

Required Documents for Preliminary Consideration

เอกสารสำคัญเพื่อใช้ในการทำสัญญาผู้จำหน่าย

1. สำเนาบัตรประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้าน ของผู้มีอำนาจลงนามบริษัท
Copies of applicant's Identification Card and House Registration.
2. สำเนาหนังสือรับรองบริษัท
Copies of Company Registration and Company Certification.
3. สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม - ภ.พ. 20
Copies of VAT Certificate
4. สัญญาค้ำประกันธนาคาร (เอกสารนี้ใช้หลังจากได้รับการแต่งตั้งแล้ว)
Letter of Bank Guarantee (Submit after get approval to be Suzuki dealership)
5. ภาพถ่ายสถานที่ตั้งที่ต้องการประกอบธุรกิจ (สามารถมีมากกว่า 1 ที่)
Photographs of the proposed location(s) covering all features, (can be more than 1 location).
6. สำเนาโฉนดที่ดิน หลักฐานที่เกี่ยวข้องกับสถานที่ที่ต้องการประกอบธุรกิจ
Copy of Land Title Deed or other similar rights, Lease of Land, Purchase-Sale Agreement or Agreement Concerning Deposit.
7. สำเนารายงานทางบัญชีย้อนหลัง 6 เดือน ของกรรมการผู้มีอำนาจและคู่สมรส
Copy of Bank Statement during the last 6 months.
8. ประกาศนียบัตรหรือรางวัลต่างๆทางธุรกิจ (ถ้ามี)
Business rewards and Certification. (if any)
9. งบการเงินย้อนหลัง 3 ปี
The Audited Financial Statement for The last 3 years.

Confidential

ONNUT BRANCH, 855, ONNUT ROAD

PRAWET, PRAWET, BANGKOK 10250, THAILAND.

Tel. +66-2727-5920 Fax. +66-2727-5925

ใบขอสมัครเป็นผู้จำหน่าย

Application Form

Section A: ข้อมูลบริษัท และคุณสมบัติของผู้สมัคร

COMPANY PROFILE AND APPLICANT'S QUALIFICATIONS

1. ข้าพเจ้า My name is..... เกิดวันที่ Date of birth.....อายุ Age.....ปี Years
 สถานภาพ Status..... มีบุตร ธิดา จำนวน No. of children..... คน(โปรดกรอกรายละเอียดตามลำดับ)
 1. ชื่อ Name..... อาชีพ Occupation.....
 2. ชื่อ Name..... อาชีพ Occupation.....
 3. ชื่อ Name..... อาชีพ Occupation.....

2. ปัจจุบันข้าพเจ้าดำรงตำแหน่ง..... และเป็นตัวแทนของ (บริษัท, ห้างหุ้นส่วน
 จำกัด, ห้างร้าน)..... เลขที่จดทะเบียน.....
 ออกให้ ณ วันที่.....
 Now I'm holding position as.....and representing (Company / Limited
 Partnership / Shop)..... having registration No:
 registered at.....on.....

3. ทุนจดทะเบียน Registered Capital is..... บาท, ทุนชำระแล้ว จำนวน
 with paid-up capital in the amount of.....บาท Baht.

4. ที่อยู่ในการจัดตั้งบริษัท เลขที่ The business establishment is located at No.....
 ถนน Roadตำบล Sub-district.....
 อำเภอ Districtจังหวัด Province.....
 รหัสไปรษณีย์ Post code.....

5. สถานที่อยู่ของบริษัท ณ ปัจจุบัน Your establishment is currently
 () เช่า rented () เช่าซื้อ leased () เจ้าของ owned.

Confidential

ONNUT BRANCH, 855, ONNUT ROAD

PRAWET, PRAWET, BANGKOK 10250, THAILAND.

Tel. +66-2727-5920 Fax. +66-2727-5925

6. สถาบันการเงินที่ท่านต้องการใช้ในการทำธุรกิจซุซูกิ (ท่านสามารถระบุได้มากกว่า 1 สถาบัน)
Financial institution you would use in handling Suzuki Automobile business.(you may specify more than 1 institution).
.....
.....
..... จำนวนเงินเริ่มต้นในการทำธุรกิจซุซูกิ Initially in the amount of.....บาท Baht และสามารถเพิ่มได้ (and extendable to)บาท Baht. (เมื่อผ่านสองปีแรก ,over the next 2 years).
7. ณ ปัจจุบัน ท่านมีธุรกิจอื่นที่ท่านทำอยู่คือ (เรียงลำดับจากธุรกิจหลักไปธุรกิจรอง)
Current Business, which you have involved with (start from major business first)
1.....ผู้รับผิดชอบหลัก/ความสัมพันธ์ Business Controller/Relation
2.....ผู้รับผิดชอบหลัก/ความสัมพันธ์ Business Controller/Relation
3.....ผู้รับผิดชอบหลัก/ความสัมพันธ์ Business Controller/Relation
8. ณ ปัจจุบัน มีธุรกิจรถยนต์ยี่ห้อใดอีกที่ท่าน หรือ หุ่นส่วนของท่านดำเนินธุรกิจอยู่ Currently, what brands of cars business are handled by yourself or by any of your partners.
A:.....ยี่ห้อ Brand.....
B:.....ยี่ห้อ Brand.....
C:.....ยี่ห้อ Brand.....
9. ท่านดำเนินธุรกิจรถยนต์มาเป็นเวลานานเท่าใด How long have you been handling car business?
ประมาณ About.....ปี years หรือ or () ไม่เคย never.
10. ท่านมีศูนย์บริการรถยนต์หรือไม่ Do you have service shops? () มี Yes () ไม่มี No
11. ชื่อผู้บริหารของบริษัท, ห้างหุ้นส่วน, หรือเจ้าของ
Name of Director of the Company, Limited Part. or Owner.
ชื่อ Name:..... ตำแหน่ง Position:.....
ที่อยู่ เลขที่Domiciled at No..... ถนน Road.....
ตำบล Sub-district..... อำเภอ District.....
จังหวัด Province..... รหัส ไปรษณีย์ Post code
โทรศัพท์ Telephone..... E-mail address.....

Confidential

ONNUT BRANCH, 855, ONNUT ROAD

PRAWET, PRAWET, BANGKOK 10250, THAILAND.

Tel. +66-2727-5920 Fax. +66-2727-5925

ชื่อ Name:.....	ตำแหน่ง Position:.....
ที่อยู่ เลขที่ Domiciled at No.....	ถนน Road.....
ตำบล Sub-district.....	อำเภอ District.....
จังหวัด Province.....	รหัส ไปรษณีย์ Post code
โทรศัพท์ Telephone.....	E-mail address.....

12. โปรดเขียนอธิบาย, วุฒิการศึกษา, ประสบการณ์ของผู้จัดการบริษัท, กรรมการบริหาร, หุ้นส่วนหรือเจ้าของกิจการ

Please describe, educational qualifications, experience of the Company's manager, managing director, partner or owner.

ชื่อ Name: ตำแหน่ง Position.....

วุฒิกการศึกษา Educational Qualification

.....

ประสบการณ์การทำงาน Work Experience

.....

สถานะทางสังคม Social Status

.....

Section B: สถานที่ทำธุรกิจ และโอกาสการลงทุน

PLACE TO DO BUSINESS AND INVESTMENT OPPORTUNITIES

1. ในบริเวณที่ท่านต้องการทำธุรกิจเป็นผู้จำหน่าย มีคู่แข่ง 3 รายใดที่ถือว่าสำคัญที่สุด (เรียงตามลำดับ ยอดขายสูงสุด) In the area you are seeking dealership, what are the top 3 competitors brands (Describe by order of highest volume of sales 1-5)
1. ยี่ห้อรถ Brand:ชื่อบริษัท Company's name.....
 ยอดขายรวมต่อปี Total sales/year.....คัน Units
 สถานที่ตั้ง Address:
2. ยี่ห้อรถ Brand:ชื่อบริษัท Company's name.....
 ยอดขายรวมต่อปี Total sales/year.....คัน Units
 สถานที่ตั้ง Address:
3. ยี่ห้อรถ Brand:ชื่อบริษัท Company's name.....
 ยอดขายรวมต่อปี Total sales/year.....คัน Units
 สถานที่ตั้ง Address:
2. หากท่านเข้าร่วมเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ซูซูกิ ท่านมีแผนในการทำธุรกิจอย่างไรดังต่อไปนี้
 If you become a Suzuki Automobile Dealer, how would you deal with the requirements stated herein :
- 2.1 ท่านคาดหวังยอดขายรวมไว้ได้อย่างไร What total sales volume do you expect?
- | | | |
|---------|-------|------------|
| Swift | | Units/year |
| Ciaz | | Units/year |
| Celerio | | Units/year |
| Ertiga | | Units/year |
| CARRY | | Units/year |
| Total | | Units/year |
- 2.2 ท่านจะจัดตั้ง โชว์รูมและศูนย์บริการที่ใด
 Where would you set up Show Room and Service Center?
- สถานที่ Location.....
 - ขนาด ไร่ Rais.....หรือ ตารางเมตร or square metre.....
 - ระยะห่างจากถนนหลัก Frontage connected to main road by.....เมตร metres
 - ความยาวของที่ดินวัดจากด้านหน้า Having depth of..... เมตร metres

Confidential

ONNUT BRANCH, 855, ONNUT ROAD

PRAWET, PRAWET, BANGKOK 10250, THAILAND.

Tel. +66-2727-5920 Fax. +66-2727-5925

- ขนาดของถนนหลัก (จำนวนเลน) Main road (No. of Lanes).....

ข้อมูลของที่ดินนี้ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ไร่) This plot of land (Can specify more than 1 place)

- () เป็นเจ้าของ หรือ ทรัพย์สินบริษัท is owned by yourself / by company.
- () กำลังอยู่ระหว่างขั้นตอนการซื้อ is being purchased.
- () เช่า is rented / เช่าซื้อระยะเวลา lease for.....ปี years และยังคงเหลือระยะเวลาอีก remaining.....ปี year(s)
- () มีอาคารซึ่งสามารถดัดแปลงเป็นโชว์รูม หรือศูนย์บริการได้
has building that can be converted into show Room and Service Center.
- () เป็นที่ดินว่างเปล่า is an empty land.
- () สามารถบอกได้ว่าจะเสร็จสมบูรณ์และพร้อมเปิดโชว์รูมภายในระยะเวลา (เดือน)
can be scheduled for completion and opening within.....months
- () อื่น ๆ Others.....

ข้อมูลของที่ดินนี้ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ไร่) This plot of land (Can specify more than 1 place)

- () เป็นเจ้าของ หรือ ทรัพย์สินบริษัท is owned by yourself / by company.
- () กำลังอยู่ระหว่างขั้นตอนการซื้อ is being purchased.
- () เช่า is rented / เช่าซื้อระยะเวลา lease for.....ปี years

Section C: การเริ่มต้นเพื่อดำเนินธุรกิจซูซูกิ ออโตโมบิล

NEW ESTABLISHMENT TO HANDLE SUZUKI AUTOMOBILE

1. หากท่านได้เข้าร่วมเป็นหนึ่งในผู้จำหน่ายรถยนต์ซูซูกิ ท่านมีแผนในการจัดตั้งบริษัทใหม่อย่างไร (หากท่านต้องการ) และจัดการภายในองค์กรและพนักงานอย่างไร (กรุณาระบุชื่อ กรรมการผู้จัดการใหญ่ และผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทใหม่นี้ และหัวหน้าที่ควบคุม ดูแล ปฏิบัติงานที่โชว์รูมใหม่นี้ทุกวัน และจำนวนพนักงาน ที่จะใช้ในแต่ละแผนกของธุรกิจ ซูซูกิ มอเตอร์(ประเทศไทย)

In case you become Suzuki Automobile Dealer, how do you plan to set up new company (if required) and organization and staffing? (Please describe name of MD and major shareholders for new company and head of daily operation working at the site and number of staff to be used in each sector for Suzuki Motor(Thailand) Business)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. ท่านจะใช้เวลานานเท่าใด ในการเตรียมการจัดตั้งบริษัท และขั้นตอนดำเนินการประเภทใดบ้าง ที่ท่านคิดว่าต้องปฏิบัติ เพื่อให้ธุรกิจของท่าน ประสบความสำเร็จ กรุณาอธิบาย

How long would it take for you to set up a company with a team of workers and what sorts of procedures are envisaged? Please explain.

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Section D: **ทัศนคติของท่านที่มีต่อธุรกิจรถยนต์**

YOUR POINT OF VIEWS, CONCERNING AUTOMOBILE BUSINESS

1 อะไรคือองค์ประกอบสำคัญที่ทำให้ประสบความสำเร็จในธุรกิจรถยนต์ เพราะอะไร

What is the most important factor to make automobile business successful? Why?

.....
.....
.....
.....
.....

2. ผลตอบแทนประเภทใดที่ท่านคาดหวังจากธุรกิจรถยนต์

What sort of remuneration do you expect from automobile business?

.....
.....
.....
.....
.....

3. อะไรคือแรงจูงใจในการสมัครเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ซูซูกิ

What is your inspiration for applying to be Suzuki dealership?

.....
.....
.....
.....
.....

4. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อธุรกิจยานยนต์ในอีก 5 ปีข้างหน้า

What do you think about the automobile market in the next 5 years?

.....
.....
.....
.....
.....

Section E: ข้อมูลเพิ่มเติมอื่น ๆ เพื่อเป็นประโยชน์ในการพิจารณา

OTHER ADDITIONAL DATA

.....
.....
.....

ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวที่ข้าพเจ้าให้ไว้กับบริษัท ซูซูกิ มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด นั้น เป็นความจริง และ
ข้าพเจ้าได้สัญญา และเต็มใจที่จะกระทำให้สอดคล้อง ตามกฎระเบียบของการเป็นผู้แทนจำหน่ายด้วยความเคารพทุก
ประการ

I hereby state that the information given to Suzuki Motor (Thailand) Co., Ltd. is true in all respects and
I pledge my readiness to perform in accordance with the recognizance to take dealership and shall
Abide by the rules and regulations in all respects.

ประทับตรา Seal affixed

ลายเซ็น Signed:

ชื่อผู้สมัคร Applicant.....

Date..... Month.....Year.....

Section A

แผนที่สำนักงานของท่านที่สามารถติดต่อได้สะดวก (กรุณาใส่ที่อยู่โดยละเอียด)

Map showing current location of the office or your contact point. (Please give full; address including directions for easy access by the staff of the company)

Section B

แผนที่ตั้งสถานที่ที่ต้องการหรือกำลังสร้างโชว์รูมและศูนย์บริการมาตรฐาน

(สามารถมีให้เลือกมากกว่าหนึ่งที่)

Map showing the site of construction of “ Show Room and a Standard Service Center”.

(It is permissible to propose more than one location).

Section C

แผนที่ตั้งสถานที่ที่ต้องการใช้เป็นโชว์รูมชั่วคราวในระหว่างการก่อสร้างโชว์รูมมาตรฐาน
(สามารถมีให้เลือกมากกว่าหนึ่งที่)

Map showing location of “Temporary Showroom and Service Center” to be used while the construction of a standard site is under way “. (It is permissible to propose more than 1 location)

Section D

แผนภูมิองค์กรของธุรกิจซูซูกิ ออโตโมบิล

(กรุณาใส่ชื่อของผู้บริหารและพนักงานในแต่ละตำแหน่งด้วย)

Organization chart to settle Suzuki Automobile business

(Please specify names and positions of all concerned).