องเรียน ซึ่งกำหนดวิธีการในการรองรับและแก้ไขปัญหาข้อร้องเรียน ที่ได้รับจากลูกค้า และทำให้ลูกค้าได้รับการจัดการอย่างยุติธรรมและพึงพอใจมากที่สุด

8. การทบทวนนโยบาย

นโยบายฉบับนี้ กำหนดให้มีการทบทวนเป็นประจำอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง หรือเมื่อมีเหตุการณ์เปลี่ยนแปลง