



## หนังสือจองศูนย์ผู้แทนจำหน่าย SAN CALL

บริษัทสยามแอดวานซ์ เน็ทเวิร์คส์ จำกัด



1. หนังสือจองศูนย์ผู้แทนจำหน่ายนี้ทำขึ้นเมื่อวันที่ ..... โดยข้าพเจ้า.....  
โทร..... มีบ้านเลขที่..... ตำบล..... อำเภอ.....  
จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์ ..... ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้จองศูนย์” ฝ่ายหนึ่ง
2. บริษัท สยามแอดวานซ์ เน็ทเวิร์คส์ จำกัด โดย นาย ฉวีวรรณ ไตรวนาธรรม กรรมการผู้มีอำนาจ สำนักงานตั้งอยู่ที่  
2539 อิมพีเรียล ไลฟ์ วิลด์ ชั้น 4 ห้อง 182-184 ถ.ลาดพร้าว แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร ซึ่ง  
ต่อไปในสัญญานี้จะเรียกว่า “บริษัท” อีกฝ่ายหนึ่ง
3. ประเภทศูนย์ที่จอง  ศูนย์ผู้แทนจำหน่ายประจำอำเภอเมือง  ศูนย์ผู้แทนจำหน่ายประจำอำเภอที่ไม่ใช่อำเภอเมือง
4. กรณีศูนย์ผู้แทนจำหน่ายประจำอำเภอที่ไม่ใช่อำเภอเมือง (ยกเว้นอำเภอหาดใหญ่ เข้ากรณีข้อ 5.)  
มูลค่าหน้าบัตรที่สั่งซื้อครั้งแรก  25,000 บาท เป็นเงิน 23,375 บาท
5. กรณีศูนย์ผู้แทนจำหน่ายประจำอำเภอเมือง (ยกเว้นอำเภอเมืองสงขลา เข้ากรณีข้อ 4.)  
มูลค่าหน้าบัตรที่สั่งซื้อครั้งแรก  50,000 บาท เป็นเงิน 46,750 บาท  
ข้าพเจ้าขอจองเพื่อเป็นศูนย์ผู้แทนจำหน่ายบัตรที่บ้านที่กจำนวนเงินไว้เพื่อชำระค่าโทรศัพท์ SAN CALL ซึ่ง  
บริษัท สยามแอดวานซ์ เน็ทเวิร์คส์ เป็นผู้จัดจำหน่าย เพื่อจำหน่ายสินค้าดังกล่าวนี้ในพื้นที่ที่ข้าพเจ้าจอง ภายใต้ข้อบังคับ  
ข้อกำหนดเงื่อนไข และข้อตกลงตามสัญญาที่บริษัทกำหนดไว้แล้ว หรืออาจเกิดขึ้นในภายหลัง  
ดังนั้น ข้าพเจ้าขอตกลงรับเงื่อนไขในการจองดังต่อไปนี้

### ข้อ 1 เงื่อนไขของบริษัท

1. ผู้จองศูนย์จะต้องสมัครเป็นและดำรงสมาชิกภาพเป็นนักธุรกิจของบริษัทโดยสมบูรณ์
2. ผู้สมัครศูนย์จะต้องมีภูมิลำเนาและที่อยู่ปัจจุบันตามอำเภอหรือเขตที่จองเท่านั้น
3. ผู้จองศูนย์จะได้รับค่าตอบแทนตามแผนการตลาดโดยสิทธิ์ความเป็นนักธุรกิจและได้รับส่วนลดโดยสิทธิ์ความเป็นผู้จองศูนย์ทันทีเมื่อ  
ซื้อ กล่าวคือ บัตร 50 บาท ชำระ 46.75 บาท, บัตร 100 บาทชำระ 93.50 บาท เป็นต้น
4. ในแต่ละอำเภอหรือเขตผู้จองศูนย์จะมีได้เพียง 1 รายเท่านั้น ไม่สามารถจองซ้ำได้
5. ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ให้แบ่งตามเขต และบริษัทไม่เปิดให้จองในเขตวังทองหลาง ซึ่งเป็นเขตที่มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่
6. ศูนย์อำเภอเมืองจะต้องมียอดซื้อรวม 3 เดือนนับตั้งแต่วันจองมูลค่าบัตรไม่ต่ำกว่า 120,000 บาท (เป็นเงิน 112,200.-)  
รวมยอดที่ศูนย์ไปแนะนำศูนย์ต่อไปโดยคิดเพียงครั้งเดียวในยอดที่ซ้อนกันครึ่งของส่วนตัวหรือของศูนย์ที่ผู้จอง  
เป็นผู้แนะนำ จึงจะได้รับประกาศนียบัตรแต่งตั้งจากบริษัทฯ
7. ศูนย์อำเภอที่ไม่ใช่อำเภอเมืองจะต้องมียอดซื้อรวม 3 เดือนนับตั้งแต่วันจองมูลค่าบัตรไม่ต่ำกว่า 60,000 บาท (เป็นเงิน  
56,100.-) รวมยอดที่ศูนย์ไปแนะนำศูนย์ต่อไปโดยคิดเพียงครั้งเดียวในยอดที่ซ้อนกันครึ่งของส่วนตัวหรือของศูนย์  
ที่ผู้จองเป็นผู้แนะนำจึงจะได้รับประกาศนียบัตรแต่งตั้งจากบริษัทฯ
8. ศูนย์ที่ได้รับการแต่งตั้งข้อ 1(6,7)แล้วจะต้องมีการซื้อสินค้ามูลค่าหน้าบัตร ไม่ต่ำกว่า 6,500.- (เมือง) และ 5,000.- (ไม่ใช่เมือง) ทุกเดือน
9. ห้ามศูนย์วางขายหรือตั้งตัวแทนหรือหน่วยโฆษณาจำหน่ายข้ามเขต หากผู้จองได้วางสินค้าในอำเภอหรือเขตอื่น ๆ ได้แล้วมี  
ผู้จองศูนย์เกิดขึ้นในภายหลัง ผู้จองศูนย์จะต้องถอนสินค้ากลับ
10. ห้ามผู้จองศูนย์และศูนย์ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นทางการแล้วขายถึงผู้บริโภคต่ำกว่าราคาหน้าบัตร
11. ผู้จองศูนย์และศูนย์ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นทางการแล้วจะต้องไม่จำหน่ายสินค้าที่มีระบบการทำงานเหมือนกับ SAN CALL
12. ผู้จองที่ขาดคุณสมบัติตามข้อ 1 (6 และ/หรือ 7) และศูนย์ที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นทางการแล้วที่ขาดคุณสมบัติตามข้อ 1(8) หากมี  
ผู้อื่นประสงค์จะจองศูนย์ บริษัทฯ สงวนสิทธิ์ที่จะให้ผู้จองรายใหม่เข้าทำการสวมสิทธิ์แทนผู้จองศูนย์เดิม

