- การศึกษา
  - ปริญญาตรี มหาวิทยาลัย ราชภัฏสวนดุสิต
  - สาขา วิทยาการจัดการ นิเทศศาสตร์ วิทยุโทรทัศน์
- ประวัติการทำงานก่อนเข้าสู่อาชีพ
  - Telesales : Lyreco Thailand Co.Ltd
  - Senior Sale Executive : Lyreco Thailand Co.Ltd
  - Area Sale Manager : Goodchoiz (เครือ CP)
- เข้าสู่อาชีพ
  - 23 Nov 2017 (Part time)
  - 1 April 2018 / FA STANDARD รุ่น 71
- ผลงานการทำงาน
  - MDRT2020 - 2024 (5ปี) อายุงาน 6 ปี
  - OF THE YEAR อันดับ 2 จำนวนราย
    - ประกันกลุ่มองค์กร ภาคประเทศไทยปี 2020
  - OF THE YEAR อันดับ 1 จำนวนราย
    - ประกันกลุ่มองค์กร ภาคประเทศไทยปี 2022

ภัทรพงศ์ วาศไชยพงศ์

ที่ปรึกษาประกันกลุ่มธุรกิจองค์กรและส่วนบุคคล
Of the Year No.1 , MDRT2024
CS Ambassador
จำนวนรายประกันกลุ่มองค์กร ภาคประเทศไทย

- ประกันชีวิตรายบุคคล
  - ลูกค้าประกันชีวิตรายบุคคลมากกว่า 400 กรมธรรม์
  - ลูกค้าครอบครัวมากกว่า 80 ครอบครัว
  - ลูกค้าเด็กมากกว่า 80 คน
- ประกันฝ่ายธุรกิจองค์กรสวัสดิการพนักงาน
  - ลูกค้าองค์กรมากกว่า 50 บริษัท
  - ดูแลพนักงานส่วนขององค์กร 2,500 - 10,000 คน
- อายุการทำงาน
  - 7 ปี
  - ทีมงานฝ่ายขายและบริการหลังการขาย 12 คน
  - ทีมงานบริการ AIA สำนักงานใหญ่ฝ่ายประกันธุรกิจองค์กรกว่า 200 คน
- ผลงานการทำงาน
  - MDRT2020 - 2024 (5ปี) อายุงาน 6 ปี
  - OF THE YEAR อันดับ 2 จำนวนราย
    - ประกันกลุ่มองค์กร ภาคประเทศไทยปี 2020
  - OF THE YEAR อันดับ 1 จำนวนราย
    - ประกันกลุ่มองค์กร ภาคประเทศไทยปี 2022

ภัทรพงศ์ วาศไชยพงศ์

ที่ปรึกษาประกันกลุ่มธุรกิจองค์กรและส่วนบุคคล
Of the Year No.1 , MDRT2024
CS Ambassador
จำนวนรายประกันกลุ่มองค์กร ภาคประเทศไทย
ผู้จัดการหน่วยงาน สิริศักดิ์ 789

SIRISAK 789

PATTRAPONG W.

"ใครเจอเรา คนนั้นโชคดี"

FAUGET COMPANY

HOW TO BUSINESS

SRS 789

เป้าหมาย 2565-2570

อุดมการณ์: ต้องการเป็นผู้นำในการให้บริการครบวงจรและเป็นที่หนึ่งในใจของลูกค้าในด้านการบริการก่อนขายเพื่อการทำงานอย่างมีความสุขและให้ยึดเป้าหมายตลอดว่า ลูกค้าคือหัวใจของธุรกิจและตัวแทนคือส่วนสำคัญในชีวิตเค้าโดยผ่านการนำเสนอจากประกันกลุ่มองค์กร

TABLE OF CONTENT

1 วิธีคิด

2 วิธีการ

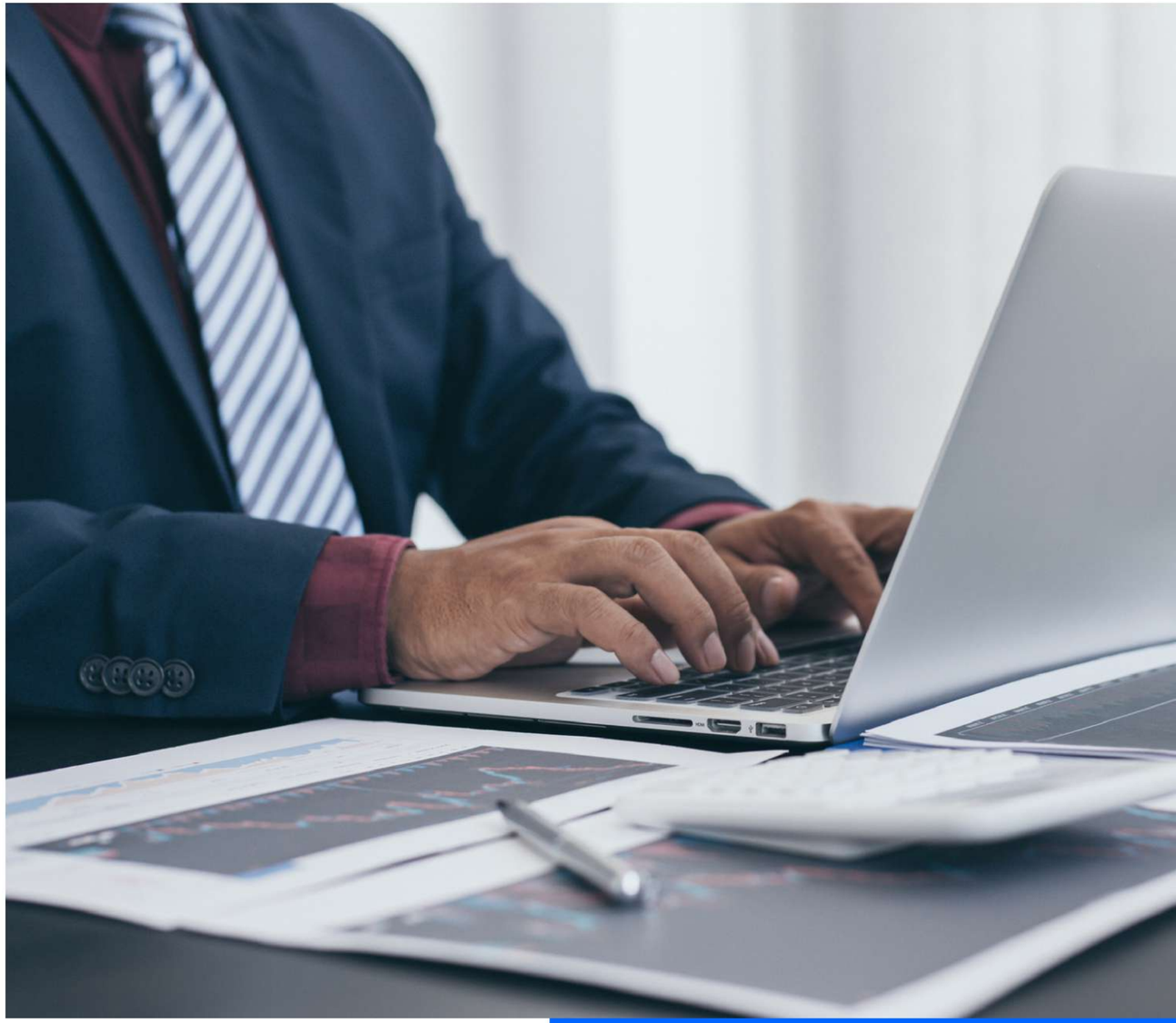
3 วิธีทำ

WHY

ประกัน

องค์กรธุรกิจในปัจจุบัน เราใช้ประกันกลุ่ม สร้างกิจกรรมการทำงานเพื่อนำทางไปสู่ ประตูและโอกาสขายรายเดี่ยวครับ

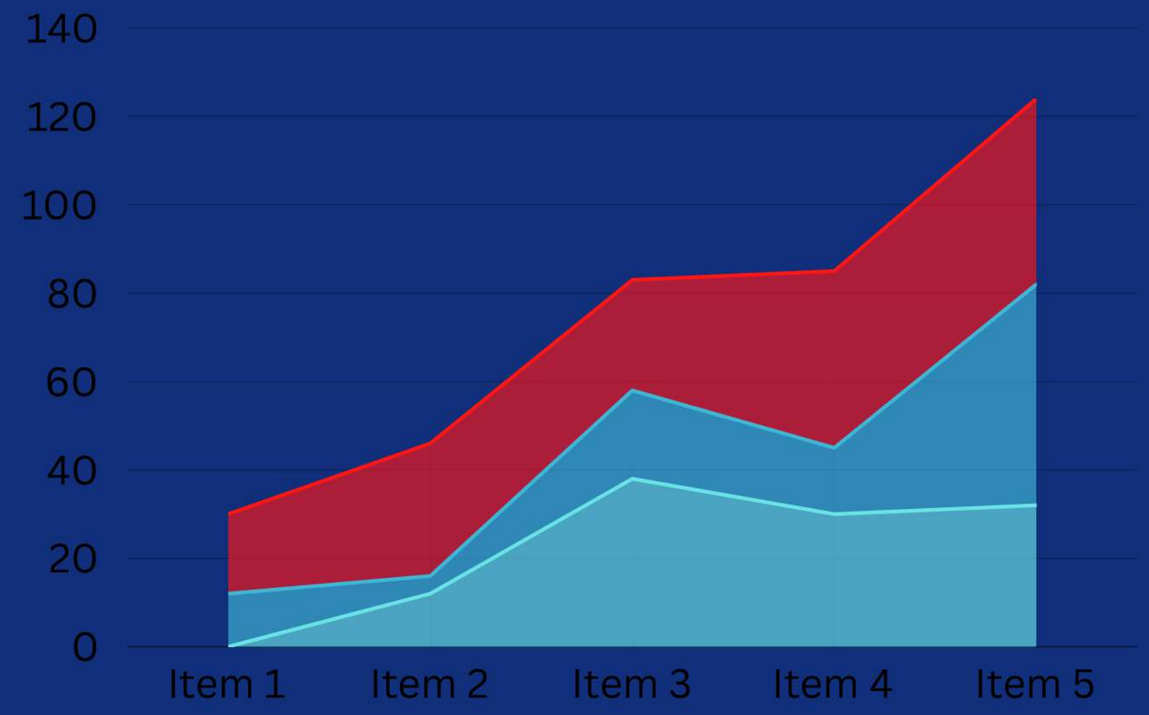
ผมเชื่อว่า
"กิจกรรมการ
ทำงานในทุกๆวัน
สำคัญกว่าความ
สำเร็จปลายทาง"



Pattrapong W.

BUSINESS MODEL

เนื่องจากว่าเรา คือ เจ้าของกิจการในธุรกิจประกันชีวิตและการเงิน
ดังนั้น ต้องมีความคิดไอเดียที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตยั่งยืนระยะยาว



5 ปี

มีลูกค้าองค์กร 100 บริษัท

FYP 20 ล้าน คอมมิชชั่น 10%
= 2,000,000 / 12
= 166,000 ต่อเดือน

10 ปี

มีลูกค้าองค์กร 300 บริษัท

FYP 50 ล้าน คอมมิชชั่น 10%
= 5,000,000 / 12
= 420,000 ต่อเดือน

20ปี

มีลูกค้าองค์กร 500 บริษัท

FYP 100 ล้าน คอมมิชชั่น 10%
= 10,000,000 / 12 เดือน
= 833,333 ต่อเดือน

MISSION

ประกันกลุ่มคือประตูสู่โอกาสในการขายรายเดี่ยว ที่จับได้เราต้องการทำให้เกิดขึ้น และ วัดผลได้ตาม กิจกรรมการทำงานที่เราตั้งเป้าหมายไว้

1. ต้องมีรายชื่อ

รายชื่อพนักงานในองค์กร

มีรายชื่อ = มีกิจรรมการทำงาน มีกิจกรรม ก็มีโอกาสทำข้อเสนอ เมื่อเรามีข้อเสนอมากก็มีโอกาส ปิดการขายมาก

2. วัตถุประสงค์

การตั้งวัตถุประสงค์

มีกิจกรรมการเข้าพบ ทำนัด สรุปกรมธรรม์ ทำข้อเสนอ แก้ไขปัญหา อัพเดตการทำงานและ

3. มีโอกาส

สร้างใบเสนอ

มีโอกาสทำใบเสนอราคา ติดตามการนำเสนอปิดการขายแล้วกลายเป็น New

3 สิ่งที่ได้แน่นอน

ความมั่นคง ที่ยั่งยืน และ ความสง่างามในอาชีพ
อย่างมั่งคงเพราะคุณ คือ เจ้าของธุรกิจ
ที่สามารถดูแลครบทุกมิติในด้านสวัสดิการองค์กร

1. รายได้ที่แน่นอนแบบ Passive income
2. รายชื่อไม่มีวันหมด เพราะ พนักงาน 1 คน
   เท่ากับ1 ครอบครัว
   1 ครอบครัว = มีรายชื่อผู้มุ่งหวัง 3 คนขั้นต่ำ
3. กิจกรรม มีรายชื่อให้ ทั้งทีมงาน และ ตัว
   เราไปขายรายเดี่ยวต่อไป Life in Group

ความสม่ำเสมอ คือ จุดเริ่มต้นของความสำเร็จ

4 ปีกับ ขั้นตอนกระบวนการทำงานของตัวเอง ด้วยเส้นทางการขาย**ประกันกลุ่มองค์กร**

ต่อ

ยอดไปยังรายเดี่ยว

OF THE YEAR NO.2
2021
OF THE YEAR NO.1
2023

1

MDRT 2020

2

MDRT 2021

3

MDRT 2022

4

MDRT 2023

ผมลองเปลี่ยน
"วิธีคิด" ดูก่อนครับว่าทำอย่างไร
ตัวเราจะอยู่ในอาชีพนี้ได้อย่าง
ยั่งยืนมั่นคงระยะยาวอย่างมี
ระบบที่จับต้องได้

FAUGET COMPANY

COMPANY PROGRESS

“เสาเข็ม” เปรียบเสมือน
เป็นองค์กรของลูกค้า
ยิ่งเรามีเสาเข็มมากเท่าไหร่
นั้นเท่ากับว่าเรามีจะมี**ความแข็งแรง**ใน
อาชีพมากเท่านั้น

วิเคราะห์ตัวเองก่อน

จุดแข็ง

1.ชอบคุยกับคนแปลกหน้า
2.ไม่กล้วกับคำปฏิเสธ ไม่ขี้บ่น ไม่ยอมแพ้อะไรง่ายๆ
3.ไม่กลัวปัญหา ชอบแก้ปัญหา
4.ชอบความท้าทาย รักการแข่งขัน
5.อ่อนน้อมถ่อมตน และ มีน้ำเสียงไพเราะ

จุดอ่อน

1.ไม่ชอบอ่านหนังสือ
2.ไม่ชอบตื่นเช้า
3.ใจร้อนทำงานเร็ว จนทำให้ผิดพลาดได้
4.ขี้สงสารคน
5.ใจดีเกินไป

วิเคราะห์
"ปัญหา"
ที่ทำให้เราไม่ไปถึง
"เป้าหมาย"
รายชื่อลูกค้า

วิเคราะห์ "ปัญหา" ของตัวแทนมีอะไรบ้าง ?

1. ไม่มีรายชื่อที่จะไปขายประกันรายเดี่ยว
2. ไม่อยากขายเพื่อน ญาติ พี่น้อง คนรู้จัก
3. ไม่รู้จะไปขายใคร ติดปัญหาไปหมด
4. รายชื่อหมด ล้มเลิก
5. สุดท้าย ออกจากอาชีพ

ประชาชนกลุ่มนี้เหมาะไหนเหมาะที่จะเป็นลูกค้าของเรา

TARGET

- คน ที่มีรายได้
- คน ที่มีภาระ หนี้สิน
- คน ที่มีความรัก และ ควมรับผิดชอบ
- คน ที่มีความเสี่ยง เดินทางตลอด
- เจ้าของธุรกิจ

การตั้งเป้าหมาย
เป็นเรื่องสำคัญแต่ทุกความสำเร็จ
จับต้องด้วยเป้าหมายของ
"**กิจกรรมการทำงาน**"

โอกาสทางธุรกิจ

PROSPECT
ผู้มุ่งหวัง

ร้านกาแฟในราชบุรี

ทั้งหมด | แผนที่ | ค้นรูป | วิดีโอ | หนังสือ | เพิ่มเติม | เครื่องมือ

แฟ สวนผึ้ง ราชบุรี | คาเฟ สวนผึ้ง | 500 ล้าน | ผา คาเฟ | เคียง ผา | คาเฟ บ้านโป่ง | อำเภอ บ้านโป่ง ราชบุรี | เที่ยว ส

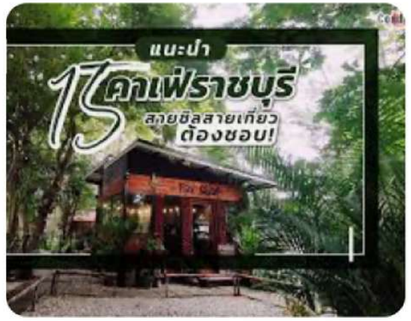
i.com
นอาหารราชบุรี บรรยากาศ...

Let's Check in เช็คอิน กิน เที่ยว -
20 ร้านกาแฟ ราชบุรี ที่สายคาเฟ่ต้องไม่พลาด...

paiduaykan.com
20 คาเฟ่ราชบุรี หลงรักธรรมชาติ ศิลปะ...

Wongnai
20 คาเฟ่ราชบุรีน่าเช็กอินปี 2023 กินขนมฟิน ๆ อินทุ...

นกาแฟราชบุรี สูตรกลิ่นหอมกรุ่นยวนใจ ต้...



Condonewb
15 คาเฟ่ราชบุรี สายชิลล์ สายเที่ยวต้...

tripgether.com
5 คาเฟ่ราชบุรี ริมแม่น้ำแม่กลอง จิบกา...

Sanook
Khengpa Cafe&Bistro ร้านกาแฟบนต้นไม้ ...

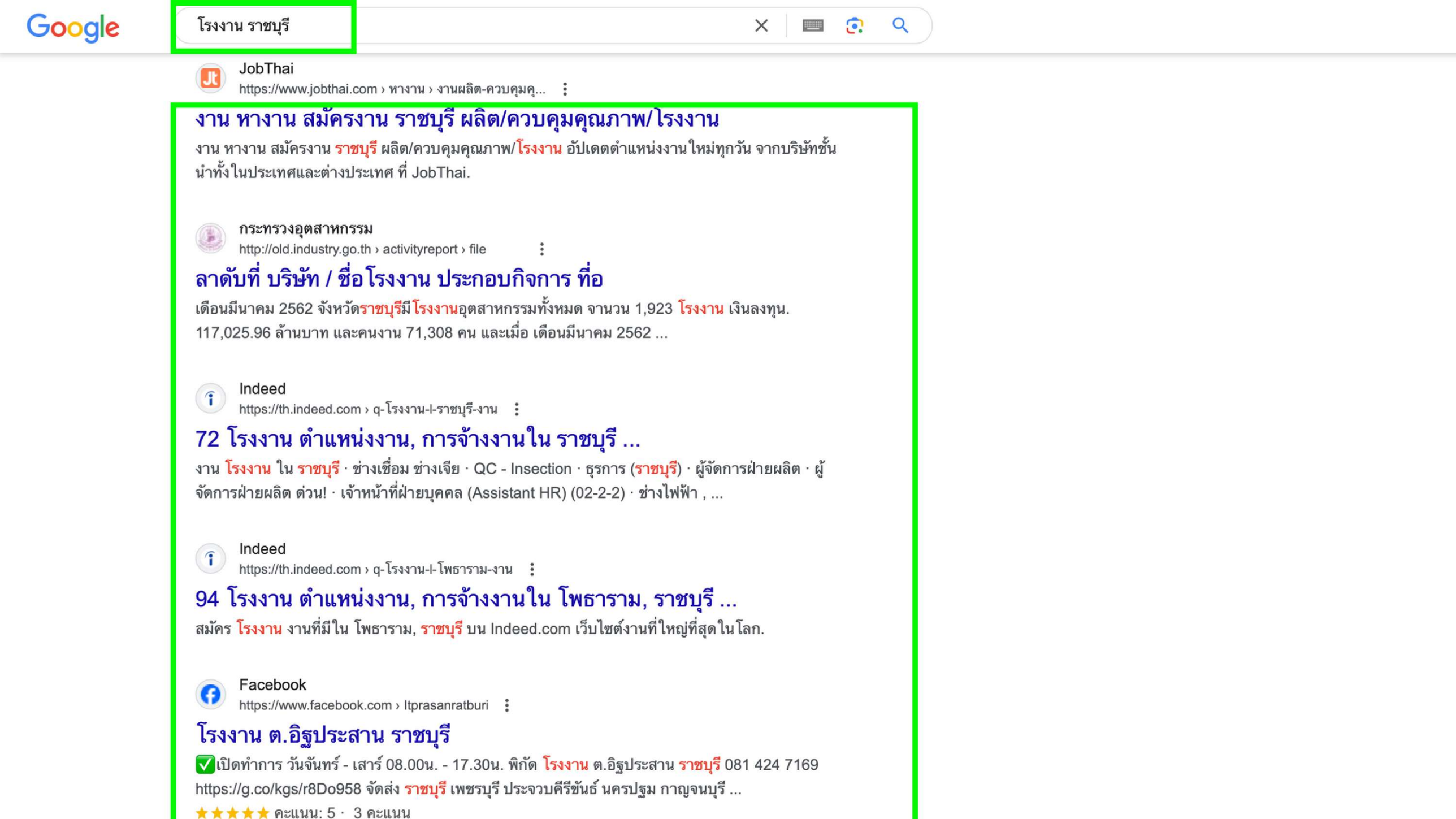
โฮม ฮาร์ดแวร์
Captain

JASIC
STANLEY
BOSCH
JBP
จำหน่าย
เหล็กเส้น
เหล็กรูปพรรณทุกชนิด

หมามหญ้า

พูดถึงจังหวัดราชบุรี คนส่วนใหญ่มักนึกถึงแต่อำเภอสวนผึ้ง และคิดว่าร้านอาหารดี ๆ คงจะไปกระจุกตัวอยู่แต่ที่นั่นเท่านั้น แต่เปล่าเลย เพราะในจังหวัดราชบุรี ยังมีร้านอาหารแจ่ม ๆ ให้พวกเราได้ลองอยู่เพียบ หากพลาดไปชิมแล้วรับรองว่าต้องเสียดายอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้นไม่รีรอ วันนี้เราจะขอมาชี้

Sale Here
มีบริการให้ครบครัน
แชร์พิกัด
5 อู่ซ่อมรถ
ราชบุรี
บริการดี ซ่อมไว


Google
โรงงาน ราชบุรี
JobThai
https://www.jobthai.com › หางาน › งานผลิต-ควบคุมคุ...
งาน หางาน สมัครงาน ราชบุรี ผลิต/ควบคุมคุณภาพ/โรงงาน
งาน หางาน สมัครงาน ราชบุรี ผลิต/ควบคุมคุณภาพ/โรงงาน อัปเดตตำแหน่งงานใหม่ทุกวัน จากบริษัทชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่ JobThai.
กระทรวงอุตสาหกรรม
http://old.industry.go.th › activityreport › file
ลาดับที่ บริษัท / ชื่อโรงงาน ประกอบกิจการ ที่อ
เดือนมีนาคม 2562 จังหวัดราชบุรีมีโรงงานอุตสาหกรรมทั้งหมด จานวน 1,923 โรงงาน เงินลงทุน. 117,025.96 ล้านบาท และคนงาน 71,308 คน และเมื่อ เดือนมีนาคม 2562 ...
Indeed
https://th.indeed.com › q-โรงงาน-l-ราชบุรี-งาน
72 โรงงาน ตำแหน่งงาน, การจ้างงานใน ราชบุรี ...
งาน โรงงาน ใน ราชบุรี · ช่างเชื่อม ช่างเจีย · QC - Insection · ธุรการ (ราชบุรี) · ผู้จัดการฝ่ายผลิต · ผู้จัดการฝ่ายผลิต ด่วน! · เจ้าหน้าที่ฝ่ายบุคคล (Assistant HR) (02-2-2) · ช่างไฟฟ้า , ...
Indeed
https://th.indeed.com › q-โรงงาน-l-โพธาราม-งาน
94 โรงงาน ตำแหน่งงาน, การจ้างงานใน โพธาราม, ราชบุรี ...
สมัคร โรงงาน งานที่มีใน โพธาราม, ราชบุรี บน Indeed.com เว็บไซต์งานที่ใหญ่ที่สุดในโลก.
Facebook
https://www.facebook.com › ltprasanratburi
โรงงาน ต.อิฐประสาน ราชบุรี
✅เปิดทำการ วันจันทร์ - เสาร์ 08.00น. - 17.30น. พิกัด โรงงาน ต.อิฐประสาน ราชบุรี 081 424 7169 https://g.co/kgs/r8Do958 จัดส่ง ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ นครปฐม กาญจนบุรี ...
★★★★★ คะแนน: 5 · 3 คะแนน

พันธกิจ

ทำให้ประชนชน

ทุกคนเข้าถึงสวัสดิการด้านประกันสุขภาพ
และ มีความรู้ในความเข้าใจที่ถูกต้อง
กับความว่าประกันชีวิตเพื่อทำให้
เป็นประโยชน์ต่อองค์กร ต่อพนักงาน
ต่อครอบครัวพนักงาน
และ สังคม

ขาย ประกันกลุ่มแล้ว ได้อะไร...?

กระเป๋าเงินข้างซ้าย

SRS 789

- 1.ได้กิจกรรมการทำงาน สามารถออกไปทำงานได้ทุกวัน
- 2.ตลาดประกันกลุ่มองค์กรใหญ่มาก
- 3.ต่อยอดการขาย LIG รายเดี่ยว
- 4.เป็นฐานลูกค้าในการทำงานให้กับเรา
- และทีมงานในระยะยาว
- **5.ได้คอมมิชชั่นคงที่ 15% ทุกปี (Package)**

รายได้ปีต่ออายุ และ ประกันกลุ่มรายใหม่ในเดือน กรกฎาคม 2564

500.80		บริษัท เดอะ วีแอล ฟู้ดส์ จำกัด
	8,788.95	บริษัท ขอให้โชคดี จำกัด
	17,719.91	บริษัท ฟูโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด
	16,806.60	บริษัท อีเว้นท์ ป็อป จำกัด
500.80	43,315.46	42,814.66

กระเป๋าเงินข้างขวา

SRS 789

ขายรายเดี่ยว FYC

ปีต่ออายุ K2

PA 18 %

Career : 50,000

โบนัสรายไตรมาส

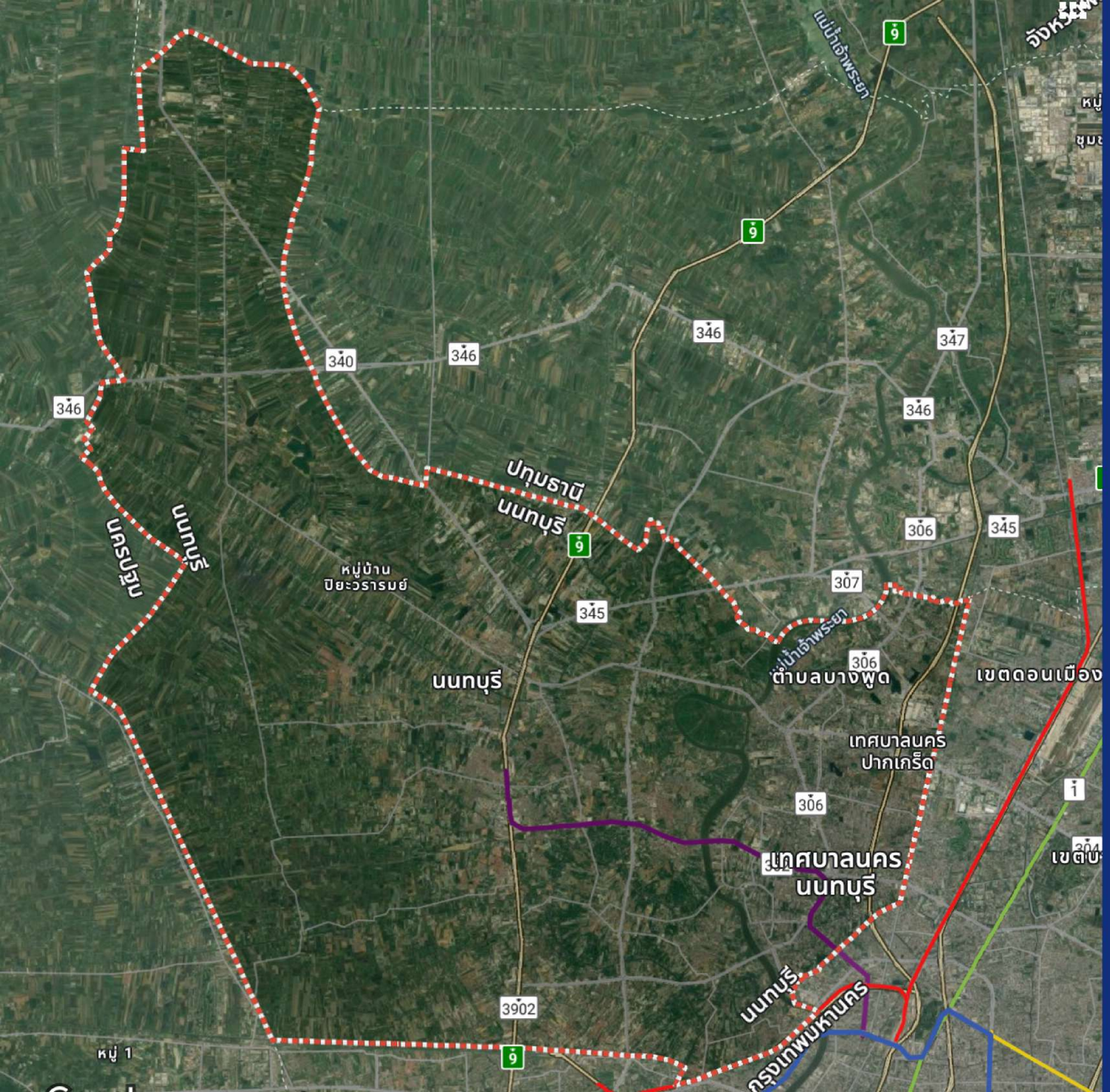
โบนัทรายปี

วิธีการ
ระบบการทำงาน

1 **CYCLE AREA**
พื้นที่การทำงาน

2 **CYCLE PLAN**
แผนการทำงาน

3 **DAILY REPORT**
สรุปการทำงาน



เลือกเขต
พื้นที่การทำงาน

พื้นที่การทำงานของเรา

สัปดาห์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
1							
2							
3							
4							

พื้นที่การทำงานของเรา

สัปดาห์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
1	บางนา-ตราด กม.1 - 10 ซ้าย	บางนา-ตราด กม.1 - 10 ซ้าย	ถนนศรีนครินทร์ ซ้าย	บางนา-ตราด กม.1 - 10 ซ้าย	ถนนศรีนครินทร์ ซ้าย	เข้าสำนักงาน	ครอบครัว Family Day
2	บางนา-ตราด กม 10-1 ขวา	บางนา-ตราด กม 10-1 ขวา	ถนนศรีนครินทร์ ขวา	บางนา-ตราด กม 10-1 ขวา	ถนนศรีนครินทร์ ขวา	เข้าสำนักงาน	ครอบครัว Family Day
3	บางนา-ตราด กม.1 - 10 ซ้าย	บางนา-ตราด กม.1 - 10 ซ้าย	ถนนศรีนครินทร์ ซ้าย	บางนา-ตราด กม.1 - 10 ซ้าย	ถนนศรีนครินทร์ ซ้าย	เข้าสำนักงาน	ครอบครัว Family Day
4	บางนา-ตราด กม 10-1 ขวา	บางนา-ตราด กม 10-1 ขวา	ถนนศรีนครินทร์ ขวา	บางนา-ตราด กม 10-1 ขวา	ถนนศรีนครินทร์ ขวา	เข้าสำนักงาน	ครอบครัว Family Day

CYCLE AREA

การจัดพื้นที่การทำงาน หรือ **FOCUS** คือการกำหนดพื้นที่การทำงานที่จับต้องได้ เพื่อสร้างโอกาสในการติดตามผลและการนำเสนอได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สอดคล้องกับกิจกรรมการทำงาน

2.CYCLE PLAN

วางแผนการทำงานลงในปฏิทินการทำงานในแต่ละ

week 1

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์

week 2

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์

2.CYCLE PLAN

วางแผนการทำงานลงในปฏิทินการทำงานในแต่ละเดือน

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์

week 3

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์

week 4

week 1

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ. Win : CC						
บ. Win1 : CC						
บ. Win2 : CC						
บ. Win3 : NP						
บ. Win4 : NP						
บ. Win5 : NP						

week 2

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ. Win3 : P						
บ. Win4 : P						
บ. Win5 : P						
บ. Win1 : NP						
บ. Win2 : NP						
บ.BBB 1 : NP						
บ.BBB 2 : NP						
บ.BBB 3 : CC						

week 3

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ. Win3 : HP1						
บ. Win4 : HP1						
บ. Win1 : P						
บ. Win : NP						

week 4

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ.BBB 1 : P						
บ.BBB 2 : P						
บ.FIN 1 : CC						
บ.FIN 2 : CC						
บ.FIN 3 : CC						
บ.FIN 4 : CC						

week 5

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ.FIN 1 : NP						
บ.FIN 2 : NP						
บ.FIN 3 : NP						
บ. Win1 : NP						
บ. Win : P						
บ. Win3 : HP2						

week 6

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ. Win4 : HP2						
บ.FIN 2 : P						
บ.FIN 3 : P						
บ. Win3 : NEW						

week 7

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ. Win3 : NEW+1			บ. Win3 : NEW+2			

week 8

จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัส	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
บ. Win3 : Active						

FAUGET COMPANY

PROCESS

CC

NP

P

HP
1-4

New

New
+1

New
+2

Active

CYCLE PLAN สรุปประโยชน์ที่ได้รับ

SRS789

ทำไมเราถึงต้องทำ CYCLE PLAN

- 1. คุณจะเข้าพบลูกค้าตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้ในแต่ละวัน อยู่ใน โซนเดียวกัน อำเภอตำบล
- 2. ติดตามการคุยกันได้อย่างมีประสิทธิภาพและตอบโจทย์ ได้ทัน
- 3.ประหยัดเวลา ประหยัดน้ำมัน ประหยัดเงิน
- 4.ทำให้ลูกค้าได้สัมผัสถึง ความสม่ำเสมอ
- ในการทำงาน เจอเราทุกวัน มืออาชีพ
- 5.บริการหลังการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- 6.สร้างความสัมพันธ์ที่ดี กับลูกค้า

วันที่_____

แบบสอบถามข้อมูลผู้มุ่งหวัง ประกันกลุ่มองค์กร/รายเดี่ยว

ข้อมูลทั่วไป

- ชื่อบริษัท_____ลักษณะธุรกิจ_____
- ที่อยู่_____
- จำนวนพนักงานในสำนักงาน_____ จำนวนพนักงานในโรงงาน _____
- ชื่อผู้ติดต่อ_____ ชื่อผู้มีอำนาตัดสินใจ_____
- โทรศัพท์ _____ ต่อ____ E-Mail : _____

ข้อมูลที่ควรสอบถาม

1. ไม่ทราบว่าปัจจุบันลูกค้ามีสวัสดิการประกันกลุ่มองค์กรแล้วหรือไม่ มี____ ไม่มี ____
   มี : ของที่บริษัท_____วันเริ่มสัญญา-ครบสัญญา_____

กิจกรรมการเข้าพบ และ สิ่งที่ทำในวันที่พบลูกค้า

จำนวนครั้งที่เข้าพบ	รายละเอียดการเข้าพบ	สถานะการเข้าพบ	วัตถุประสงค์การเข้าพบ	วันที่เข้าพบครั้งถัดไป

หมายเหตุ : สถานะการใช้งาน
CA : สอบถามข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น **NPA :** พบผู้มีอำนาจและนำเสนอแบบประกันกลุ่ม
HPA : ติดตามการนำเสนอและติดตามเอกสาร **New :** ปิดการขาย+มอบกรมธรรม์และ บัตรประกัน
Active-AIA : ลูกค้าเก่า AIA แล้ว

PROSPECT SURVEY

เอกสารการเก็บข้อมูล คือ
กิจกรรมระหว่างเข้าพบผู้มุ่งหวัง
ที่ต้องทำตอนเข้าพบลูกค้า
และ ใช้เอกสารที่ใช้การพูดคุย
สอบถาม และ บันทึกข้อมูล
ทุกครั้งที่เข้าพบลูกค้า จากนั้น
ก็ใส่รายละเอียดการพูดคุย และ
ตั้ง วัตถุประสงค์ในการเข้าพบ
ครั้งถัดไป พร้อม
ใส่ สถานะการเข้าพบ

SRS789

SRS789

การเก็บข้อมูล ผู้มุ่งหวังอย่างมีระบบ

การเก็บข้อมูลลูกค้าทุกราย หรือ ผู้มุ่งหวังที่มีแนวโน้มจะกลายเป็นลูกค้าของเราทุกรายเพราะสิ่งที่สำคัญในการเก็บข้อมูลคือนำไปใช้เพื่อวิเคราะห์ลูกค้ารายนั้นๆว่า อารมณ์ความรู้สึก ท่าที หรือ ลักษณะการเข้าพบในครั้งนั้นลูกค้าดูให้ความสนใจกับเรามากขนาดไหน

AIA FA71- Daily Report

บันทึกข้อมูลการเข้าพบลูกค้าในแต่ละวัน เพื่อ ใช้วัดผลกิจกรรมการทำงานและสถิติการทำงาน

No.	ชื่อบริษัท / ชื่อลูกค้า	สถานะ	หมายเหตุ
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			

ลักษณะการเข้าพบ AIA FA71

CC-A : Cold Call (สอบถามข้อมูลเบื้องต้น ไอเอไอ)
NP-A : New Prospect (ได้พบผู้ตัดสินใจรายใหม่)
HP-A : Hot Prospect (ผู้มุ่งหวังรายนี้อยู่ระหว่างติดตามใบเสนอขาย)
New-A : New AIA (ลูกค้าใหม่ AIA)
Active-AIA : (ลูกค้าเก่า AIA)

จำนวนรวมต่อวัน

CC-A	NP-A	HP-A	New-A	Active-AIA

1. คำถามที่ควรใช้ “ถาม” ลูกค้า
2. ไม่ทราบว่าใครดูแลเรื่องสวัสดิการพนักงานครับ?
3. ลูกค้ามีสวัสดิการด้านใดบ้างนอกจากประกันสังคม ?
4. บริษัทของลูกค้าทำเกี่ยวกับอะไร และ พนักงานประมาณกี่คนครับ 20-50คนรึป่าวครับ ?
5. เดิมสวัสดิการที่ลูกค้าได้รับด้านประกันกลุ่มบริษัทของคุณลูกค้าแบ่งแผนตามตำแหน่งงานหรือไม่ครับ
6. ผู้มีอำนาจตัดสินใจคือใครครับ ?
7. ปีที่ผ่านมาอยากให้ลูกค้าเล่าให้ฟังถึงปัญหาในการใช้บริการกับเจ้าเดิมให้ฟังได้ไหมครับพอสังเขป?
8. เพื่อผมจะได้เข้ามาแก้ปัญหานี้ได้ตรงประเด็น !!!
9. มีอะไรที่ลูกค้าอยากได้เพิ่มเติมมั้ยครับ หากผมมีโอกาสได้ดูแลกัน ?
10. เจ้าเดิม เรื่องการเคลมเป็นอย่างไรบ้างครับ ?
11. เวลามีพนักงานเคลมนอก โรงพยาบาลคู่สัญญาลูกค้าส่งเอกสาร อย่างไรครับ ?
12. การบริการหลังการขาย หลังจากเป็นลูกค้ากันแล้วที่เดิมได้รับอยู่อย่างไรบ้างครับ ?

คำถามที่ควรใช้ถามลูกค้า ?

คำถามเชิงคิดหาปัญหาให้ลูกค้าได้คิดตาม

OBJECTIVE

วัตถุประสงค์ในการเข้าะพบ

เรื่องที่จะเข้าพบและพูดคุยกับลูกค้าในมุมที่เป็นประโยชน์กับลูกค้าและแนะนำเพิ่มเติม

1.รายชื่อโรงพยาบาลคู่สัญญา
2.ระบบ AIA iService
3.AIA CI Super care
4.CI Muti Pay Ci
5.สรุปกรมธรรม์
6.สอนวิธีการใช้บัตรกับลูกค้า
7.สอนในเรื่องของผลประโยชน์
8.เรื่องลดหย่อนภาษี
9.เรื่อง แผนเกษียณ บำนาญ
10.เรื่อง Income Protection
11.ทุนการศึกษาลูก
12.ประกัน Key man
13.กระบวนการเคลม

DAILY REPORT

เพื่อสรุปการเข้าพบในแต่ละวัน

- จำนวนลูกค้าที่เข้าพบ
- สถานะลูกค้าที่ไปพบอยู่ในสถานะไหน
- ทำเพื่อเก็บสถิติการทำงานต่อสัปดาห์
- เพื่อเก็บสถิติในแต่ละเดือน
- ใช้เพื่อนำไปวางแผนใน Cycle Plan
- ทำเพื่อใช้ติดตามการขาย

AIA FA71- Daily Report

บันทึกข้อมูลการเข้าพบลูกค้าในแต่ละวัน เพื่อ ใช้วัดผลกิจกรรมการทำงานและสถิติการทำงาน

No.	ชื่อบริษัท / ชื่อลูกค้า	สถานะ	หมายเหตุ
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			

ลักษณะการเข้าพบ AIA FA71

CC-A : Cold Call (สอบถามข้อมูลเบื้องต้น ไอเอไอ)
NP-A : New Prospect (ได้พบผู้ตัดสินใจรายใหม่)
HP-A : Hot Prospect (ผู้มุ่งหวังรายนี้อยู่ระหว่างติดตามใบเสนอขาย)
New-A : New AIA (ลูกค้าใหม่ AIA)
Active-AIA : (ลูกค้าเก่า AIA)

จำนวนรวมต่อวัน

CC-A	NP-A	HP-A	New-A	Active-AIA

3สิ่ง ที่ใช้ในการพิชิตใจลูกค้า

1.Feature : ลักษณะเด่น ที่แตกต่างจากคู่แข่ง เช่น คุณเป็น MDRT คุณมี Contact กับโรงพยาบาลคู่สัญญาที่เป็นมากกว่าแค่โรงพยาบาล เช่น ประสานงานขอส่วนลดลูกค้า หรือ ลงทะเบียนแผนเวชทะเบียนให้ลูกค้าระหว่างเดินทางมารักษา

2.บริการหลังการขาย : อะไรคือสิ่งที่คุณมีให้ลูกค้า หรือความแตกต่างจากคู่แข่ง เช่น เมื่อไหร่ที่ลูกค้าป่วยเราเข้าถึงภายใน 24 ชั่วโมงโดยการเข้าพบ เข้าเยี่ยมหรือส่งกระเช้าต่างๆ / การประสานงานที่ลูกค้าหรือพนักงานติดต่อเราได้โดยตรงไม่ต้องผ่าน HR / หรือทุกครั้งที่มีการเคลมสินไหมต่างโรงพยาบาลคู่สัญญาเราดำเนินการโดยเร็ว ทั้งรับเอกสารและส่งเคลมพร้อมกับ อัพเดตสถานะให้ลูกค้าทราบเป็นระยะๆ

3.ขายประสบการณ์ : เช่น คุณเคยให้บริการ ในการประสานงานเคลมผู้ป่วยโควิดให้ลูกค้าในองค์กรของคุณได้อย่างไรและติดต่อแบบไหน Service ได้แตกต่างกว่า โบเกอร์ หรือ คู่แข่งอย่างไร

SRS789

บทโทรนัด

บทโทรนัดลูกค้าองค์กรประกันกลุ่ม (คำตอบมีแต่ประกันสังคม)

- ตัวแทน : สวัสดีครับ/ค่ะ ผมภัทรพงศ์ติดต่อจาก บริษัทเอไอเอสำนักงานใหญ่ ส่วนงานสวัสดิการประกันกลุ่มองค์กรไม่ทราบว่าหากต้องการติดต่อเจ้าหน้าที่ที่ดูแลสวัสดิการพนักงานฝ่ายบุคคลต้องติดต่อคุณอะไรครับ/ค่ะ
- ลูกค้า : รอสักครู่นะค่ะ
- ลูกค้า : สวัสดีมี ติดต่อเรื่องอะไรค่ะ โทรมาจากไหนค่ะ .... (HR หรือ คนที่มีอำนาจดูแล)
- ตัวแทน : สวัสดีครับ..ไม่ทราบว่าผมเรียนสายคุณอะไรอยู่ครับ..... ?
- ลูกค้า : ดิฉัน ดวงใจ นะค่ะ
- ตัวแทน : คุณดวงใจ สวัสดีครับ // ก่อนอื่นผมขอแนะนำตัวอีกครั้งนะครับผมชื่อ ก็อต.. ภัทรพงศ์ ติดต่อจากบริษัทเอไอเอส่วนงานประกันกลุ่มองค์กร กระผมดูแลและให้บริการลูกค้าองค์กรในด้านประกันกลุ่มพนักงาน
- ตัวแทน : ดังนั้น ผมจะขอรบกวนสอบถามคำถามสักเล็กน้อยครับว่า..
    - บริษัทของคุณดวงใจ มีสวัสดิการให้พนักงานด้านใดบ้างครับนอกจากประกันสังคม ?
- ลูกค้า : มีแต่ประกันสังคมค่ะ // ตอบแก้ดังนี้
- ตัวแทน : เยี่ยมเลยครับ..ลูกค้าของผมส่วนใหญ่มีประกันสังคมเป็นสิทธิ์ขั้นพื้นฐานอยู่แล้วครับ ดังนั้นผมจะขอรบกวนทำนัดคุณลูกค้า เพื่อเข้าพบและแนะนำ สวัสดิการองค์กรจากเอไอเอให้กับคุณลูกค้า เพิ่มเติมจากประกันสังคมและ
เชื่อว่าสวัสดิการส่วนนี้ จะเป็นประโยชน์ให้กับพนักงานได้ไม่มากก็น้อยเพื่อเป็นทางเลือกให้กับพนักงาน พอจะได้นะครับ และ สัญญาว่าจะใช้เวลาเข้าพบไม่เกิน 15-20 นาทีครับ
- ตัวแทน : ถ้าอย่างนั้นช่วงเวลาเข้ากับบ่ายของวันวันพุธกับวันศุกร์ คุณดวงใจสะดวกเป็นวันเวลาไหนดีครับ
- ลูกค้า : วันพุธ ช่วงเช้า ก็ได้ค่ะ
- ตัวแทน : โอเคครับ ถ้าอย่างงนั้นวันอังคารผมโทรหาเพื่อ Confirm นัดอีกครั้งก่อนเข้าพบนะครับ
- ตัวแทน : ขอบคุณครับ

KNOCK DOOR..

KNOCK DOOR..

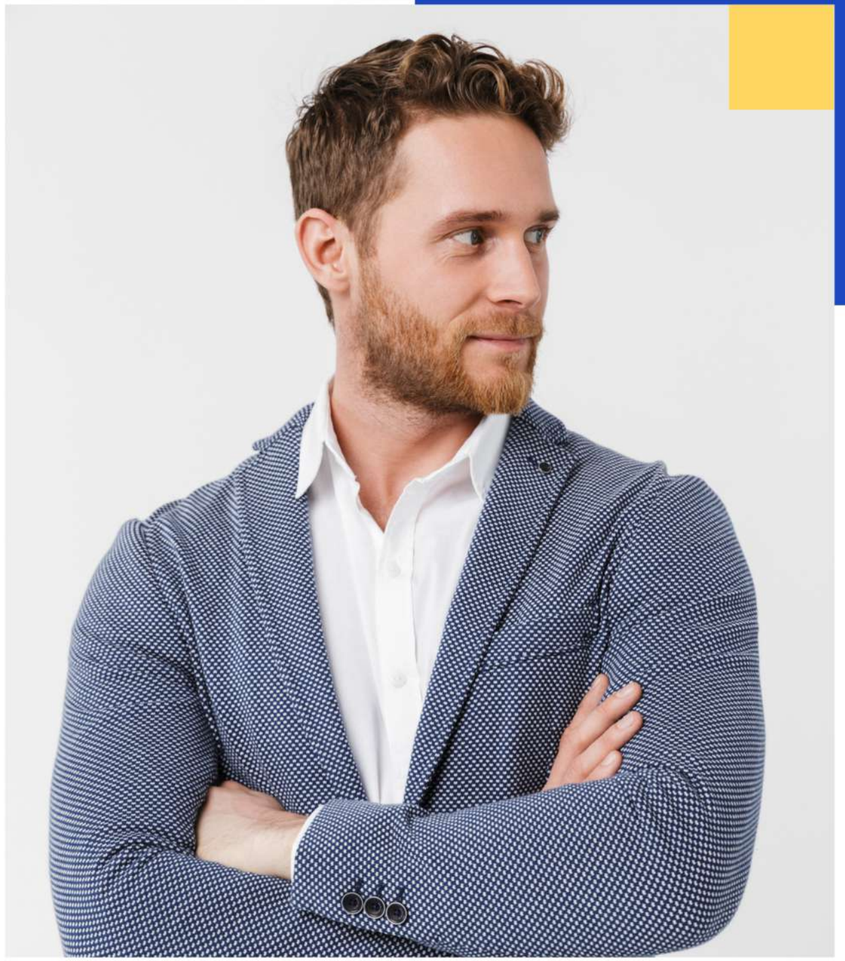
FAUGET COMPANY

เริ่มต้นอย่างไรให้ดี

- สำรวจความพร้อมของ การแต่ง บุคลิกภาพ กลิ่นปาก และ จิตใจ
- นามบัตร ปากกาสมุด ปากกาไฮไลน์ แม๊กเย็บกระดาษ
- แฟ้มเอกสารการขาย ,รายละเอียดของงานประกันกลุ่ม,แบบประกัน
- ข้อมูลโรงพยาบาลคู่สัญญา

ประโยคเปิดตัว

สวัสดีครับ..ผม[ก็อตภัทรพงศ์] มาจาก[บริษัท AIA] ครับ
ไม่ทราบว่าหากต้องการติดต่อใน[เรื่องสวัสดิการองค์กร]
ต้อง[ติดต่อท่านใด]ครับ



SEBASTIAN BENNETT

MANAGER

ข้อโต้แย้ง

1.ราคาแพง

2.มีประกันสังคมอยู่แล้ว

3.เจ้าของกิจการไม่มีนโยบาย

4.มีอยู่แล้ว ไม่สนใจ

5.พนักงานลาออกบ่อย

ประกันกลุ่ม
สวัสดิการสำหรับพนักงาน

สวัสดิการที่องค์กรธุรกิจ บริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ มอบให้แก่พนักงานประจำของตน และสามารถขยายความคุ้มครองให้แก่คู่สมรสและบุตรของพนักงาน โดยนายจ้างเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันให้ ซึ่งค่าเบี้ยประกันสามารถนำไปหักเป็นค่าใช้จ่ายบริษัทได้

"ทางเลือกประกันภัยแบบกลุ่ม
ให้เราช่วยคุ้มครองดูแลพนักงานคนสำคัญในองค์กรของคุณ"

ข้อแตกต่างระหว่างประกันกลุ่มกับประกันสังคม

ให้พนักงานเข้าถึงการรักษาได้ง่าย ไม่ต้องกังวลในทุกการเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุ สามารถเข้ารักษาได้ทุกที่ ทุกเวลา

ประกันสังคม

- คุ้มครองเมื่อพนักงานจ่ายเงินสมทบครบระยะเวลา **(ไม่ต่ำกว่า 3 เดือน)**
- ต้องเข้าสถานพยาบาลที่เป็นผู้ประกันตนเท่านั้น
- เข้าถึงการรักษายาก รอนาน
- ได้ยาเฉพาะในบัญชีเท่านั้น
- ได้เงินช่วยเหลือกรณีเสียชีวิตสูงสุด **50,000** บาท

ประกันกลุ่ม

- ให้ความคุ้มครองพนักงานได้ทันที **(เมื่อกรมธรรม์มีผลบังคับ)**
- เข้ารับการรักษาได้ทุกโรงพยาบาล
- เข้าถึงการรักษาได้ทุกเมื่อ ได้รับการบริการอย่างดี
- ได้ยาดี มีคุณภาพ
- สามารถกำหนดทุนชีวิตได้ตามความต้องการ
- ซื้อความคุ้มครองเพิ่มเติมให้คู่สมรสและบุตรได้

ประกันกลุ่มและประกันสังคมใช้ร่วมกันได้หรือไม่

สามารถใช้ร่วมกันได้ในกรณีที่ผู้เอาประกันใช้บริการโรงพยาบาลที่เลือกรับสิทธิ์ประกันสังคม โดยไม่จำเป็นต้องจ่ายส่วนต่างที่เหลือจากประกันกลุ่ม เนื่องจากโรงพยาบาลจะทำการเรียกเก็บที่ประกันสังคมแทน โดยสามารถแจ้งกับทางโรงพยาบาลได้ว่าต้องการใช้ประกันกลุ่มและประกันสังคมควบคู่กัน

ความแตกต่างระหว่างประกันกลุ่ม VS ประกันสังคม

สวัสดิการที่ดีขององค์กร

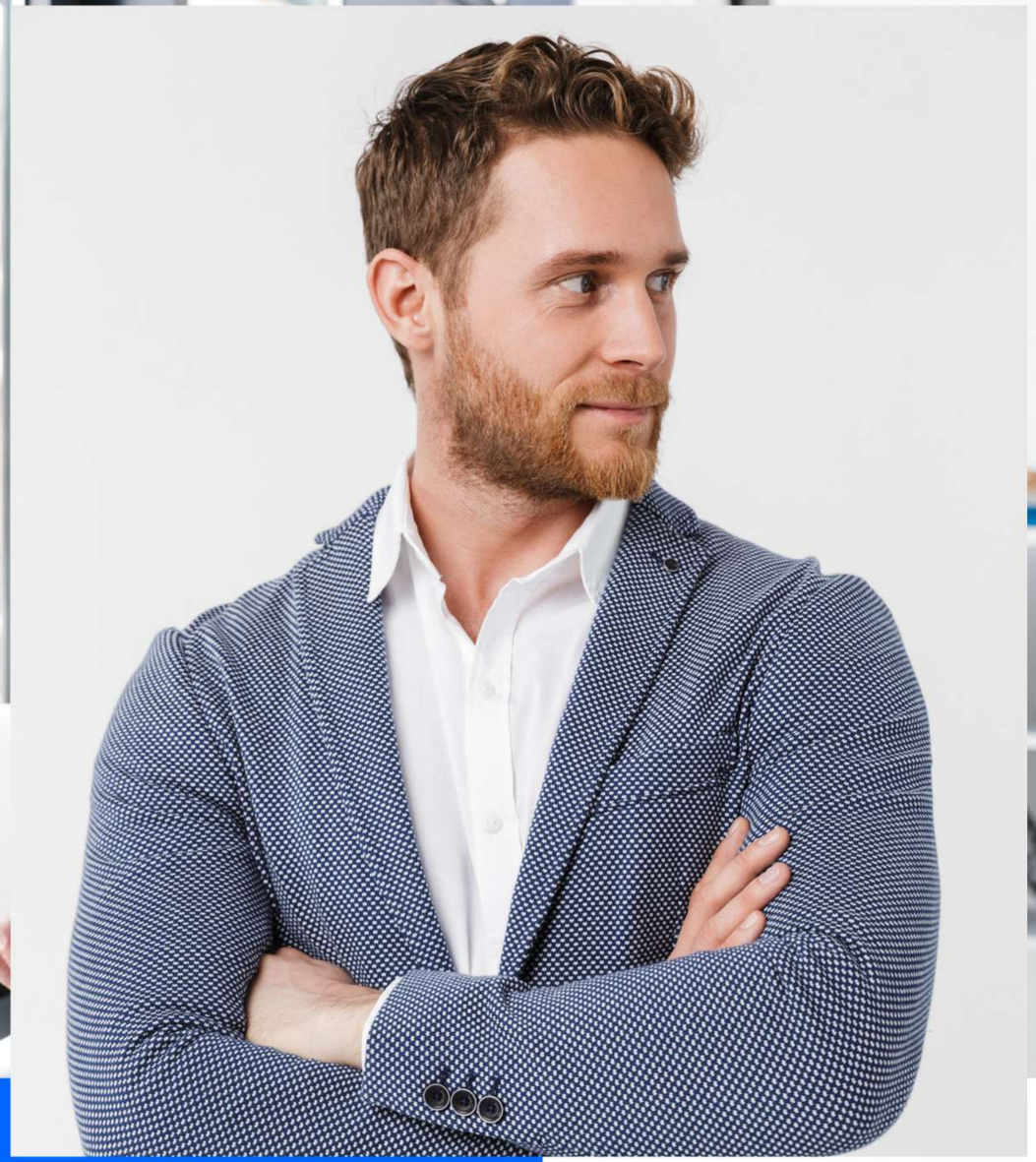
จะช่วยสร้างขวัญและกำลังใจที่ดี

ให้กับพนักงานมีประสิทธิภาพในการทำงานมากขึ้น

ฝ่ายที่ปรึกษาประกันกลุ่มธุรกิจองค์กร

AIA

CS Ambassador



AFTER SALE SERVICE

- Health talk
- Tax
- Desige Your life
  - สอนแต่งหน้าทำผม เสริมสวยเพิ่มความมั่นใจ
  - เทคนิคเพิ่มความมั่นใจให้กับบุคลิกภาพ
- Health Care Spa
- สอนดับเพลิงเบื้องต้น
- เทคนิค PCR ช่วยผู้ป่วยฉุกเฉินอย่างถูกวิธี
- กิจกรรมร่วมกันตีแบทออกกำลังกายเพื่อดูแลสุขภาพของพนักงานในองค์กร

ผู้บริหาร

- แบ่งปันวิธีการ
- แบ่งปันไอเดีย
- แบ่งปันลูกค้า
- แบ่งปันยอดขาย
- แบ่งปัน ความสำเร็จ

** ส่งผลดีต่อการทำทีม เพราะเรามีเส้นทางให้ทีมทำงาน

ชำระเบี้ยฯ ปีแรก

ยอดชำระ (บาท)

1,115,270.00

REF 1 :

REF 2 :

ช่องทางการชำระ

QR CODE

QR CODE เพื่อหักบัญชีธนาคาร

เมื่อกดปุ่มสร้างคิวอาร์โค้ด ระบบจะแสดงคิวอาร์โค้ดสำหรับการชำระเงิน ด้วยการหักบัญชีธนาคาร ลูกค้าสามารถสแกนคิวอาร์โค้ดด้วยโมบายแบงก์กิ้ง ของทุกธนาคารเพื่อชำระเงินทันที(ครั้งเดียว)

* QR Code นี้ใช้งานได้ 10:00 นาที

THAI QR PAYMENT

PromptPay

บริษัท เอไอเอ จำกัด
181 ถนนสุรวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทร. 02-634-8888
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0100544007629

ใบรับเงินชั่วคราว

(สำหรับชำระเบี้ยประกันภัยและอื่น ๆ)

08271346

บริษัท เอไอเอ จำกัด ออกเอกสารฉบับนี้ให้แก่ท่าน เพื่อเป็นหลักฐานว่าบริษัทได้รับชำระเงินจากท่านไว้เรียบร้อยแล้ว ตามรายละเอียดดังนี้ :-

วันที่ออกใบรับเงินชั่วคราว	31/08/2023
ประเภทรายการที่รับชำระ	[illegible]
ชื่อผู้เอาประกันภัย	[illegible]
เลขที่ใบคำขอเอาประกันภัย / เลขที่กรมธรรม์	[illegible]
เลขที่ใบรับเงินชั่วคราว	0827[illegible]6
จำนวนเงิน (บาท)	1,115,270.00 (หนึ่งล้านหนึ่งแสนหนึ่งหมื่นห้าพันสองร้อยเจ็ดสิบบาทถ้วน)
ชำระโดย	เงินโอน

ขอบคุณครับผม

เชื่อมั่นในสินค้าของบริษัท

โครงการ สำคัญที่จะช่วยสร้างภาพลักษณ์ให้กับองค์กรและช่วยบริหารงบประมาณด้านสวัสดิการพนักงาน

- ประกันกลุ่มธุรกิจองค์กร

- กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ

PROVIDENT FUND

- ภาคสมัครใจ

เสริมสวัสดิการจากองค์กร

เชื่อมั่นในองค์กร

SRS789

FAUGET COMPANY

เชื่อมั่นในตัวเอง

PATTRAPONG WASCHAIPHONG

CEO , CS AMMBASSDOR

SRS789

สูตรสำเร็จ MDRT

การโทรทำนัดผู้มุ่งหวัง+นำเสนอ

โทรนัด

10

แบบสอบถามข้อมูลผู้มุ่งหวัง ประกันกลุ่มองค์กร/รายเดี่ยว

ข้อมูลทั่วไป

- ชื่อบริษัท_____ ด้านธนธรกิจ_____
- ที่อยู่_____
- จำนวนพนักงานในสำนักงาน_____ จำนวนพนักงานในโรงงาน _____
- ชื่อผู้ติดต่อ_____ ชื่อผู้มีอำนาจตัดสินใจ_____
- โทรศัพท์ _____ มือถือ_____ E-Mail : _____

ข้อมูลที่ต้องการสอบถาม

1. ไม่ทราบว่ามีประกันกลุ่มคำนัดให้พิการประกันกลุ่มองค์กรหรือไม่ มี____ ไม่มี ____
   มี : ของเดิมบริษัท_____ วันเริ่มสัญญา จะครบสัญญา_____

กิจกรรมการเข้าพบ และ สิ่งที่ทำในวันที่พบลูกค้า

จำนวนครั้งที่เข้าพบ	รายละเอียดการเข้าพบ	สถานะการเข้าพบ	วัตถุประสงค์การเข้าพบ	วันที่เข้าพบครั้งต่อไป

หมายเหตุ : สถานะ การใช้งาน
CA : สอบถามข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น NPA : พบผู้มีอำนาจลงนามสอบประกันกลุ่ม
HPA : ติดตามการนำเสนอและตัดสินใจ New : บัตรการขาย-ยอมกรมธรรม์และ บัตรประกัน

รับนัด

5

วันนัด	ชื่อลูกค้า	ชื่อ	นามสกุล	อายุ	เบอร์	อาชีพ

คติประจำใจในการทำงาน

ความ “สม่ำเสมอ” คือ จุดเริ่มต้นของ “ความสำเร็จ”

PATTRAPONG WASCHAIPHONG