

“บทปิดการขายขั้นเทพ เหยียบหิมะไร้รอย”



- ศิลปะการขายตามขั้นตอนระดับเทพ
- บทโทรทัศน์ลูกค้าย่นำที่ได้ผล
- สุดยอดบทจัดการข้อโต้แย้งก่อนการขาย
- บทเจรจาการขายสุด Classic
- บท "ทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต"
- Role Play ขั้นตอนการปิดการขาย Step เทพ
- การบริหาร ประเมินวัดผลด้วย KPI 100 คะแนน
- ศิลปะการต่อรายชื่อ
- ศิลกาการบริการหลังการขาย

»»
คุณเอี่ยมสิน สิลากรณ์
ที่ปรึกษาสมาคมตัวแทนประกันชีวิตฯ ฝ่ายภูมิภาค
««



วุฒิ สงวนสิทธิ์อนันต์
FCHFP#47


เฉพาะสมาชิก “สโมสร FA Club เท่านั้น”
บุคคลทั่วไป บัตรราคา 800 บาท

วันพุธที่ 22 มี.ค. 66

เวลา 13.00-16.30 น.

ณ ห้อง Grand Ballroom โรงแรม S Ratchada Hotel

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม : FA Club by THAIFA : @faclubthaifa



สนใจสมาชิก FA Club
Scan Qr Code



บทความ กองการชาย

“เดินเรือต้องมีเข็มทิศ ดำเนินชีวิตต้องมีเป้าหมาย เปลี่ยนเป้าหมายเป็นกิจกรรม กิจกรรมต้องพบคนวันละ... คน”

หลักการตั้งเป้าหมาย

1. ต้องใหญ่และท้าทาย
2. ต้องสัมผัสจับต้องได้ และเอื้อมถึง
3. ต้องมีกำหนดระยะเวลา
4. ไม่ได้ไม่เลิกลา ไม่เปลี่ยนเป้าหมาย แต่เปลี่ยนวิธีการ

วงจรการขาย

1. การแสวงหารายชื่อผู้มุ่งหวัง P100 ตลาดมี 3 ตลาดใหญ่ๆ

1. ตลาดธรรมชาติ
2. ตลาดแนะนำ / ศูนย์อิทธิพล
3. ตลาดที่เราต้องสร้างขึ้นเอง

2. การวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังก่อนการขาย

1. โดยใช้หลัก MANHA

- M (Money) เงิน
- A (Authority) อำนาจในการตัดสินใจ
- N (Need) ความต้องการ
- H (Health) สุขภาพมาตรฐาน
- A (Age) อายุอยู่ในเกณฑ์

2. โดยการวิเคราะห์ลูกค้านึง

1. ทำไมถึงอยากขายคนนี้
2. ทำไมคนนี้ต้องซื้อประกัน
3. ทำไมคนนี้ต้องซื้อประกันกับเรา
4. ทำไมคนนี้ต้องซื้อประกันเดี๋ยวนี้

แนวคิดในการตอบ

1. อย่าขายประกัน แต่ให้ขายประโยชน์ของประกัน
2. อย่ามองหาคนที่ซื้อประกัน แต่ให้มองหาปัญหาที่ประกันจะช่วยแก้ไขให้เขาได้
3. อย่าขายเพื่อประโยชน์ของเรา แต่ให้ขายเพื่อประโยชน์ของลูกค้า

3. การทบทวน และการนัดหมาย

- การจัดการข้อโต้แย้งก่อนการขาย

4. การเข้าพบ เพื่อขายมี 5 ขั้นตอน (ห้ามข้ามโดยเด็ดขาด)

1. เปิดใจ
2. สัมภาษณ์หาข้อมูล
3. สร้างปัญหา
4. แก้ปัญหา ด้วยแบบประกัน
5. ปิดการขาย

การปิดการขายมี 8 ขั้นตอน

1. ทักทัก
 2. ตอบข้อโต้แย้ง
 - ทำไม?
 - นอกจากเรื่องนี้มีเรื่องอื่นอีกมั้ย?
 - เรื่องไหนสำคัญกว่ากัน?
 - ถ้าเรื่องนี้เคลียร์ได้ทำเลยนะครับ?
 - YES / BUT
 3. เล่าเรื่องจริงสะเทือนใจ
 4. คำคมปิดการขาย
 5. ลดทุน เปลี่ยนแบบ
 6. ขอสนับสนุน
 7. PA ก็ยังดี
 8. เปิดประตูบ้านทิ้งไว้
5. การต่อตลาด บทต่อตลาดที่ดีที่สุดคือ “บทแห่งการบริการ”
6. การบริการหลังการขาย และพิธีมอบกรมธรรม์
1. การทำ CRM (Customer Relationship Management)
 2. การทำสรุปกรมธรรม์
 3. การส่งการ์ดอวยพรในโอกาสต่างๆ
 4. การบริหาร One Sheet System
 5. การบริการเหนือความคาดหมาย
7. การทำ Night Research
- การวิเคราะห์การทำงาน (KPI 100 คะแนนต่อสัปดาห์)
 - การวางแผนงาน (Thing to do today)
 - การลับคมความคิด (Sharpen the saw)

บทขอต่อรายชื่อ

พี่ครับผมต้องกราบขอบพระคุณพี่มากนะครับที่ให้โอกาสผมได้ทำหน้าที่ตัวแทนที่ดีอธิบายให้พี่เข้าใจถึงประโยชน์การทำประกันชีวิต ดีมาก ๆ สำหรับพี่และครอบครัวพี่ยังไงผมฝากพี่พิจารณานะครับ เพื่อพี่และครอบครัวพี่ที่พี่รัก ยังไงขอให้ผมได้ดูแลบริการพี่และครอบครัวพี่นะครับ เด๋วผมต้องขอตัวกลับก่อน

พี่ครับ ก่อนที่ผมจะกลับรบกวนขอพี่ช่วยแนะนำญาติพี่เพื่อนพี่ที่พี่รักและอยากให้เขา มีความเข้าใจถึงประโยชน์ของประกันชีวิตเพื่อเขา และครอบครัวเขา สัก 3 ท่านใครบ้างครับ...

(ภาษากาย เตรียมตัวจด ภาษาดู จ้องเข้าไปนัยน์ตาเขา เหมือนกำลังรอคำตอบถ้าเขา ยังนิ่ง เฝียบ เราก็ไปเขาเช่น) ญาติพี่มีใครบ้างครับ เพื่อนพี่ที่ทำงานก็ได้ครับ เออ เหาระดับผู้จัดการ ดีกว่าใครบ้างครับ เจ้าของกิจการใครบ้างครับ (แล้วยิ่ง รอคำตอบเขา)

ทำเท่านี้ ก็ดีที่สุดแล้วเรามีหน้าที่ต่อตลาด ลูกค้ามีหน้าที่ให้กับไม่ให้ถ้าเขา ให้ชื่อมาก็จบเขียนชื่อเยอะๆ ยาวไป ไม่ต้องเบรคเขา ดึงชื่อออกมาให้เยอะที่สุดจนหมดแล้ว จึงค่อยมา Details แต่ละชื่อ เป็นใคร ทำอะไร ที่ไหน ครอบครัวยังไง รายได้ยังไง ภาระยังไง ที่อยู่เบอร์โทร

แต่ถ้าเขาไม่ให้ก็เป็นสิทธิ์ของเขา ไม่ต้องโกรธ ไม่ต้องเสียใจ มันคือสถิติ ที่มีทั้งคนให้ชื่อ กับไม่ให้ชื่อเป็นธรรมชาติสำรวจตัวเองว่าเราพูดดีพอแล้วยังเขาไว้วางใจเราไหม เขารักเราไหม เขาอยากเห็นเราสำเร็จไหม กลับไปสร้างสิ่งเหล่านี้ต่อไปสถิติก็จะดีขึ้นเอง

แบบสำรวจ

ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับวิถีชีวิตของคนไทยในปัจจุบัน

ชื่อ..... โทร..... วัน/เดือน/ปี เกิด.....อายุ.....ปี

สถานภาพ โสด สมรส หย่า ม่าย จำนวนบุตร.....คน

สถานที่ให้ส่งของที่ระลึก.....

รายได้ต่อเดือนเฉลี่ย น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000-30,000 บาท มากกว่า 30,000 บาท

1. ทุกวันนี้คุณทำงานเพื่ออะไร

สร้างรายได้ เลี้ยงดูครอบครัว เพื่อประโยชน์ต่อสังคม

2. ค่าใช้จ่ายที่ท่านต้องรับผิดชอบสำหรับตัวท่านและครอบครัวโดยเฉลี่ยเดือนละ

น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000 – 30,000 บาท มากกว่า 30,000 บาท

3. ทุกวันนี้รายได้ที่ท่านได้รับในแต่ละเดือน ท่านได้นำไปใช้จ่ายเป็นค่า

ค่าอาหาร ค่าทุนการศึกษาบุตร ค่าเลี้ยงดูบุพการี

ค่าผ่อนบ้าน ค่าผ่อนรถ ค่ารักษาพยาบาล

4. รายได้ส่วนที่เหลือจากค่าใช้จ่ายท่านเก็บออมหรือลงทุนในรูปแบบใด

ฝากธนาคาร เล่นแชร์, เล่นหุ้น ซื้ออัญมณี

ซื้อพันธบัตร ซื้อบ้าน/ที่ดิน เก็บออมโดยระบบประกันชีวิต

5. ท่านคิดว่า เหตุการณ์ใดบ้างที่ทำให้คนเราสูญเสียมากที่สุด

จากไปก่อนวัยอันควร มีคนข้างหลังเดือดร้อน เกษียณแล้วยังยากจน ไม่มีใครเลี้ยงดู

พิการแล้วต้องเป็นภาระคนอื่น เป็นโรคร้ายแรง เรื้อรัง ต้องใช้เงินรักษาสูงมาก

6. ท่านคิดว่าเหตุการณ์ดังกล่าว (ข้อ 5) ท่านสามารถหลีกเลี่ยงได้หรือไม่

ไม่ได้ ได้

7. ถ้าเหตุการณ์นั้นๆ ทำให้รายได้ของท่านต้องหยุดลงกะทันหัน จะต้องมีผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายเรื่องใดมากที่สุด

- ภาระรายจ่ายสำหรับจุนเจือครอบครัว ภาระการศึกษาของบุตร / ธิดา
 ภาระค่าผ่อนบ้าน / ผ่อนรถ ภาระการเลี้ยงดูบุพการี ภาระค่ารักษาพยาบาล

8. จากข้อ 7 เงินที่จะเข้ามาช่วยเหลือจุนเจือท่านและครอบครัว คิดว่าสบายใจที่สุดที่ท่านเลือกได้ ควรมาจากแหล่งใด

- เงินฝากสะสมจากธนาคาร เบียร์แชร์ / ขายหุ้น ขายทรัพย์สินที่มีอยู่
 ขายอัญมณีที่เก็บสะสมไว้ เงินเคลมจากบริษัทประกันชีวิต (ถ้ามี)

9. นอกจากป้องกันปัญหาเหล่านี้ได้แล้ว ท่านยังสนใจประโยชน์ด้านใดอีก

- ลดหย่อนภาษี เงินเก็บยามเกษียณ เงินออมที่ให้ผลตอบแทนสูง ๆ

10. หากท่านต้องการทำโครงการดังกล่าวท่านคิดว่า ท่านจะจัดสรรเงินได้ปีละ (โดยประมาณ)

- น้อยกว่า 10,000 บาท 10,000-30,000 บาท มากกว่า 30,000 บาท

11. หากท่านมีโอกาสดูข้อมูลเพิ่มเติม เกี่ยวกับวิธีป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับท่านและครอบครัว ต้องการให้เจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางแผนเข้าพบ เพื่อนำเสนอรายละเอียดต่าง ๆ เพิ่มเติม โดย

- ยินดีให้นำนัดล่วงหน้า ขอเอกสารเพื่อศึกษาก่อน ยังไม่สะดวกนัด เพราะ

สุดท้ายนี้ ขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่ง ที่สละเวลาอันมีค่าของท่านให้ความกรุณาในการตอบแบบสำรวจในครั้งนี้

ผู้สำรวจ.....สถานที่.....วันที่.....



บทจัดการซื้อตั๋วแข่งก่อนการขาย

การจัดการข้อโต้แย้งก่อนการขาย

ข้อโต้แย้งก่อนการขาย ทันทีก่อนที่คุณลูกค้ารู้ว่าเราเป็นตัวแทนประกันชีวิตปีบ ลูกค้ามีกำแพงแก้วมาบังทันทีก่อน ตัวแทนส่วนใหญ่พอได้ยินเสียงปฏิเสธลูกค้าก่อนการขายก็จิตตก บายบายกลับ แสดงว่าขายไม่ได้ใหม่ (ไม่ได้) แต่จริงๆได้ขายแล้วยัง (ยังไม่ได้ขายเลย) แต่เปิดตัวก็บายบายกลับแล้ว สำหรับผมเสียงปฏิเสธลูกค้าก่อนการขายเปรียบเสมือนเสียงอุทาน “อ้อ..ไม่ทำ” “ว้าย..ไม่เอา ฟังหูซ้ายทะลุหูขวา ไม่ต้องใส่ใจเสียงอุทาน คุยทุกเรื่องยกเว้นเรื่องประกัน เปิดใจดีแล้ว จึงเข้าเรื่องใหม่ ทลายกำแพงแก้วให้ได้ ทำอย่างไรก็ได้ให้ลูกค้าฟังเราพูดคุยขายก่อน คุยด้วยเหตุและผล หรือเอาอมยิ้มยัดปากลูกค้า

มีเยอะแล้ว

ดีมากเลยครับพี่ แสดงว่าพี่เป็นคนน่ารักและมีความรับผิดชอบมาก ทำไมถึงซื้อครับ? (เป็นห่วงลูก) ที่ว่าเยอะแล้ว ไม่ไหวแล้ว ทูนประกันรวมเท่าไรครับ? (ประมาณ 5 แสน) ขอคู่มือที่หน่อยนะครับ? พี่ว่านี่คู่มือทั้ง 5 นี้นี้ นี้นี่ไหนสำคัญที่สุดครับ จากการวิจัย ได้วิจัยไว้แล้วว่า นี้นี้หัวแม่มือเป็นคู่มือที่มีศักยภาพสูงสุด เพราะเป็นเหมือนกิมที่จะคอยคืบ หยิบจับสิ่งของ และเขียนหนังสือเช่นชื่อ ถ้าสูญเสียคู่มือนี้หัวแม่มือ เท่ากับหมดศักยภาพในการทำงานของมือทันทีกี่ สมมุติว่าผมขอซื้อคู่มือนี้หัวแม่มือพี่ เอามัดตัดเลย ขายเท่าไรครับ ให้ 5 ล้านบาทเลยขายไหมครับ? (ไม่ขาย) ขนาดคู่มือนี้หัวแม่มือแค่คู่มือเดียว พี่ยังให้ค่ามากกว่า 5 ล้าน แล้วชีวิตพี่ทั้งชีวิต 5 แสน (อ้างจากคำตอบลูกค้า) พอแล้วหรือครับ ระดับพี่ต้องมีค่าตัวต้องไม่ต่ำกว่า 5 ล้าน ทราบไหมครับ คนเราทำไมต้องทำประกันชีวิต...

ไม่มีเงิน

พี่ครับ ชอบล้อผมเล่นเรื่อยเลย.. ระดับพี่ไม่มีเงินผมก็จินตนาการแล้วละครับ พี่เป็นเศรษฐีปลอมตัวมาแน่เลย พี่ครับสบายใจได้นะครับ ผมมาทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ วันนี้ฟังพี่ ไม่เสียตังค์ครับ ลองฟังดูก่อน ถ้าฟังแล้วชอบค่อยว่ากัน ถ้าไม่ชอบไม่เป็นไรครับ เราก็ยังเป็นเพื่อนกันเหมือนเดิม รบกวนเอาหนังสือยางรัดกระเป๋าพี่ไว้เลยนะครับ ผมกลัวมันจะกระเด็นมาหาผมอะครับ พี่ครับทราบไหมครับ ทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิตครับ...

มีญาติ/มีเพื่อน เป็นตัวแทน

ดีมากเลยครับพี่ที่มีญาติมีเพื่อนเป็นคนในวงการ พี่ครับ สังเกตไหมว่ากองประกวดนางสาวไทย มักจะมีรองอันดับ 1 เสมอ เพราะถ้านางสาวไทยไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ รองอันดับ 1 ต้องเป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่แทน นั่นผมขอเป็นรองอันดับ 1 ได้ไหมครับ

มีตัวแทน 2 คน ช่วยกันบริการดีกว่ามีคนเดียวไหมครับ มีกระเช้า 2 กระเช้าดีกว่ากระเช้าเดียวไหมครับ เสียหายตรงไหน? เท่าไหร่ก็ได้ครับ ผมอยากเชิญพี่เป็นลูกค้ากิตติมศักดิ์ พี่ครับทราบไหมครับว่าทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต...

ภาระเยอะ

สุดยอดเลยครับ แสดงว่าพี่เป็นหัวหน้าครอบครัวที่มีความรับผิดชอบและรักครอบครัวมาก พี่ยอมทำงานหนัก ต้องแบกภาระทั้งหมดนี้ ก็เพื่อความสุขของครอบครัว พี่ครับเคยคิดเล่นๆไหม ถ้าเกิดเหตุไม่คาดฝันขึ้น? ใครจะมาแบกภาระเหล่านี้แทนพี่ แล้วเขาจะแบกไหวไหม? จะดีกว่าไหมครับที่ให้บริษัท AIA รับภาระทั้งหมดแทนพี่? เพียงแค่วางแผนปลดภาระกับ AIA วันนี้ผมไม่ได้มาเพิ่มภาระให้พี่นะครับ แต่มาปลดภาระให้พี่ พี่ทราบไหมครับว่าทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต...

กลัวถูกแย่ง

พี่ครับ สังเกตไหมครับว่า ทุกโรงพยาบาลใหญ่ๆ กรุงเทพฯ บำรุงราษฎร์ สมิติเวช พญาไท เปาโล ทุกที่มีศาลพระภูมิพระพรหมเจ้าที่ที่โรงพยาบาล พี่ครับเจ้าของโรงพยาบาล คุณหมอ พยาบาล ชูการ์ เวลาไหว้พระ พระภูมิ พระพรหม ที่โรงพยาบาล รู้ไหมครับว่าเขาอธิฐานขออะไร ขอให้มีคนเจ็บหนักๆ เจ็บนานๆ ICU เต็ม WARD ทะลัก ห้องผ่าตัดล้น จะได้มีรายได้เยอะๆ เงินเดือนขึ้น ตำแหน่งเลื่อน รับโบนัสทุกปี

แต่ตัวแทนประกันชีวิตอย่างผมเวลาไหว้พระสวดมนต์ ขอพรพระคุ้มครองคุณลูกค้า สุขภาพแข็งแรง ไม่ต้องเจ็บไม่ต้องป่วยไม่ต้องไข้ จะได้ไม่ต้องเคลม ขอให้คุณลูกค้าธุรกิจเจริญรุ่งเรือง เงินเดือนเลื่อน ตำแหน่งเลื่อน จะได้มีเงินจ่ายเบี้ยประกันทุกปี มีเงินเหลือๆไว้ซื้อเล่มใหม่เพิ่มอีกนะครับ ใครแข่งลูกค้าใครอวยพรลูกค้ากันแน่ครับ? พี่ครับทราบไหมครับว่าทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต...

เกลียดประกัน / เกลียดตัวแทน มี 3 ปัจจัย

ปัจจัยที่ 1 บริษัท วันนี้บริษัท AIA เป็นบริษัทประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศไทยและเอเชีย เก้าแก่ที่สุด เปิดดำเนินธุรกิจมากกว่า 80 ปีแล้ว มีหลักทรัพย์มีทรัพย์สินมากที่สุด มีส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุด มีผลประกอบการกำไรเติบโตต่อเนื่องสูงที่สุด ได้รับความน่าเชื่อถือทางการเงินสูงที่สุด ดังนั้นบริษัท AIA ไม่ได้มีอะไรบกพร่องเลย

ปัจจัยที่ 2 สินค้า ถ้าวันนี้พี่จะซื้อตู้เย็นซักตู้ ทั้ง 2 ห้าง มียี่ห้อเดียวกัน รุ่นเดียวกัน ราคาเท่ากัน แต่ห้างแรกไม่มีประกัน ห้างที่ 2 มีใบรับประกันให้ 5 ปี พี่จะซื้อจากห้างไหนครับ? (ห้างที่มีประกัน) แสดงว่าพี่ไม่ได้เกลียดประกันนี้ครับ ทุกคนต้องการประกันประกันเพียงแต่ยังไม่เข้าใจ

สินค้ากรรมธรรม์ก็ปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาตามที่ระบุไว้ ไม่บกพร่อง อะไรต้องจ่าย อะไรต้องเคลม อะไรต้องชดเชย อะไรต้องคืน ถ้าวันนี้กรรมธรรม์ไม่ปฏิบัติตามนั้น ป่านีบริษัท AIA จะถูกฟ้องร้องไหม สื่อสารมวลชนจะปล่อยให้เราลอยนวลไหม

ปัจจัยที่ 3 บุคลากร ทุกสังคมย่อมปะปนกันทั้งคนดีและคนไม่ดี คนบริการ คนไม่บริการ พี่รักครอบครัว และมีวิสัยทัศน์ ต้องการวางแผนกรรมธรรม์ดีๆ ให้กับครอบครัว แต่อาจจะโชคร้ายเจอตัวแทนไม่ดี ไม่บริการ โกงเอาเงินเราไปแล้วไม่ส่งบริษัท ทำให้เราเสียหาย เสียความรู้สึก โกรธและเกลียด

พี่ครับ ถ้าพี่ไปตลาด เห็นส้มน่ากินมากเลย ก็เลยซื้อกลับมาบ้าน 1 กิโล พอถึงบ้านก็แกะส้มลูกแรกออกปรากฏว่าส้มเน่า อารมณ์เสีย พี่ครับ ส้มที่เหลือในถุงจะลองแกะดูหรือจะทิ้งทิ้งถุงครับ? (ลองแกะดู) ทำไมยังลองแกะดูละครับ? (ส้มไม่ได้เสียทุกลูก เพื่อเจอลูกคืดีบ้าง) งั้นผมขอเป็นส้มที่เหลือในถุงให้พี่ชื่นใจได้ไหมครับ ตัวแทนที่ดีมีคุณภาพตั้งใจบริการนั่งอยู่ตรงหน้าพี่แล้วสบายใจได้นะครับ ผมขออาสาดูแลกรรมธรรม์ทั้งหมดของพี่ขอบริการพี่ทั้งหมดเลยนะครับ พี่ครับทราบไหมครับว่าทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต...

ขอลดค่าคอมมิชชั่น

บทที่ 1 พี่ครับ ถ้าวันนี้มีคนมาสมัครงานกับพี่แล้วเค้าบอกพี่ว่าเค้ามาทำงานให้พี่ฟรีโดยไม่ขอรับค่าแรงพี่เลย พี่กล้าจ้างเค้าทำงานไหมครับ (ไม่กล้าจ้างหรือครับ) อ้าวทำไมล่ะครับ เพราะว่าเค้าทำงานแล้วไม่มีเงินเดือน ไม่มีรายได้เค้าจะเอาเงินที่ไหนกินที่ไหนใช้ ไม่มีเงินที่จะดูแลตัวเองไม่มีเงินจุนเจือครอบครัว แล้วเค้าจะอยู่ได้อย่างไร สุดท้ายเค้าก็อาจจะกลับมาทุจริตกรรมธรรม์ กลับมาโกงเรา กลับมาโกงลูกค้าได้ ถูกไหมครับ วันนี้จึงอยากให้คุณพี่ได้ให้การสนับสนุนเพราะว่าตัวแทนที่ดีต้องการความสำเร็จต้องการความก้าวหน้าได้อยู่ต่อหน้าพี่แล้ว พี่ครับขอโอกาสให้ผมได้ดูแลกรรมธรรม์พี่และครอบครัวพี่นะครับ ขอบคุณครับ

บทที่ 2 พี่ครับวันนี้เบี้ยประกันพี่ที่ซื้อประมาณ 2 หมื่นบาท พี่ก็ทราบค่าคอมอยู่แล้วก็ประมาณ 8 แด่พันบาทเอง ซึ่ง 8 พันบาทต่อปีซึ่งผมจะต้องดูแลพี่ตลอด 20 ปี ลองเอา 8 พันบาทหาร 20ปี หาร12เดือน และก็หาร 30 วัน เฉลี่ยแล้วค่าคอมที่ผมได้จากพี่แค่วันละ 30 บาทเอง พี่ครับไม่ทราบที่จะลดค่าคอมของวันไหนดีครับ พี่ครับ 30 บาทนี่คือ รายได้ผมที่บริษัทจัดสรรให้เพื่อให้ผมมีรายได้ไว้สำหรับทานข้าวอาหาร 3 มื้อและก็สามารถที่จะเลี้ยงดูพ่อแม่ได้ และก็สามารถที่จะเอาเงินตรงนี้มาจัดสรรมาบริการมาดูแลลูกค้าตลอดสัญญา วันนี้ขอให้ผมได้บริการคุณพี่และครอบครัวดีกว่าเพราะว่าผมไม่สามารถที่จะลดค่าคอมได้ตามจรรยาบรรณแล้ว และตามกฎหมายแล้วถือว่าเป็นคนที่มีความผิดดังนั้นใครที่ลดค่าคอมถือว่าทุจริตกับตัวเอง ทุจริตกับหน้าที่การงาน ทุจริตกับลูกค้า วันนี้ผมขออนุญาตนะครับไม่สามารถลดค่าคอมให้พี่ได้ แต่ขอเป็นบริการคุณพี่แทนแล้วกันนะครับ ขอให้พี่น้องคนนี้ได้ดูแลคุณพี่ตลอดสัญญานะครับ ขอบคุณครับ

มีประกันสังคมอยู่แล้ว

ประกันอะไรนะครับ!! อ้อ ประกันสังคม อ้อ สังคมที่ต้องเข้าคิวตอนตี 4 ตี 5 หรือครับ อ้อ สังคมที่ต้องแบบว่าต้องมานั่งกอง ๆ รอคิวกันเป็น วัน ๆ หรือครับ อ้อ สังคมที่เวลามานอน 1 โคนและตอนเช็ดเอ้าท์กับไปมีอีกรโคนตามไปด้วยใช่ไหมครับ เพราะว่าเตียงข้าง ๆ เราก็อ้วก เตียงข้าง ๆ ก็หายใจไม่ออก อีกเตียงข้าง ๆ ก็ฉายปอด อีกเตียงจะชี้ อีกเตียงจะเยี่ยว นอนได้ไหมครับ ถ้าเลือกได้ระหว่างประกันสังคมที่ต้องบริการคนหมู่มากกับประกันส่วนตัวประกันแบบ VIP ลักซ์ซูรี่ ถ้าเลือกได้อยากเลือกอะไรครับ วันนี้ประกันสังคมก็ดีนะครับเพียงแต่ว่าประกันสังคมจะต้องไปบริการคนหมู่มากคุณภาพก็ดี คุณภาพหมอกดี อุปกรณ์การดูแลบริการก็ดีแต่ก็ต้องรอคิวกัน ไม่สามารถรักษาเราได้ทันทั่วทั้งที่แต่ถ้าเป็นประกันส่วนตัวที่เราเหมือนใช้เงินสดเลยจะทำให้เรา มีความเป็น VIP ลักซ์ซูรี่ รักษาเราได้ทันทั่วทั้งที่ คุณภาพพยาภิบาล คุณภาพหมอกดี อยากให้คุณพี่พิจารณา โครงการเป็นอย่างนี้ครับ

มีประกันกลุ่มดีแล้ว

หนูจะหนูคิดดี ๆ นะประกันหมู่พนักงานที่เค้าให้หะ หนูคิดว่าเค้าให้หนูหรือเค้าให้แก้อี้ที่หนูนั่งจะ ถ้าวันหนึ่งต้องลุดออกจากแก้อี้แล้ว หนูว่าประกันกลุ่มพนักงานจะติดตัวหนูไปด้วยไหม ? แล้วถ้าวันนั้นหนูต้องออกจากที่ทำงานแล้วต้องมีโรคประจำตัวเป็นของตัวเองด้วยละหนูจะทำยังไงอะ จะดีกว่ามั๊ยถ้าวันนั้นหนูมีประกันเป็นของตัวเอง โครงการเป็นอย่างนี้ครับ

ไม่ชอบบริษัท AIA เพราะเป็นของต่างชาติกลัวเอาเงินออกนอกประเทศ

ที่บ้านใช้ TV ยี่ห้ออะไรครับ

ที่บ้านใช้ตู้เย็นยี่ห้ออะไรครับ

อ้าว เป็นของต่างประเทศหมดเลยนี้ครับ

พี่ครับ บริษัท AIA มีชื่อเป็นภาษาอังกฤษก็จริง แต่เราเป็นบริษัทที่มีคนไทยทำงานเยอะที่สุด เพียงแค่พี่เป็นลูกค้าบริษัท AIA เท่ากับพี่ได้ช่วยเหลือคนไทยอีกมากมายเลยนะครับ

ค่าเงินตก

พี่ครับ จริง ๆ แล้วเงินของเราไม่ว่าอยู่ที่ไหนก็ตกเช่นกัน ถ้าเราไม่เก็บเงินเพิ่มต่อเนื่อง เก็บไว้ในตัวฝั่งดินก็ตก เก็บไว้ในหีบก็ตก ในตู้เซฟก็ตก ในธนาคารก็ตก สมัยเด็ก ๆ เคยฝากธนาคารออมสินเดือนละ 100 บาท ถ้าวันนี้เรายังฝากเดือนละ 100 บาทเงินก็ตก นั่นคือเหตุผลเราต้องเก็บเงินเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี มีอยู่โครงการหนึ่งดีมากเลยให้ผลตอบแทนสูง โครงการเป็นอย่างนี้ครับ

เศรษฐกิจไม่ดี

พี่ครับเศรษฐกิจดีต้องกินข้าวไหมครับ แล้วเศรษฐกิจไม่ดียังต้องกินข้าวไหมครับ เพราะว่าเศรษฐกิจดีหรือไม่ดีก็ต้องกินข้าว พี่ครับแล้วถ้าเศรษฐกิจดีเราป่วยได้ไหมครับแล้วเศรษฐกิจไม่ดีเราป่วยได้ไหมครับ เศรษฐกิจไม่ดีก็มีโอกาสป่วยได้เราจะบอกไหมว่าเศรษฐกิจไม่ดีช่วงนี้ห้ามป่วย มันบอกไม่ได้นะครับพี่ เช่นเดียวกันครับวันนี้เศรษฐกิจดีหรือเศรษฐกิจไม่ดีเราก็ต้องกินข้าวเราก็มีโอกาสเจ็บป่วยได้ แต่วันนี้จะดีกว่าไหมครับพี่เศรษฐกิจดีหรือไม่ดีก็ตามก็ต้องวางแผนให้กับตัวเองให้เตรียมความพร้อมไว้เสมอ หากเกิดเหตุไม่คาดฝันขึ้น บั้ง อย่างน้อย ๆ เราก็จะได้มีอะไรรองรับอยู่ พี่ครับทราบไหมครับว่าทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต

ขอปรึกษาก่อน

ยอดเยี่ยมมากเลยครับพี่ แสดงว่าพี่เป็นคนที่ทำให้เกียรติคนที่บ้านเป็นอย่างมากเลย ไม่ทราบปรึกษาใครครับ อ้อสามีหรือครับ ครับดีเลยครับพี่ถ้าอย่างนั้นขออนุญาตอย่างนี้นะครับพี่อยากให้พี่ลองฟังอย่างตั้งใจเพื่อที่ว่าคุณพี่จะได้เอาเรื่องราวเหล่านี้ไปคุยกับสามีและไปเล่าให้เค้าฟังเค้าจะได้เข้าใจเหมือนที่พี่เข้าใจ และสุดท้ายผมเชื่อเหลือเกินว่าโครงการนี้จะประโยชน์กับพี่และครอบครัวมากเรื่องราวเป็นอย่างนี้ครับพี่

แต่ถ้ากรณีที่ต้องไปปรึกษาจริง ๆ เนื่องจากเป็นคนที่มีตัดสินใจร่วมจริง ๆ ทางที่ดีที่สุดคือควรต้องไปนั่งต่อหน้าทั้งคู่นั่นนอกจากอธิบายเบื้องต้นเสร็จแล้วก็ควรจะปิดนัดเพื่อนัดให้เราได้พบกันเพื่อขายให้ทั้งคู่



บททำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต

ทำไมคนเราต้องทำประกันชีวิต ?

ทุกวันนี้คนเราทำงานเพื่ออะไรครับ? **เงิน (รายได้)**

ที่ว่ารายได้คนเราเท่ากันไหม? **ไม่เท่า**

ขึ้นอยู่กับอะไรครับ **ความสามารถ โอกาส และ เวลา**

รายได้คนเรามาจาก 2 ทาง **1.คือคนทำงาน 2.เงินทำงานให้เรา** ทุกวันนี้ที่เป็นแบบไหนครับ...

ถ้าคนอยู่ทำงาน จึงมีรายได้ แต่ถ้าคนไม่อยู่ละ มีรายได้ไหม? **ไม่มี**

คนส่วนใหญ่มักจัดสรรรายได้ออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆคือ

1.รายจ่าย คนส่วนใหญ่มีรายจ่ายอะไรบ้างครับ

อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค น้ำ ไฟ โทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต ค่ารถ ค่าทางด่วน ค่าเดินทาง คือปัจจัย 4 ที่ทุกคนจำเป็นต้องกิน ต้องอยู่ ต้องใช้ ต้องหมดไป

นอกจากนี้ยังมีรายจ่ายอะไรบ้าง

ภาษีสังคม งานเลี้ยง งานแต่ง งานบวช งานศพ งานบุญ กฐิน ผ้าป่า

พักผ่อน ท่องเที่ยว บ้านเท็ง ครึ่ง แคร็ง ครึ่ง แอนด์ แคนส์ ให้รางวัลชีวิตตัวเอง

แล้วมีภาระต้องรับผิดชอบดูแลใครบ้างครับ

ครอบครัว คุณพ่อ คุณแม่ ลูกๆ ค่านม ค่าเทอม ค่าแพมเพิท

แล้วมีหนี้สินอะไรบ้าง ผ่อนอะไรอยู่หรือเปล่า ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ บัตรเครดิต อีออน เฟิร์สซ้อย

จะเห็นได้ว่ารายจ่ายทั้งหมด ต้องกิน ต้องอยู่ ต้องใช้ ต้องหมดไป เพราะฉะนั้นก้อนที่ 1 หมดไม่เหลือ

ก้อนที่ 2 คือเงินเก็บ เงินลงทุน คนส่วนใหญ่มักเก็บเงินที่ไหนครับ? **ธนาคาร**

ทำไมจึงฝากธนาคารครับ? ปลอดภัย ฝากง่าย ถอนง่าย มีเงินก็ฝาก ไม่มีก็ถอน สบายใจ

แล้วข้อเสียล่ะ ดอกเบี้ยต่ำ แถมยังต้องเสียภาษีเงินได้จากดอกเบี้ยธนาคารอีก **15 %**

ที่สำคัญ ฝากง่ายถอนง่าย ตัวนี้แหละ คือตัวอันตราย เพราะถ้าเรามีเงินเราก็ฝาก ไม่มีเราก็ถอน

ธนาคารจึง **ไม่ใช่ที่เก็บเงินที่ดีที่สุด** เป็นเพียงที่พักเงิน คือเอาเงินไปพักไว้ แล้วก็ต้องใช้ จุดประสงค์ของ

ธนาคารจึงกลายเป็นการเก็บเพื่อใช้ **ไม่ใช่เก็บเพื่อเก็บ** สุดท้ายก็ทำให้หมดไม่เหลือเก็บ

ตั้งแต่ฝากธนาคารเคยไม่ถอนไหม? **ไม่**

อีกส่วนหนึ่งคือการลงทุน การลงทุนย่อมมีความเสี่ยง ให้ผล 2 อย่างเสมอคือ **กำไร กับ ขาดทุน**

การขาดทุนไม่ได้หมายความว่าผู้บริหารไม่เก่ง แต่เพราะปัจจัยภายนอกมากกว่าที่เราไม่สามารถควบคุมได้

COVID พิชชดดอกเบี้ย ภัยเศรษฐกิจ ภัยการเมือง ภัยธรรมชาติ ทำให้ขาดทุนหมด ไม่เหลือ

เพราะฉะนั้นส่วนที่ 2 ก็หมดไม่เหลืออีก

ถามว่าถ้าคนส่วนใหญ่จัดสรรรายได้ของเขา เพียงแค่สองส่วนนี้ พี่ว่ามีความมั่นคงทางการเงินไหมครับ? **ไม่**
จะดีไหมครับถ้าวันนี้ชวนคนนี้จัดสรรเงินเพิ่มก้อนที่ 3 เรียกว่าก้อนชีวิต

ส่วนที่ 3 คือ เงินที่ให้พี่เก็บเพื่อเก็บจริงๆ เก็บเพื่ออนาคต ถ้าไม่จำเป็นไม่อยากจะถอนนะครับ ไม่ว่าจะเกิด
อะไรขึ้นกับเงินส่วนที่ 1 หรือส่วนที่ 2 ก็ตาม ให้พี่สบายใจได้เลยว่า พี่ยังมีเงินเหลือเก็บก้อนที่ 3 สำรองไว้
ในชีวิตอยู่ ดีไหมครับ ดี เก็บในรูปแบบกรมธรรม์ประกันชีวิต

กรมธรรม์ประกันชีวิตคืออะไร เจ็บเขาก็ช่วย ป่วยเขาก็ให้ ตายเขาก็จ่าย สบายเขาก็คืน พิกัดเขาก็เลี้ยงดู จัด
สนกุ้มได้ หักลดหย่อนภาษีได้ตั้ง 300,000 บาท เงินได้จากประกันเจ้าหน้าที่ยึดไม่ได้ เงินได้จากประกันไม่
ต้องเสียภาษี เป็นการกระจายความเสี่ยง มีเงินเหลือเก็บแน่นอน ที่สำคัญผลตอบแทนสูงกว่าธนาคาร

มาดูวงจรชีวิตของคน

ตั้งแต่แรกเกิดถึงอายุ 20 ปีเป็นวัยอะไร? **วัยเด็ก** มีหน้าที่ **เรียนหนังสือ** ใช้เงินของใคร? **พ่อ แม่**
ทั้งชีวิตพี่ใช้เงินพ่อแม่ไปเท่าไรแล้วครับ...

ตอนนี้มีโอกาสทดแทนท่านอยากตอบแทนไหม **อยาก**

20 - 60 ปี เป็นวัยอะไร? **วัยทำงาน** ใช้เงินใคร? **ตนเอง** หาเองใช้เอง ไม่ต้องพึ่งใครสบายใจแถมยังเป็น
ที่พึ่งให้ครอบครัวได้อีก

แล้ว60 ไปแล้วละเป็นวัยอะไร? **วัยเกษียณ** **ชรา** **วัยพักผ่อน** ใช้เงินจากไหน? **เงินเก็บ**

เก็บพอแล้วหรือยัง? เก็บถูกวิธีหรือเปล่า? ยังฝั่กๆตอนๆอยู่หรือเปล่า มีเงินที่เก็บเพื่อเก็บจริงๆแล้วยัง

วงจรชีวิตของคนดูเผินๆ ก็ดูเหมือนจะสมบูรณ์ แต่มีปัญหาพื้นฐานของมนุษย์อยู่ 4 เรื่องที่เกิดขึ้นแล้วทำให้
คนเดือดร้อน

1. อายุสั้นเกินไป เกิดอะไรขึ้นอายุ 30 กว่าๆ เราล้มตื้นมาทำงาน

มีใครบ้างยังจ้าง จ่ายเงินให้เรา รายได้หยุดทันที แต่รายจ่ายไม่ได้หยุดด้วย

มีใครบ้างที่เดือดร้อนจากรายได้หยุดลง.... พี่ว่าเกิดง่ายไหมครับ เช่นอุบัติเหตุ แล้วถ้าเกิดขึ้นมีใครบ้างที่
เดือดร้อน?

มีใครบ้างครับที่รอเงินเดือนพี่อยู่ (ขี้เพิ่มชี้ให้เห็นถึงผลกระทบที่จะเกิดขึ้น)

2. อายุยืนเกินไป เกิดอะไรขึ้นอายุ 60 แล้ว เกษียณแล้วรายได้หยุดลง แต่รายจ่ายไม่ได้หยุดด้วย

เคยคิดเล่นๆ ไหมว่า ต้องมีเงินใช้เท่าไรถึงพอ

ตั้งใจเกษียณอายุเท่าไร **60**

หลังเกษียณอยากมีเงินใช้สบายๆ เดือนละเท่าไร **(30,000)**

จากสถิติการวิจัย ได้วิจัยไว้ว่าอายุเฉลี่ยของคนไทย ผู้ชายอยู่ที่ 80 ปี ผู้หญิงอยู่ที่ 85 ปี เท่ากับว่าใช้ชีวิต หลังเกษียณ 20 ปี x 12 เดือน x เดือนละ 30,000 ที่จำเป็นต้องใช้จริงๆ คือเงินก้อนนี้ใช้ใหม่ **7,200,000** ที่ต้องเตรียมก่อนเกษียณ

อย่าล้อเล่นกับชีวิตนะครับเพราะชีวิตไม่ใช่เกมส์กีฬา เปลี่ยนตัวคนเล่นไม่ได้ ทดเวลาเจ็บไม่ได้ ถ้าเวลานั้นมาถึง แล้วพี่ไม่มี **7,200,000** ที่จำเป็นต้องใช้จริงๆ แล้วพี่จะใช้ชีวิตอย่างไรครับ

“สำคัญไหมแก่ตัวไปต้องมีเงินใช้” ? สำคัญ

3. พิกการ เกิดอะไรขึ้นหากไม่มีขา ไม่มีแขน ไม่มีตา 2 ข้างขึ้นไปหรือเป็นเจ้าของชาย (หญิง) นิททรา หลับอย่างเดียวไม่ตื่นมาทำงานเกิน 180 วัน ถือเป็นบุคคลทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง

พี่ว่าเกิดง่ายไหมครับ แค่เสี้ยววินาทีของชีวิต บั้ง!!! แล้วต้องเป็นเจ้าของรถเข็นไปทั้งชีวิต พี่ว่าเกิดง่าย ใหมครับ แล้วถ้าเกิดขึ้นใครบ้างครับที่เคื่อครื่อน เกิดอะไรขึ้นครับถ้าเกิดเหตุไม่คาดฝันต้องพิกการไปทั้ง ชีวิตต้องนอนอ้าปากผงาบ ๆ ต้องรอคนมาป้อนข้าว ป้อนน้ำ เช็ดขี้ เช็ดเยี่ยว ต้องมีค่าหมอ ค่าเมท ค่าหยูก ค่ายา กายภาพบำบัด ค่าแพมเพิส รายจ่ายทวีคูณแต่รายได้หายไป เราจะใช้ชีวิตหลังความพิกการอย่างไรครับ

4. ป่วยด้วยโรคร้ายแรง เรือรั้ง

ถ้าพูดถึงโรคร้ายแรงเรือรั้งนึกถึงโรคอะไรครับ? มะเร็ง

ทำไมนึกถึงมะเร็ง มีเพื่อนมีญาติหรือมีใครป่วยเป็นโรคมะเร็งไหมครับ?

เคยไปเยี่ยมคนป่วยโรคมะเร็งไหม?

เคยรับรู้ถึงเรื่องภาระค่าใช้จ่ายรักษาโรคมะเร็งไหม?

เคยเห็นบิลโรงพยาบาลใบละล้านไหมครับ

เคยคิดเล่นๆไหมว่า ถ้าวันหนึ่งเป็นเราจะรู้สึกอย่างไรครับ?

ทำไมคนไทยจึงป่วยและเสียชีวิตด้วยโรคมะเร็งสูงที่สุด เพราะร่างกายคนเราประกอบไปด้วยเซลล์ถึง 2 หมื่น 3 พันล้านล้านเซลล์ ถ้ามีเซลล์ตัวใดตัวหนึ่งผิดปกติ นั่นคือ กำเนิดเนื้อร้าย เท่ากับคนมีโอกาสเป็นมะเร็งถึง 2 หมื่น 3 พันล้านล้านครั้ง

สาเหตุที่เซลล์ร่างกายเปลี่ยนสภาพเป็นเนื้อร้ายมาจาก 4 อ.อย่าง คือ

1. อาหาร บั้งๆ ย่างๆ หมักๆ ดองๆ ทอดๆ น้ำมันใช้แล้วใช้อีก หมูกะทะ คือหมูมะเร็งนั่นเอง
2. อากาศ มลภาวะที่เป็นพิษ ควันพิษ ท่อไอเสีย ควันรถยนต์ สารเคมี เคมีเกษตร ควันบุหรี ฝุ่น PM2.5
3. อารมณ์ ความเครียด เครียดจากงาน เจ้านาย เพื่อนร่วมงาน ลูกน้อง ครอบครัว ความรัก
4. ออกกำลังกาย คนส่วนใหญ่ไม่ค่อยได้ออกกำลังกาย ทำให้เซลล์ในร่างกายอ่อนแอ เซลล์มะเร็งก็เลยเติบโต

สมมุติหน้าครับ ถ้ามีคุณหมอเป็นผู้เชี่ยวชาญเรื่องโรคมะเร็งโดยเฉพาะ เป็นศาสตราจารย์ Professor Specialize ทางด้าน Cancer โดยเฉพาะเลย มาตรวจสุขภาพคุณพี่ ทั้งตรวจ ทั้งดูบ ทั้งคลำ ทั้งขยำ ทั้งส่องภายใน แล้วคุณหมอยืนยันเลยว่าไม่เป็นมะเร็ง ให้คุณหมอเซ็นตัดจดหมายรับประกันได้ใหม่ว่า อีก 5 ปี จะไม่เป็นมะเร็ง พี่ว่าคุณหมอกล้าเซ็นตำให้ไหมครับ? ไม่

อ้าว ทำไมละครับในเมื่อคุณหมอ เป็นผู้เชี่ยวชาญ แล้วก็ตรวจแล้วด้วยนะทำไมยังไม่รับประกันอีก แล้วคุณ
ที่จะมั่นใจตัวเองได้อย่างไรว่าไม่เป็น...

พี่ครับ...ถามจริง ๆ นะครับว่า ปัญหาทั้ง 4 เรื่องนี้พี่หลีกเลี่ยงได้ไหม? **ไม่ได้**

ถ้าเลี่ยงไม่ได้ แล้วเกิดปัญหาใดปัญหาหนึ่งขึ้น มีใครบ้างครับที่เจอครีโอลใหม่ครับ มี ใครครับ...

แล้วถ้าวันนี้มีวิธีป้องกันได้ แล้วพี่ทำได้ด้วย พี่อยากป้องกันไหมครับ **อยาก**

ไม่ทราบว่ 4 เรื่องนี้ พี่กังวลเรื่องไหนมากที่สุดครับ.... **ทำไม**

(แล้วก็ให้เหตุผลสนับสนุนในสิ่งที่ลูกค้าน่ากังวล เหมือนขี้แผล ขี้ลงไปให้เห็นถึงปัญหา)

พี่ครับมีอยู่โครงการหนึ่ง ดีมากเลย โครงการนี้รองรับปัญหาเหล่านี้ให้พี่ได้เลย

ทันทีที่เกิดเจ็บป่วยต้องนอนโรงพยาบาล มีคนจ่ายค่ารักษาให้

ถ้าเกิดพิการมีเงินเลี้ยงดูที่ตลอดสัญญา

ถ้าโชคร้ายต้องจากไปก่อนวัยอันควร มีมรดกก้อนโตๆทิ้งไว้ให้กับคนที่พี่รักที่สุดครับ

สุดท้ายพี่เก็บ โครงการนี้จนครบสัญญา มีเงินใช้เองบั้นปลายชีวิต

โครงการเป็นอย่างนี้ครับ (แล้วก็เสนอแบบประกัน)

แบบการสำรวจเพื่อการพัฒนาการบริการเฉพาะด้าน

Customer Relation Management (CRM)

กรุณาทำเครื่องหมาย หน้าข้อที่เป็นตัวท่านหรือเป็นสิ่งที่ท่านให้ความสนใจในหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้

1. งานอดิเรกหรือสิ่งที่ท่านสนใจในยามว่าง (ไม่เกิน 2 อย่าง)

<input type="checkbox"/> ท่องเที่ยวต่างประเทศ.....	<input type="checkbox"/> เข้าวัด วิปัสสนา.....
<input type="checkbox"/> ท่องเที่ยวภายในประเทศ.....	<input type="checkbox"/> เดินห้าง.....
<input type="checkbox"/> อ่านหนังสือประเภทไหน.....	<input type="checkbox"/> ต้นไม้.....
<input type="checkbox"/> กีฬาชนิดใด.....	<input type="checkbox"/> สปา นวดสุขภาพ.....
<input type="checkbox"/> สัตว์เลี้ยงชนิดใด.....	<input type="checkbox"/> ทำอาหาร.....
<input type="checkbox"/> ของสะสม.....	<input type="checkbox"/> คอมพิวเตอร์.....
<input type="checkbox"/> บ้านทึง.....	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
<input type="checkbox"/> ดูดวง.....

2. สิ่งที่ชอบและไม่ชอบ (ให้ระบุชื่อ หลังหัวข้อ)

	ชอบ	ไม่ชอบ		ชอบ	ไม่ชอบ
ผลไม้	<input type="checkbox"/> 😊.....	<input type="checkbox"/> ☹️.....	ดารา	<input type="checkbox"/> 😊.....	<input type="checkbox"/> ☹️.....
อาหาร	<input type="checkbox"/> 😊.....	<input type="checkbox"/> ☹️.....	นักร้อง	<input type="checkbox"/> 😊.....	<input type="checkbox"/> ☹️.....
เครื่องดื่ม	<input type="checkbox"/> 😊.....	<input type="checkbox"/> ☹️.....	ขนม	<input type="checkbox"/> 😊.....	<input type="checkbox"/> ☹️.....

3. ข้อมูลการวางแผนการเงินและการประกัน

ลักษณะที่อยู่อาศัย	<input type="checkbox"/> บ้านเดี่ยว	<input type="checkbox"/> อาคารพาณิชย์	<input type="checkbox"/> ทาวน์เฮ้าส์	<input type="checkbox"/> บ้านแฝด
	<input type="checkbox"/> ห้องชุด	<input type="checkbox"/> คอนโด	<input type="checkbox"/> ห้องเช่า	<input type="checkbox"/> บ้านปลูกเอง
การประกันอสังหาริมทรัพย์	<input type="checkbox"/> ไม่มี	<input type="checkbox"/> มี ทุนประกัน.....บาท บริษัท..... วันที่กธ.....		
พาหนะส่วนตัว	<input type="checkbox"/> รถยนต์.....คัน	<input type="checkbox"/> กะบะ.....คัน	<input type="checkbox"/> จักรยานยนต์	<input type="checkbox"/> ไม่มี
การประกันอสังหาริมทรัพย์	<input type="checkbox"/> ไม่มี	<input type="checkbox"/> มี ทุนประกัน.....บาท บริษัท..... วันที่กธ.....		
การประกันส่วนบุคคล	<input type="checkbox"/> ประกันชีวิต	<input type="checkbox"/> แผนเกษียณอายุ	<input type="checkbox"/> แผนค่ารักษา	<input type="checkbox"/> แผนชดเชยรายได้
	<input type="checkbox"/> แผนคุ้มครองมะเร็ง	<input type="checkbox"/> แผนโรคร้ายแรง	<input type="checkbox"/> แผนออมระยะสั้น	<input type="checkbox"/> แผนทุนการศึกษา
	<input type="checkbox"/> แผนประกันอุบัติเหตุ	<input type="checkbox"/> ประกันสังคม	<input type="checkbox"/> กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	
เงินกู้ และสินเชื่อ	<input type="checkbox"/> บ้าน	<input type="checkbox"/> รถยนต์	<input type="checkbox"/> บัตรเครดิต	<input type="checkbox"/> สินเชื่อบุคคล
ลงทุนการเงิน	<input type="checkbox"/> พันธบัตรรัฐบาล	<input type="checkbox"/> กองทุนรวม	<input type="checkbox"/> หุ้น	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....

แบบการสำรวจเพื่อการพัฒนาการบริการเฉพาะด้าน

Customer Relation Management (CRM)

กรุณาทำเครื่องหมาย หน้าข้อที่เป็นตัวท่านหรือเป็นสิ่งที่ท่านให้ความสนใจในหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้

4. วันอะไรที่คุณให้ความสำคัญ

- วันครบรอบแต่งงาน วันเกิดตัวเอง วันเกิดครอบครัว วันปีใหม่
- วันตรุษจีน วันสงกรานต์ อื่น ๆ.....

5. บุคคลใดที่คุณอยากให้ความสำคัญหรือสร้างความรู้สึกดี ๆ ให้กับเขา

- พ่อ แม่ คู่สมรส บุตร
- คู่รัก เพื่อน พี่น้อง อื่น ๆ.....

6. หากทีมงานเอไอเอ มีบริการเสริมที่จะให้คุณได้ข้อมูลที่จะสร้างความสำคัญให้กับคนที่คุณรัก คุณคิดอย่างไร

- สนใจ ไม่สนใจ

7. สิ่งใดที่คุณต้องการให้บริษัทให้การบริการ

- สรุปและทบทวนผลประโยชน์ของกรมธรรม์ปีละ 1 ครั้ง
- ส่งข้อมูลใหม่ ๆ ของธุรกิจประกันรวมถึงแบบประกันใหม่ ๆ เป็นครั้งคราว
- สิทธิพิเศษอื่น ๆ ในฐานะที่เป็นลูกค้าของบริษัท
- การสัมมนาหรือการอบรมในด้านบุคคลิกภาพ
- การสัมมนาหรือการอบรมในด้านการขายและงานบริการ
- อื่น ๆ.....

8. รายชื่อบุคคล, เพื่อน ๆ ที่คุณคิดว่าต้องการให้บริษัทส่งข้อมูลและการบริการต่าง ๆ ให้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

1. ชื่อ.....ความสัมพันธ์.....โทรศัพท์.....

2. ชื่อ.....ความสัมพันธ์.....โทรศัพท์.....

ชื่อ - สกุล	ชื่อเล่น.....	วันเดือนปีเกิด.....
E - Mail	โทรศัพท์บ้าน.....	มือถือ.....

แผนงานรายสัปดาห์

ชื่อ หน่วย วันที่

เวลา	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
09.00-12.00							
12.00-17.00							
17.00-22.00							

KPI 100 คะแนนต่อสัปดาห์

	จ.	อ.	พ.	พฤ.	ศ.	ส.	อา.	จำนวน	คะแนน	รวมคะแนน
ขอรายชื่อ / สร้างลูกค้าใหม่									1	
ทาบตาม									1	
เข้าพบตามที่นัดได้									2	
ขายครบขั้นตอน									3	
พยายามปิดการขาย 5 ครั้ง									4	
ขายได้									5	
พิธีมอบกรมธรรม์ / บริการ									3	
									<i>รวมคะแนน</i>	
ทาบตาม									1	
ขายอาชีพ / พาเข้าสโมสร									3	
ส่งมอบ									3	
ชอกได้									5	
สอนตัวแทน									2	
ชอกภาคสนาม									3	
									<i>รวมคะแนน</i>	

