



6 ขั้นตอนการขาย ประกันชีวิต

AIA X IN101

คุ้มครองทุกจังหวะชีวิต
มั่นใจในอนาคต

AIA X IN101

6 ขั้นตอนการขายประกันชีวิต



“ต้องทำให้ครบทั้งกระบวนการ 6 ขั้นตอน ถึงนับว่าเป็นหนึ่งกิจกรรมการขาย
จึงสามารถตอบได้ว่าขายได้ หรือ ไม่ได้ ”

1

เปิดใจลูกค้า

- เป็นธรรมชาติ
- จริงใจ
- ไม่เสแสร้ง
- สั้นกระชับ
- ช่างสังเกตที่บ้านลูกค้า
- หาเรื่องราวที่ลูกค้าภูมิใจ
- มีของฝากที่เหมาะสม
- ทำให้ลูกค้าประทับใจ



2

หาข้อมูล FACT FINDING

- หาให้เจอว่าลูกค้า รัก / ห่วง ใคร ?
- ทุกวันนี้ทำงานหนักเพื่อใคร / อะไร
- *มีภาระอะไรบ้างในชีวิตตอนนี้*



หาข้อมูล FACT FINDING

- M** = **Money** มีเงิน ?
- A** = **Authority** มีอำนาจตัดสินใจ ?
- N** = **Need** มีความจำเป็นในชีวิต ?
- H** = **Health** มีสุขภาพที่ดี ?
- A** = **Age** อายุไม่เกินเกณฑ์ ?



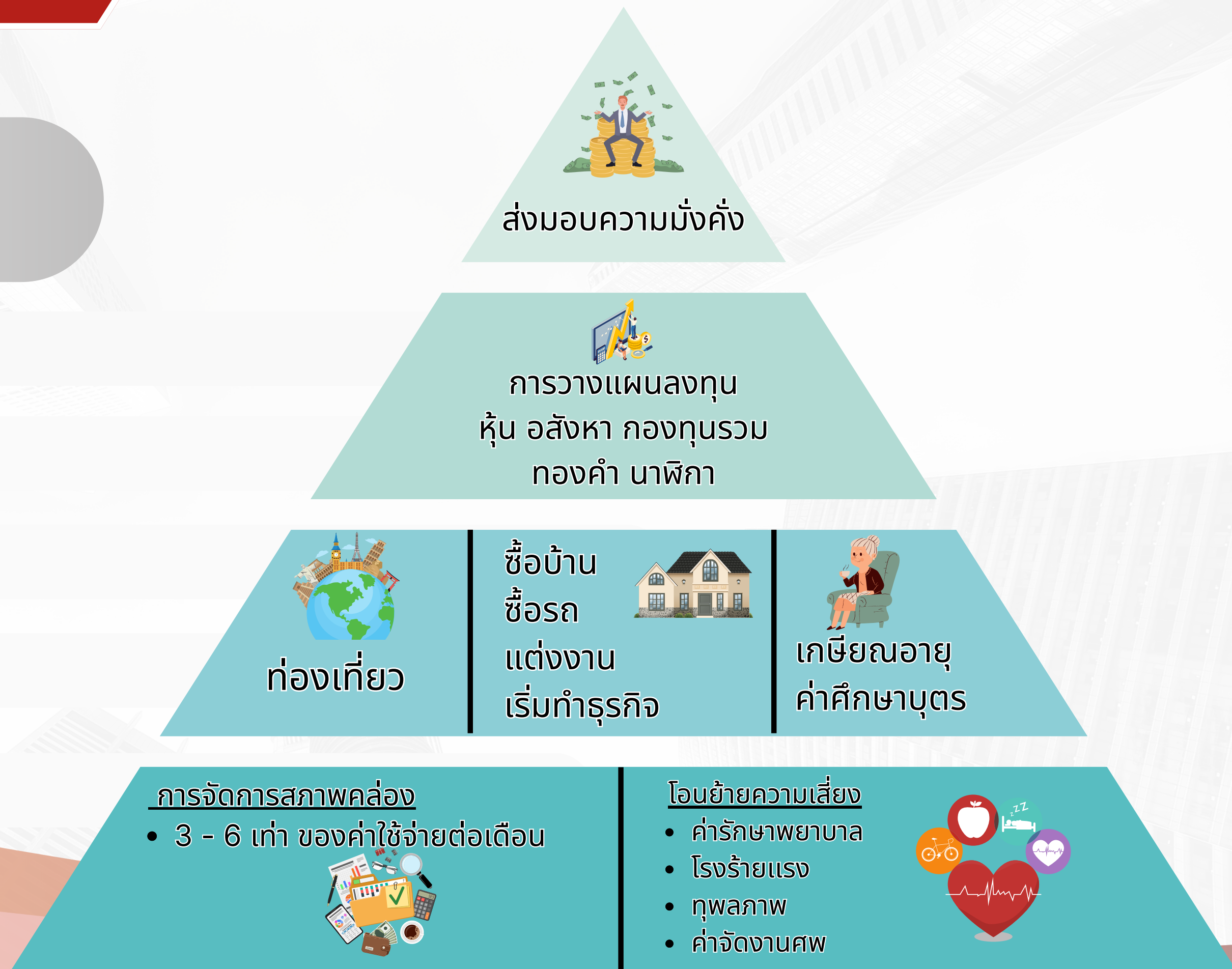
③ สร้างปัญหา

- 1 นำข้อมูลที่ได้จาก **Fact Finding** มาชี้ให้เห็นถึงปัญหา
- 2 หากเค้าไม่อยู่วันนี้ หรือ ป่วย ใครบ้างที่จะเดือดร้อน
- 3 จัดลำดับความสำคัญของปัญหาว่าเรื่องไหนเร่งด่วน / สำคัญสุดที่ต้องวางแผน



3 สร้างปัญหา

- 1 คຸ່ມครองรายได้ของหัวหน้าครอบครัว
- 2 ค่ารักษาพยาบาลของสมาชิกภายในบ้าน
- 3 ทุนการศึกษาบุตร
- 4 เกษียณอายุ
- 5 ภาษี



3 สร้างปัญหา

◀ AIA iMO TH 18:30 Tue 9 Apr

ตรวจสอบความต้องการ

แบบสอบถาม CRP

ตรวจสอบสุขภาพทางการเงิน

ตัวอย่างแบบประกัน

สร้างแบบฟอร์ม

ข้อมูลส่วนตัว (กรุณากรอกข้อมูลให้ครบทุกช่อง)

รายได้ต่อปี (บาท)* 3,000,000.00

จำนวนเบี้ยประกันภัยต่อปีที่สามารถชำระได้ (บาท)* บาท

คุณมีความสนใจด้านการลงทุนและผลิตภัณฑ์ประกันชีวิตควบการลงทุน (ยูนิต ลิงค์)

สนใจ

ไม่สนใจ

ประเภทความคุ้มครอง (สำหรับผู้เอาประกัน)	เป้าหมาย	เตรียมแล้ว	ขาดอยู่	เลือกความคุ้มครอง
1. ความคุ้มครองชีวิต	0.00	0.00	0.00	☐
2. ค่ารักษาพยาบาล	0.00	0.00	0.00	☐
3. โรคร้ายแรง	0.00	0.00	0.00	☐
4. อุบัติเหตุ	0.00	0.00	0.00	☐
5. วางแผนเกษียณ	0.00	0.00	0.00	☐
6. การศึกษาบุตร	0.00	0.00	0.00	☐
7. ออมเงิน	0.00	0.00	0.00	☐
8. วางแผนภาษี	0.00	0.00	0.00	☐

หน้าหลัก

ข้อมูลลูกค้า

ตรวจสอบสุขภาพทางการเงิน

ใบเสนอการขอ

ใบคำขอ

นำส่งใบคำขอ

ระหว่างการพิจารณา

ตั้งค่า/ช่วยเหลือ

3 สร้างปัญหา : เกษียณอายุ



รายได้

- เงินเก็บต่อเดือน 10,000 บาท
- เงินเก็บต่อปี 120,000 บาท
- รวมทั้งหมด 29 ปี **3,480,000 บาท**

รายจ่าย

- ค่าใช้จ่ายต่อเดือนหลังเกษียณ 50,000 บาท
- เงินเก็บต่อปี $12 \times 50,000 = 600,000$ บาท
- รวมทั้งหมด 25 ปี **15,000,000 บาท** * (ไม่รวมเงินเฟ้อ)

ชี้ให้เห็นถึงปัญหาว่าเงินเก็บไม่พอ



- 1 เก็บเงินมากขึ้นต่อเดือน / หารายได้เสริม
- 2 เกษียณช้าลง
- 3 ใช้เงิน / คุณภาพชีวิตลดลงหลังเกษียณ
- 4 นำเงินไปลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่สูงขึ้น



1

เสนอแบบประกันที่เป็นประโยชน์ ช่วยแก้ปัญหา

2

ใช้เครื่องมือช่วยเสนอขาย UNeedLife / UNeedLink / iPos+



*ขั้นตอนนี้จะใช้เวลาไม่นาน ถ้าหากทำ 3 ขั้นตอนแรกได้ดี



5

ปิดการขาย

AIA X IN101

- 1 ถ้าไม่ทำลูกค้าจะบอก ถ้า “ทำ” ลูกค้าจะไม่พูด
- 2 ตีเนียนเข้า iPos+ เพื่อขอข้อมูลกรอกรายละเอียดลูกค้า
- 3 พยายามให้ลูกค้ามีส่วนร่วมในการกรอกข้อมูล
- 4 ยังไม่ต้องตอบข้อโต้แย้งใด ๆ
- 5 หากลูกค้ายิ่งให้ข้อมูลมากขึ้น โอกาสปิดการขายยิ่งมากขึ้น





ข้อโต้แย้งที่พบ

Q

ไม่มีเงิน / ขอปรึกษา ภรรยา หรือสามี ก่อน

- แปลว่าเราวิเคราะห์ MANHA ของลูกค้าไม่ดี
- ควรนัดอีกรอบเพิ่มให้คนที่มามีอำนาจตัดสินใจอยู่ด้วย
- หรือวันนี้ไหวที่ ?

A

5 ข้อโต้แย้งที่พบ

Q

ขอคิดดูก่อน

- ไม่แน่ใจว่าจะติดในส่วนไหน
- ถ้าวันนี้มีเราช่วยคิดด้วยน่าจะดีกว่ามัย หรือจะใช้เวลาคิดประมาณกี่วัน (เพื่อลงวันนัด)

A

5 ข้อโต้แย้งที่พบ

Q

ขอเอาไปเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นก่อน

- ดีค่ะ เพราะว่า เป็นสัญญาระยะยาว ควรเลือกที่ดี สบายใจที่สุด
- แต่วันนี้ "แบบประกันที่ถูก ง่ายกว่าตัวแทนที่ดี"
- "ประกันสำคัญตอนใช้ไม่ได้สำคัญตอนซื้อ"

A

5 ข้อโต้แย้งที่พบ

Q

เบี้ยประกันแพง

- วันนี้ บริษัท AIA เป็นบริษัทที่มั่นคงก็เหมือนซื้อรถยนต์ BENZ VS HONDA
- ค่ารักษาพยาบาลแพงกว่า และขึ้นในอัตราที่ไม่อาจคาดการณ์ได้
- ไม่มีใครอยากคุ้มจากเงินก้อนนี้แต่หากจ่ายไป 10 ปี แล้วเคลมก้อนใหญ่ ก็อาจจะคุ้มแล้ว

A

5 ข้อโต้แย้งที่พบ

Q

ไม่เคยเข้าโรงพยาบาล ร่างกายแข็งแรงดี

- ดีมากเลย ควรยิ่งรีบทำตอนแข็งแรงดี
- ถ้าเรารู้ว่าจะป่วยตอนไหน ป่วยด้วยโรคอะไร ใช้เงินเท่าไร อาจไม่จำเป็นต้องมีประกันชีวิต
- รู้ได้ยังไง วันนี้เราออกไปไม่ประมาณ แล้วคนอื่นจะไม่ประมาณ
- รู้ได้ยังไง พรุ่งนี้ออนตื่นมา ว่าจะลุกขึ้นจากเตียงได้
- เงินที่เก็บมากพอ มันพอจริงหรือป่าว หรือถ้ามีมากพอ
ทำไมต้องเอาเงินที่ทำงานมาทั้งชีวิตไปให้กับโรงพยาบาล ?

A

เมื่อไหร่ก็ตาม ที่เราออกจากลูกค้า แล้วตอบตัวเองได้ว่า

ขายได้เพราะ ?

ขายไม่ได้เพราะ ?

เราจะเก่งขึ้น!

วิเคราะห์ตัวเองอยู่เสมอ ด้วย 6 ขั้นตอนนี้ :)

“ลูกค้า คือ ครู ที่ดีที่สุด”

พยายามนึกถึง 6 ขั้นตอน เวลาอยู่ต่อหน้าลูกค้า
ว่าเราอยู่ที่ขั้นตอนไหน แล้วต้องไปไหนต่อ
เราต้องมึสติกว่าลูกค้าเสมอ

ขาย ความจำเป็น Solutions ไม่ใช่แบบประกัน !!!
อย่าเข้าแบบโดยทันที ถ้าหากยังทำ 3 ขั้นตอนแรกได้ไม่ดี

