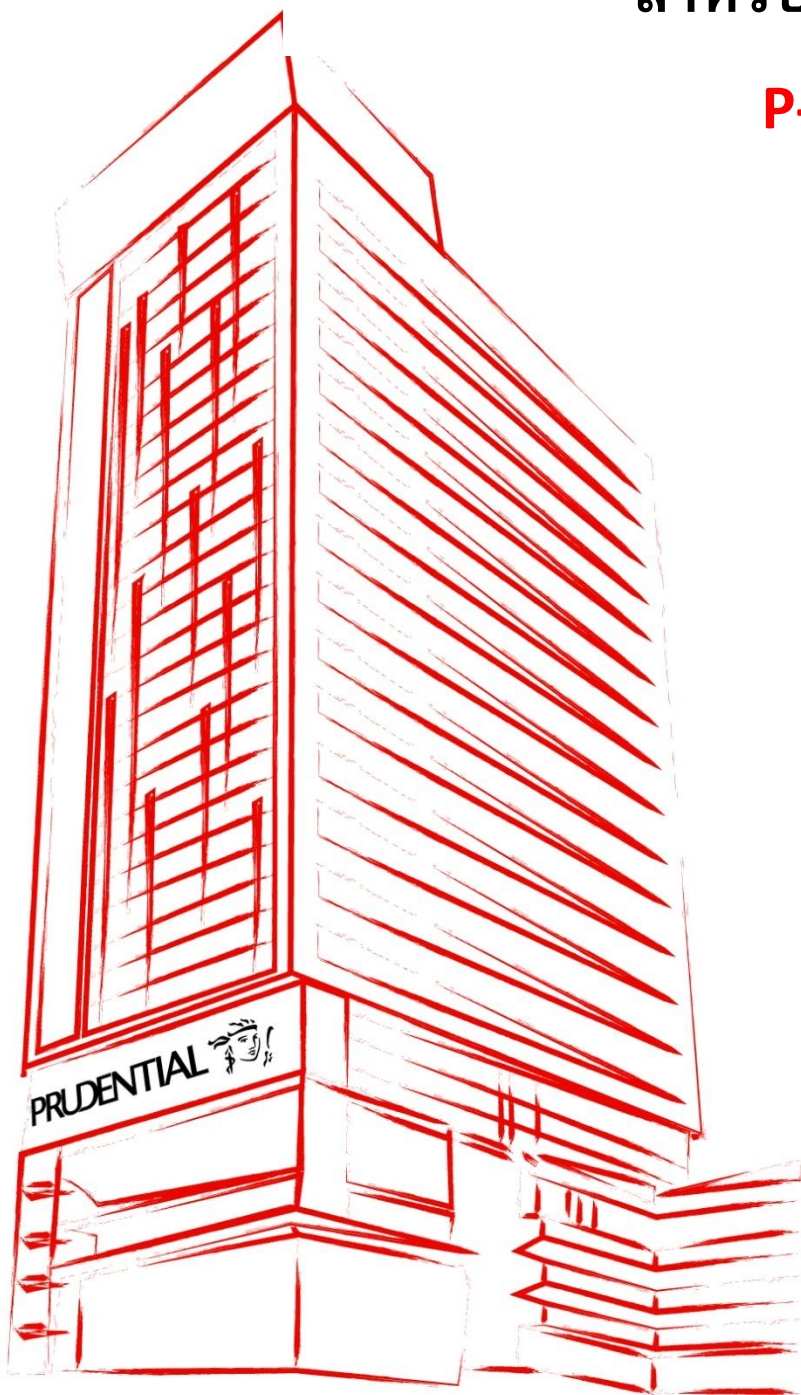


AGENT

คู่มือวางแผนการตลาด สำหรับตัวแทน

P- 100



PRUDENTIAL 
PRUacademy
'Encourage the Professional'

คู่มือวางแผนการตลาด

P-100

กฎสำคัญในการสร้างความสำเร็จของการทำงานขายของตัวแทนประกันชีวิตขึ้นอยู่กับความสามารถในการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเป็นลูกค้า บริษัทพรูเด็นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย)จำกัด(มหาชน) ตระหนักในความสำคัญสำหรับเรื่องนี้เป็นอย่างยิ่ง จึงได้จัดทำคู่มือวางแผนทางการตลาดสำหรับตัวแทนทุกท่าน เพื่อช่วยให้ท่านได้เตรียมตัวในการวางแผนและวิเคราะห์กลุ่มผู้มุ่งหวังของท่าน เพื่อการจัดผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการ

นอกจากนี้ฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนาตัวแทน PRU academy ยังจัดหลักสูตรการอบรม เพื่อช่วยให้ท่านได้มีแนวทางในการขายที่เหมาะสมกับตลาดของท่านด้วย โปรดศึกษาและทำตามคำแนะนำวิธีการใช้คู่มือด้านล่าง

Project 100 ผู้มุ่งหวัง : เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อ

- ☐ เป็นแหล่งรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง สำหรับตัวแทนมืออาชีพที่จะต้องรักษาจำนวนผู้มุ่งหวังไว้ไม่ให้ลดลงกว่า 100 รายชื่อ เมื่อถึงรายชื่อใดไปใช้จะต้องหารายชื่อเพิ่มเติมตลอดเวลา
- ☐ เป็นบทวิเคราะห์ผู้มุ่งหวังรายบุคคลเพื่อให้ตัวแทนสามารถจัดลำดับการเข้าพบก่อน-หลังได้ และช่วยให้ตัวแทนได้เตรียมข้อมูลเพื่อเสนอโครงการการประกันชีวิตที่เหมาะสมได้ตรงตามความต้องการของผู้มุ่งหวังแต่ละรายอย่างมีประสิทธิภาพ
- ☐ ช่วยวิเคราะห์ผลการขาย ภายหลังการขายทุกครั้งตัวแทนจะต้องกลับมาทบทวนและวิเคราะห์ผู้มุ่งหวัง แต่ละรายถึงสาเหตุที่ทำให้ขายได้ หรือไม่ได้ เช่น แบบประกันที่เสนอขายเหมาะสมเพียงใด จำนวนเงินเอาประกันและเบี้ยประกันมากหรือน้อยเกินไป และการที่ขายได้หรือไม่ได้นั้นขึ้นอยู่กับอาชีพ รายได้ และสถานภาพสมรสของผู้มุ่งหวังอย่างไร เป็นต้น ผลจากการวิเคราะห์นี้จะสะท้อนภาพการขายได้อย่างชัดเจนไม่ว่าจะขายได้หรือไม่ได้ก็ตาม ตัวแทนสามารถนำผลการวิเคราะห์นี้ ช่วยในการวางแผนขายครั้งต่อไปได้เป็นอย่างดี ทั้งการกลับไปขายซ้ำใหม่หรือขายเพิ่ม

วิธีการใช้คู่มือ

- 1) ให้กรอกรายชื่อบุคคลที่ท่านรู้จักจำนวน 100 รายชื่อ ในช่องว่างแนวขวางด้านบนของแต่ละหน้า ให้ครบทุกช่อง
- 2) เหนือช่องรายชื่อแต่ละรายชื่อ กรุณาใส่ตัวอักษร A-O เพื่อระบุแหล่งที่มาของรายชื่อก็คือเป็นกลุ่มผู้มุ่งหวังกลุ่มใด
- 3) กาเครื่องหมาย X ในช่องว่างแนวตั้งของแต่ละรายชื่อ เพื่อระบุบุคลิกลักษณะของผู้มุ่งหวังนั้นๆ เพื่อช่วยในการวิเคราะห์คุณสมบัติผู้มุ่งหวังต่อไป
- 4) โปรดเลือกบุคคลที่ท่านรู้จักมักคุ้นหรือนึกถึงชื่อของเขาได้เกือบทันทีก่อน และเชื่อว่าเขาจะเป็นผู้อยู่ในตลาดสำหรับประกันชีวิต
- 5) เมื่อได้รายชื่อผู้มุ่งหวังมาเรียบร้อยแล้ว ให้ท่านวิเคราะห์โอกาสในการขายร่วมกับผู้บริหารหน่วยของท่าน เพื่อการประเมินคุณสมบัติผู้มุ่งหวังได้อย่างถูกต้อง พร้อมได้รับคำแนะนำที่ดีอันจะนำมาซึ่งความสำเร็จในงานขาย และอนาคตการทำงานในการเป็นตัวแทนประกันชีวิตต่อไป.

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สมุดรวบรวมรายชื่อผู้มุ่งหวัง (P-100)[illegible]

สรุปผลจากแหล่งรายชื่อในหน้า3-12[illegible]

สรุปรายละเอียดผลการขาย

[illegible]

[illegible]



Always listening, Always understanding

บริษัท พรูเด็นเชียล ประกันชีวิต (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 9/9 อาคารเอกสาคร ชั้น 21-27 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์: 0 2352 8000 โทรสาร: 0 2352 8999 ศูนย์บริการลูกค้า 1621

อีเมล: hotline@prudential.co.th เว็บไซต์: www.prudential.co.th

ติดต่อ **PRU**academy อีเมล: pruacademy@prudential.co.th

PRUDENTIAL 