



สำนักธุรกิจการตลาด



การขายตรง(Direct Marketing)

สำนักธุรกิจการตลาด

กรกฎาคม 2563



การขายตรง(Direct Marketing)



สินค้าและผลิตภัณฑ์ยกเว้นไม้แปรรูป

1.การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้พนักงานอ.อ.ป.

เงินสด-ลด10%ตลอดเวลา

เงินผ่อนเวลาปกติลด5%-ผ่อน10เดือนฟรีดอกเบี้ย

วันสถาปนา-ลดไม่เกิน10%ผ่อน10เดือนฟรีดอกเบี้ย

2.ส่วนลดสำหรับหน่วยงานรัฐและนิติบุคคลที่ทำMOU

ยอดสั่งซื้อ10,000.-30,000บาท ลด3%

ยอดสั่งซื้อ30,000-100,000.-บาท ลด5%

ยอดสั่งซื้อ100,000-500,000.-บาท ลด10%

ยอดสั่งซื้อ500,000.-บาทขึ้นไป ลด15%



การขายตรง(Direct Marketing)



3.กรณีมีการออกร้านหรือเทศกาลจัดขึ้นเป็นครั้งคราวในรอบปี

กำหนดให้ ลดราคาตามยอดซื้อ ดังนี้

- ซื้อ50,000.-บาทลงมา ลดให้ 10%
- ซื้อ50,000-100,000.-บาท ลดให้ 15%
- ซื้อ100,000.-บาท ขึ้นไป ลดให้ 20%



การขายตรง(Direct Marketing)



การจำหน่ายไม้สักแปรรูปให้พนักงานอ.อ.ป.

เงินสด-ลด5%ซื้อได้ไม่เกิน300ลบ.ฟ.ผอ.สำนักเป็นผู้อนุมัติ

เงินผ่อน-ไม่มีส่วนลด ซื้อได้ไม่เกิน300ลบ.ฟ.ผ่อน10งวด

จำหน่ายไม้สักแปรรูปให้หน่วยงานราชการ

-ซื้อได้ไม่จำกัดจำนวน ราคาไม่ต่ำกว่าตาราง

-ชำระเป็นงวดต้องไม่เกินปีบัญชีตามระเบียบกระทรวงการคลัง

ส่งเลื่อยและสั่งซื้อต้องวางมัดจำร้อยละ30 ยกเว้นหน่วยงานราชการ

ไม้อมไสยาวเกิน1ฟุตหากต่ำกว่าตาราง ผอ.สำนักแต่งตั้งกรรมการ

เศษไม้ ปีกไม้ ผอ.สำนักแต่งตั้งกรรมการกำหนดราคาประจำปี

ไม้แปรรูปค้างเกิน1ปีมีตำหนิ ตกขนาด เสื่อมคุณภาพ



การขายตรง(Direct Marketing)



- ให้ผอ.สำนักแต่งตั้งกรรมการกำหนดราคาแต่ต้องไม่ต่ำกว่าราคาทุนแล้วประกาศประมูล หากประมูลไม่ได้ให้ติดต่อหาผู้ซื้อ
- ในกรณีที่กำหนดราคาต่ำกว่าทุนหรือต่ำกว่าราคาตารางจำหน่ายไม้ สักสวนป่าที่เป็นปัจจุบันให้ผอ.สำนักแต่งตั้งกรรมการกำหนดราคาเสนอขออนุมัติผู้อำนวยการและดำเนินประกาศประมูลหากประมูลไม่ได้ให้ติดต่อหาผู้ซื้อในราคาขั้นต่ำที่ได้รับอนุมัติ



การขายตรง(Direct Marketing)



-ให้ผอ.สำนักแต่งตั้งกรรมการกำหนดราคาแต่ต้องไม่ต่ำกว่าราคาทุนแล้ว
ประกาศประมูล หากประมูลไม่ได้ให้ติดต่อหาผู้ซื้อ

-ในกรณีที่กำหนดราคาต่ำกว่าทุนหรือต่ำกว่าราคาตารางจำหน่ายไม้ สัก
สวนป่าที่เป็นปัจจุบันให้ผอ.สำนักแต่งตั้งกรรมการกำหนดราคา
เสนอขออนุมัติผู้อำนวยการและดำเนินประกาศประมูลหากประมูล
ไม่ได้ให้ติดต่อหาผู้ซื้อในราคาขั้นต่ำที่ได้รับอนุมัติ



การขายตรง(Direct Marketing)



การจำหน่ายไม้ท่อนสักสวนป่า

5.1 การประมูลจำหน่ายทั่วไป-ใช้ตารางอ.อ.ป.เป็นฐานกำหนดราคากลาง

- กงละไม่เกิน 15 ลบ.ม.

5.2 การจำหน่ายตรงให้ราษฎรในท้องถิ่น ไม่เกิน15ลบ.ม./ครั้ง

-ใช้ตารางอ.อ.ป.เป็นฐานกำหนดราคากลางรูปแบบกรรมการ

- สัดส่วนไม่เกิน30%อยู่ในอำนาจผอ.สำนักภาค

- สัดส่วนเกิน30%แต่ไม่เกิน50%อยู่ในอำนาจผอ.อ.อ.ป.

- กรณีเลือกซื้อให้เพิ่มราคาไม่ต่ำกว่าราคาตารางอีก5%

5.3 การประมูลไม้ที่ถูกลมอดเจาะ

-ใช้ตารางอ.อ.ป.เป็นฐานกำหนดราคากลางรูปแบบกรรมการ

- อาจต่ำกว่าราคาตารางได้ ต้องเสนอ ผอ.สำนักภาคอนุมัติ

- กงละไม่เกิน 15 ลบ.ม.

5.4 การจำหน่ายให้หน่วยงานรัฐ หมู่บ้านป่าไม้ -ใช้ตารางอ.อ.ป.ไม่เกิน15ลบ.ม.อำนาจอ.อ.ป.เขต



การขายตรง(Direct Marketing)



การขายส่งสินค้าและผลิตภัณฑ์

-บุคคลทั่วไป/นิติบุคคล จะได้รับส่วนลดตามราคาขายส่ง เมื่อซื้อสินค้าแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า100,000บาท

ตลาดกลางค้าไม้ อ.อ.ป. ดำเนินการ

การจัดตั้ง “โครงการตลาดกลางค้าไม้” 2 แนวทาง

1. อ.อ.ป. จะเป็นตัวกลางในเรื่องข้อมูลทางวิชาการที่จะเชื่อมโยงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
2. อ.อ.ป. จะเป็นผู้รับซื้อไม้ไว้เอง ในแนวทางการบริหารจัดการที่ อ.อ.ป ได้กำหนดไว้ มีหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข



การขายตรง(Direct Marketing)



1. อ.อ.ป. จะเป็นตัวกลางในเรื่องข้อมูลทางวิชาการที่จะเชื่อมโยงระหว่าง
ผู้ซื้อและผู้ขาย

ผู้ประสงค์ที่จะขายไม้ จะต้องแจ้งความประสงค์ไปยังตลาดกลางค้าไม้ในพื้นที่ต่างๆ
ของ อ.อ.ป.

พร้อมแสดงหลักฐาน/เอกสารต่างๆ ดังนี้

1. เอกสารกรรมสิทธิ์ในชนิดไม้ที่ปลูก
2. สำเนาหนังสือรับรองการขึ้นทะเบียนที่ดินเป็นสวนป่า (สป.3)
3. สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและทะเบียนบ้านของผู้ประสงค์จะขายไม้
4. ข้อมูลพื้นที่แปลงปลูกไม้ พร้อมด้วย (รายละเอียดแผนผัง/เส้นทาง/แผนที่) และ
(ข้อมูลเกี่ยวกับไม้ที่จะขาย) อาทิเช่น ชนิดไม้ ปีที่ปลูก จำนวนต้น ขนาดความโต
เส้นรอบวงที่ระดับอกโดยประมาณ และภาพถ่ายประกอบทั้ง 4 ด้าน



การขายตรง(Direct Marketing)



จากนั้น อ.อ.ป. จะประเมินข้อมูลในเบื้องต้นเกี่ยวกับขนาดและลักษณะคุณภาพของไม้ที่จะขายเป็นไปตามที่ตลาดต้องการหรือไม่ ต่อมา อ.อ.ป. จะแต่งตั้งคณะกรรมการในพื้นที่ เพื่อลงพื้นที่ตรวจสอบ ประเมินคุณภาพ ปริมาณ และราคาของไม้ (ที่เป็นราคาเฉลี่ยราคากลาง) ที่เป็นธรรมทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย อ.อ.ป. จะเป็นตัวกลางในการประกาศ ประมูล จำหน่าย ผ่านช่องทางต่างๆ หาผู้ที่สนใจซื้อไม้ดังกล่าว และขั้นตอนสุดท้ายของกรณีนี้ เมื่อมีผู้ที่สนใจประสงค์ที่จะรับซื้อไม้ อาจจะติดต่อผู้ขายได้โดยตรง หรือผ่านทาง อ.อ.ป.

เมื่อการจำหน่ายไม้เสร็จสิ้นแล้ว ผู้ขายจะต้องแจ้งให้ อ.อ.ป. ทราบด้วย เพื่อจะได้อัปเดตข้อมูลการซื้อขายในกระดานข่าวของ อ.อ.ป.



การขายตรง(Direct Marketing)



2. อ.อ.ป. จะเป็นผู้รับซื้อไม้ไว้เอง ทั้งนี้ในแนวทางการบริหารจัดการที่ อ.อ.ป. ได้กำหนดไว้ จะมีหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข อ.อ.ป. จะเป็น ผู้รับซื้อไม้

ไว้เอง โดยที่จะพิจารณาไม้จากสวนป่าของเกษตรกรหรือสวนป่าเอกชน ที่แจ้งความประสงค์จะจำหน่ายว่ามีขนาด คุณลักษณะ และคุณภาพ ของเนื้อไม้ ตรงกับมาตรฐานที่ อ.อ.ป. กำหนดไว้หรือไม่ เพื่อที่จะ นำเข้าสู่กระบวนการทางด้านอุตสาหกรรมไม้ของ อ.อ.ป. เพื่อต่อยอด เป็นผลิตภัณฑ์ เพิ่มมูลค่า ในราคาที่เป็นธรรม ซึ่งจะมีขั้นตอนและ เงื่อนไข ดังนี้



การขายตรง(Direct Marketing)



1. ผู้ขายดำเนินการแจ้งความประสงค์ที่จะขายไม้ พร้อมแสดงเอกสารสิทธิ์ว่าเป็นไม้สวนป่าที่ขึ้นทะเบียนสวนป่าแล้ว
2. ไม้ที่จะขายต้องมีขนาดและคุณภาพตามที่ อ.อ.ป. ต้องการ
3. อ.อ.ป. พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการเพื่อประเมินคุณภาพ ปริมาณ ราคาไม้ และดำเนินการขออนุมัติ อ.อ.ป. ตามขั้นตอน
4. ทำสัญญาซื้อขายและชำระค่าซื้อไม้ตามสัญญาที่กำหนดไว้ร่วมกัน



การขายตรง(Direct Marketing)



สำหรับแผนการจัดทำ “โครงการจัดตั้งตลาดกลางค้าไม้” นั้น เบื้องต้น
อ.อ.ป. ได้กำหนดระยะเวลา ในการจัดทำโครงการฯ ให้แล้วเสร็จภายใน 5 ปี
นับตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไป โดยจะมอบหมายสำนักงานในภูมิภาค เป็น
ผู้รับผิดชอบและรับไปดำเนินการ ได้แก่

สำนักองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคเหนือบน

สำนักองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคเหนือล่าง

สำนักองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคกลาง

สำนักองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สำนักองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคใต้

สำนักธุรกิจการตลาด



การขายตรง(Direct Marketing)



หลักเกณฑ์การซื้อผลิตภัณฑ์และเฟอร์นิเจอร์เงินผ่อนปลอดดอกเบี้ยเพื่อสวัสดิการแห่งรัฐ

(บุคคลภาครัฐ)

- 1.ต้องเป็นข้าราชการ พนักงานราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานมหาวิทยาลัย พนักงาน/เจ้าหน้าที่ของรัฐที่เรียกชื่ออย่างอื่นและลูกจ้างประจำ
- 2.อายุไม่เกิน 59 ปี ยกเว้นข้าราชการตุลาการ อัยการหรืออื่นๆที่มีอายุราชการมากกว่า60ปีให้ใช้อายุก่อนเกษียณ 1 ปี
- 3.หน่วยงานต้นสังกัดของผู้ซื้อ เป็นผู้หักเงินเดือนของผู้ซื้อแต่ละเดือน ให้ อ.อ.ป.จนครบ ทั้งนี้ อ.อ.ป.จะเป็นผู้แจ้งให้ทราบยอดเงินของแต่ละเดือน
- 4.ไม่จำกัดวงเงินแต่ต้องได้รับการพิจารณาอนุมัติจากผู้บังคับบัญชาต้นสังกัด
- 5.ผู้ค้ำประกันจะต้องเป็นผู้บังคับบัญชาหรือผู้ที่มีตำแหน่งสูงกว่า หรือผู้ที่มีเงินเดือนสูงกว่า
- 6.เมื่อผู้ซื้อผ่อนชำระหมดสิ้นแล้ว ผู้ซื้อจะมีสิทธิ์ขอซื้อได้อีก ตามหลักเกณฑ์ที่ อ.อ.ป.กำหนดตามข้อ1-5
- 7.สถานที่ดูสินค้า คือ ห้องแสดงสินค้าสำนักงานใหญ่ ถนนราชดำเนินนอก 02-282-3243 ต่อ 143
8. ส่วนอุตสาหกรรมไม้บางโพ ถนน ประชาราษฎร์สาย 1-02-585-0339



การขายตรง(Direct Marketing)



แบบฟอร์ม/คำขอซื้อผลิตภัณฑ์และเฟอร์นิเจอร์

1. คำขอซื้อ
2. ความเห็นเจ้าหน้าที่การเงิน
3. หนังสือแสดงความยินยอมของผู้ค้าประกัน
4. หนังสือรับรองของผู้บังคับบัญชา



การขายตรง(Direct Marketing)



การสรรหาพันธมิตร/ตัวแทนจำหน่ายสินค้าผลิตภัณฑ์
แบบค่าตอบแทนทางการตลาด มียอดสั่งซื้อสะสม3เดือน

300,000-500,000 ได้รับร้อยละ3

500,000-1,000,000ได้รับร้อยละ5

1,000,000-2,000,000ได้รับร้อยละ7.5

2,000,000-5,000,000ได้รับร้อยละ10

5,000,000บาทขึ้นไปได้รับร้อยละ15



การขายตรง(Direct Marketing)



การแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ อ.อ.ป.

ผู้อำนวยการสำนักแต่งตั้งคณะกรรมการจำนวน 3 คน

-ประธานหัวหน้าฝ่าย(ระดับ8)ขึ้นไป

-กรรมการตั้งแต่พนักงาน(ระดับ5)ขึ้นไป

ออกประกาศ รับสมัครและคัดเลือกเสนอผู้อำนวยการ อ.อ.ป.อนุมัติ

-บุคคลธรรมดา ต้องบรรลุนิติภาวะ

ไม่เป็นบุคคลล้มละลาย

มีถิ่นที่อยู่เป็นหลักแหล่งและอาชีพมั่นคง



การขายตรง(Direct Marketing)



- นิติบุคคล -มีหนังสือรับรองการจดทะเบียน
- บัญชีรายชื่อหุ้นส่วน
 - ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
 - ใบอนุญาตตามที่กฎหมายกำหนด



การขายตรง(Direct Marketing)



ตัวแทนจำหน่าย

-ได้รับการแต่งตั้งจาก อ.อ.ป.

-ทำสัญญาระยะเวลาไม่น้อยกว่า5ปี

-กำหนดค่าตอบแทนไว้ในสัญญา

-อ.อ.ป.แจ้งสัญญาแต่งตั้งตัวแทนต่อสรรพากรพื้นที่ภายใน15วัน



การขายตรง(Direct Marketing)



ส่วนลด ค่าการตลาด เงื่อนไขการเข้าพัก

-ผู้อำนวยการสำนักมีอำนาจลดที่พัก ห้องประชุม

บุคคลทั่วไป ช่วงHi season ไม่เกิน30%

ช่วงLow season ไม่เกิน50%

พนักงาน / พนักงานที่เกษียณอายุ ลด50%

ส่วนราชการ สถานศึกษา ลดขั้นต่ำ(Minimum Charge)ตามตาราง(25%)

-ส่วนลดกิจกรรมด้านท่องเที่ยว

ผอ.สำนักลดได้ไม่ต่ำกว่าทุน



การขายตรง(Direct Marketing)



ส่วนลด ค่าการตลาด เงื่อนไขการเข้าพัก

-ค่าการตลาด ที่พัก ห้องประชุมและกิจกรรมด้านท่องเที่ยว

ผอ.สำนักมีอำนาจอนุมัติ ช่วงHi season ให้ไม่เกิน15%

ช่วงLow season ให้ไม่เกิน30%

หากผู้นำนักท่องเที่ยว/นักท่องเที่ยวได้รับส่วนลดที่พัก ห้องประชุมและ
กิจกรรมดังกล่าวข้างต้นแล้ว ให้จ่ายค่าการตลาด 5%

-ผอ.สำนักมีอำนาจจ่ายค่าการตลาดค่าอาหารไม่รวมเครื่องดื่ม10%



การขายตรง(Direct Marketing)



– จบการนำเสนอ –
ขอบคุณครับ
นายไพรัตน์ ทรัพย์วิสัย

