
	นโยบายการขายและการตลาด	
	รหัสเอกสาร : PD-IR-023	แก้ไขครั้งที่ : REV00
	วันที่มีผลบังคับใช้ : 08 ธันวาคม 2566	หน้าที่ :1/3

นโยบายการขายและการตลาด

	นโยบายการขายและการตลาด	
	รหัสเอกสาร : PD-IR-023	แก้ไขครั้งที่ : REV00
	วันที่มีผลบังคับใช้ : 08 ธันวาคม 2566	หน้าที่ : 2/3

นโยบายการขายและการตลาด

บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ตเวิร์ค เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ดำเนินธุรกิจด้านการเงินโดยมุ่งเน้นไปที่การเงินรายย่อยสำหรับผู้บริโภค ซึ่งในการดำเนินงานทางด้านธุรกิจนั้นจะต้องมีขั้นตอนและกระบวนการขายและการตลาดที่เป็นหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงกำหนดนโยบายการขายและการตลาด เพื่อให้ผู้บริหาร พนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้องถือปฏิบัติ ดังนี้

1. บริษัทจะสนับสนุนกระบวนการและขั้นตอนในการทำงานต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการพัฒนาและขั้นตอนต่างๆ และปรับปรุงการขายสินค้าและการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดให้มีการบริการที่มีคุณภาพและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า
2. บริษัทจะคิดราคาขายสินค้าและหรือบริการในราคาที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงสถานะเศรษฐกิจ การแข่งขัน โดยจะต้องได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจ
3. บริษัทจะจัดให้มีการส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้าตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่มีร่วมกัน
4. บริษัทกำหนดการให้บริการลูกค้าจะต้องถือปฏิบัติสอดคล้องตามกฎหมาย ประกาศและข้อกำหนดของการราชการ

นโยบายฉบับนี้ กำหนดให้มีการทบทวนเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้งหรือเมื่อมีเหตุการณ์เปลี่ยนแปลง


ประกาศให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 08 ธันวาคม 2566 เป็นต้นไป



.....
ผู้อนุมัตินโยบายการขายและการตลาด

นายอดิศักดิ์ สุขุมวิทยา

ประธานกรรมการบริษัท

	นโยบายการขายและการตลาด	
	รหัสเอกสาร : PD-IR-023	แก้ไขครั้งที่ : REV00
	วันที่มีผลบังคับใช้ : 08 ธันวาคม 2566	หน้าที่ :3/3

ประวัติการแก้ไข

แก้ไขครั้งที่	ฝ่ายดำเนินการ	วันที่พบทวน	วันที่บังคับใช้	รายละเอียดการแก้ไข
REV00	นักลงทุนสัมพันธ์	04 ธันวาคม 2566	08 ธันวาคม 2566	จัดทำครั้งแรก
REV00	นักลงทุนสัมพันธ์	ณ การประชุม BOD ครั้งที่ 5/2567 วันที่ 08 พฤศจิกายน 2567	08 ธันวาคม 2566	ทบทวนนโยบายประจำปี 2567 ไม่มีการแก้ไขเนื้อหา ให้บังคับใช้ฉบับเดิมไปจนกว่าจะมีการปรับปรุงนโยบาย