



ห้องเรียนรู้ เสริมทักษะ สร้างรายได้ : ก็นยายน

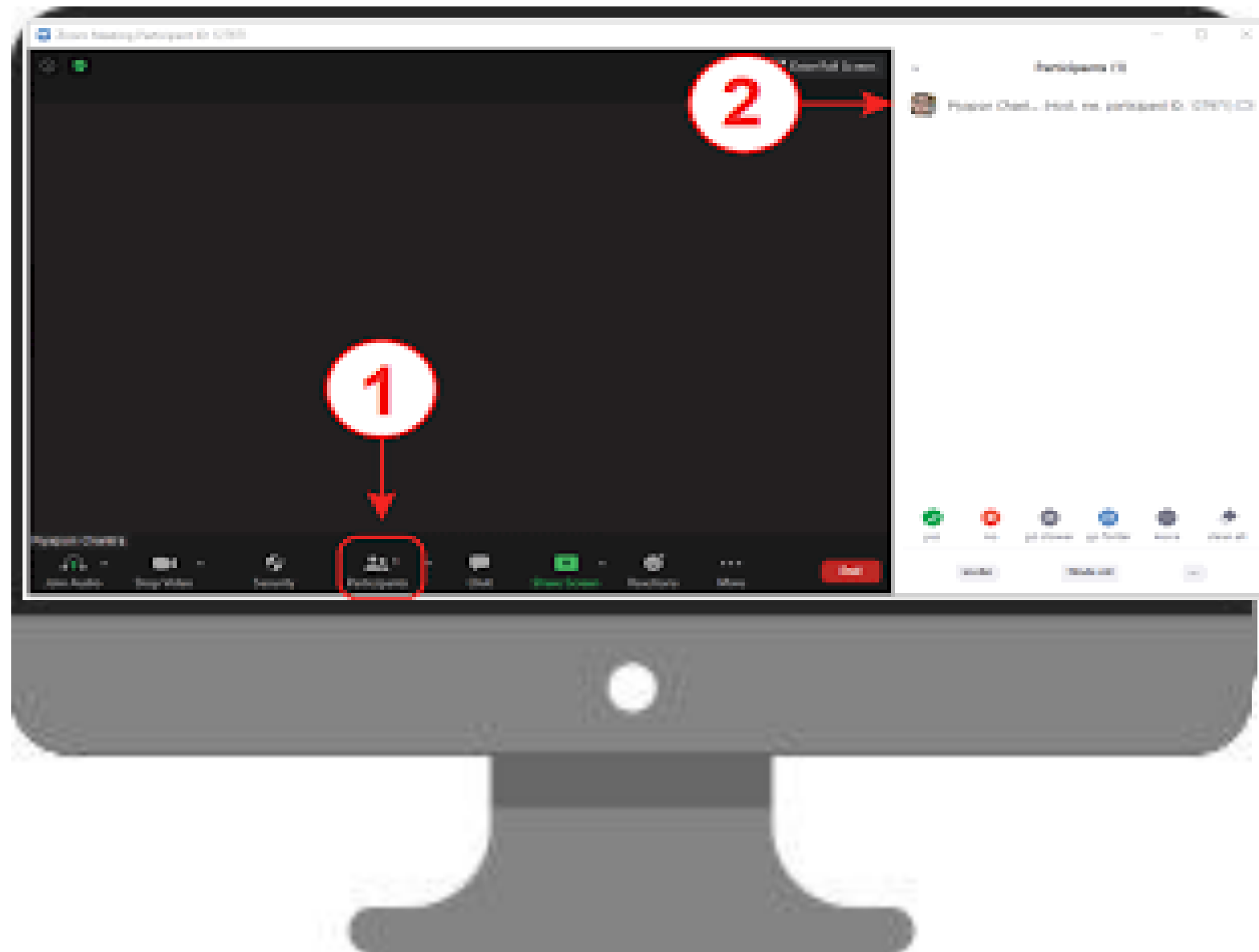


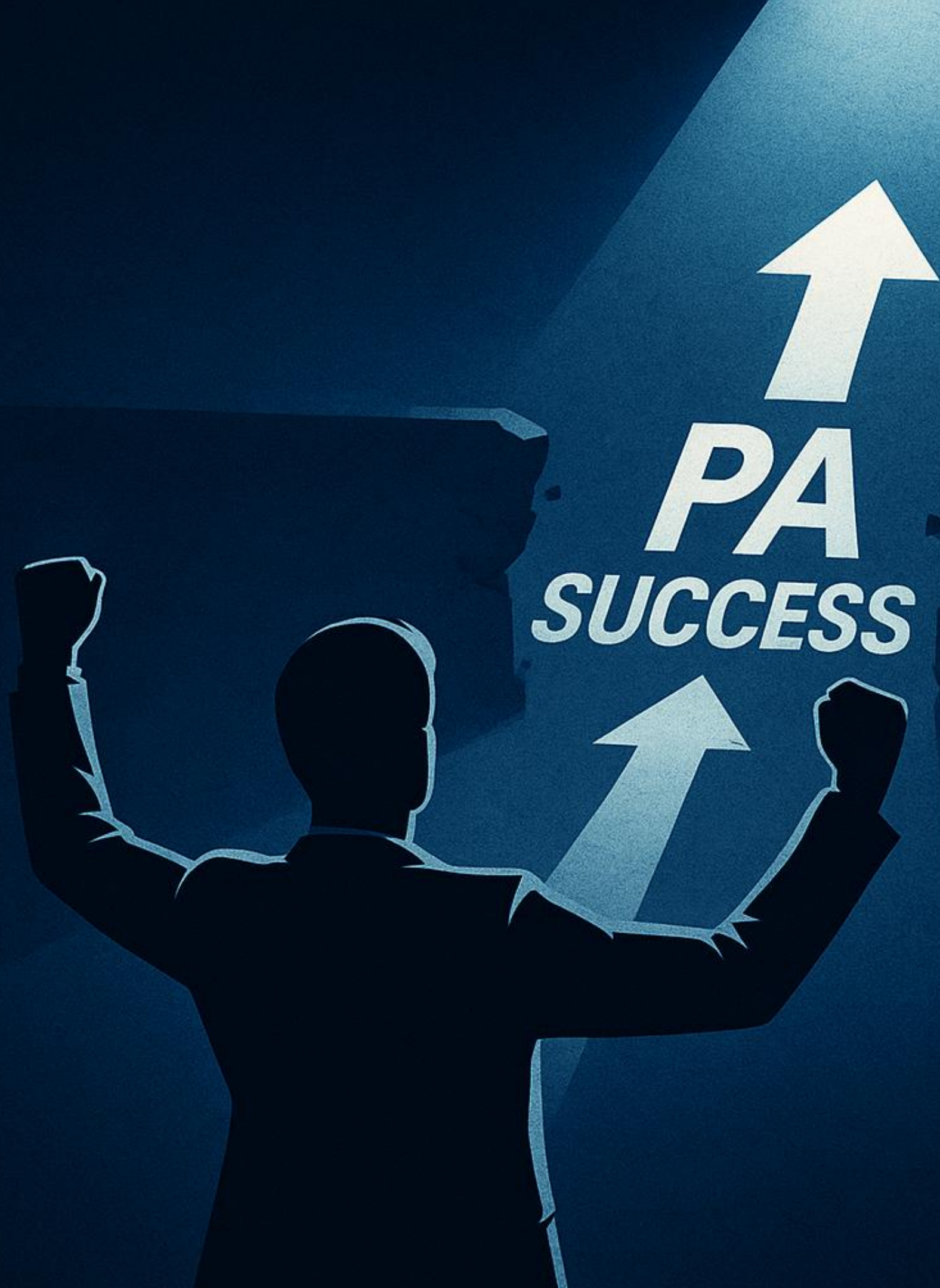
กติการ่วมสนุกสำหรับ...กิจกรรม

- เปลี่ยนชื่อ (Rename) เป็น
- รหัสตัวแทน_ชื่อ
- Axxxxxxx_มิ่งขวัญ

วิธีการเปลี่ยนชื่อแบบง่ายๆ.....

1. คลิกที่เมนู Participants
 2. คลิกที่ชื่อ เลือก Rename
- เพื่อเปลี่ยนชื่อ





“1 ชั่วโมง..ปิด

การขาย PA ได้จริง”

“ใครเคยลองขาย PA แต่ลูกค้าไม่ซื้อบ้าง?”





อัตราเกิดอุบัติเหตุในไทย (สูงกว่าหลายประเทศ)

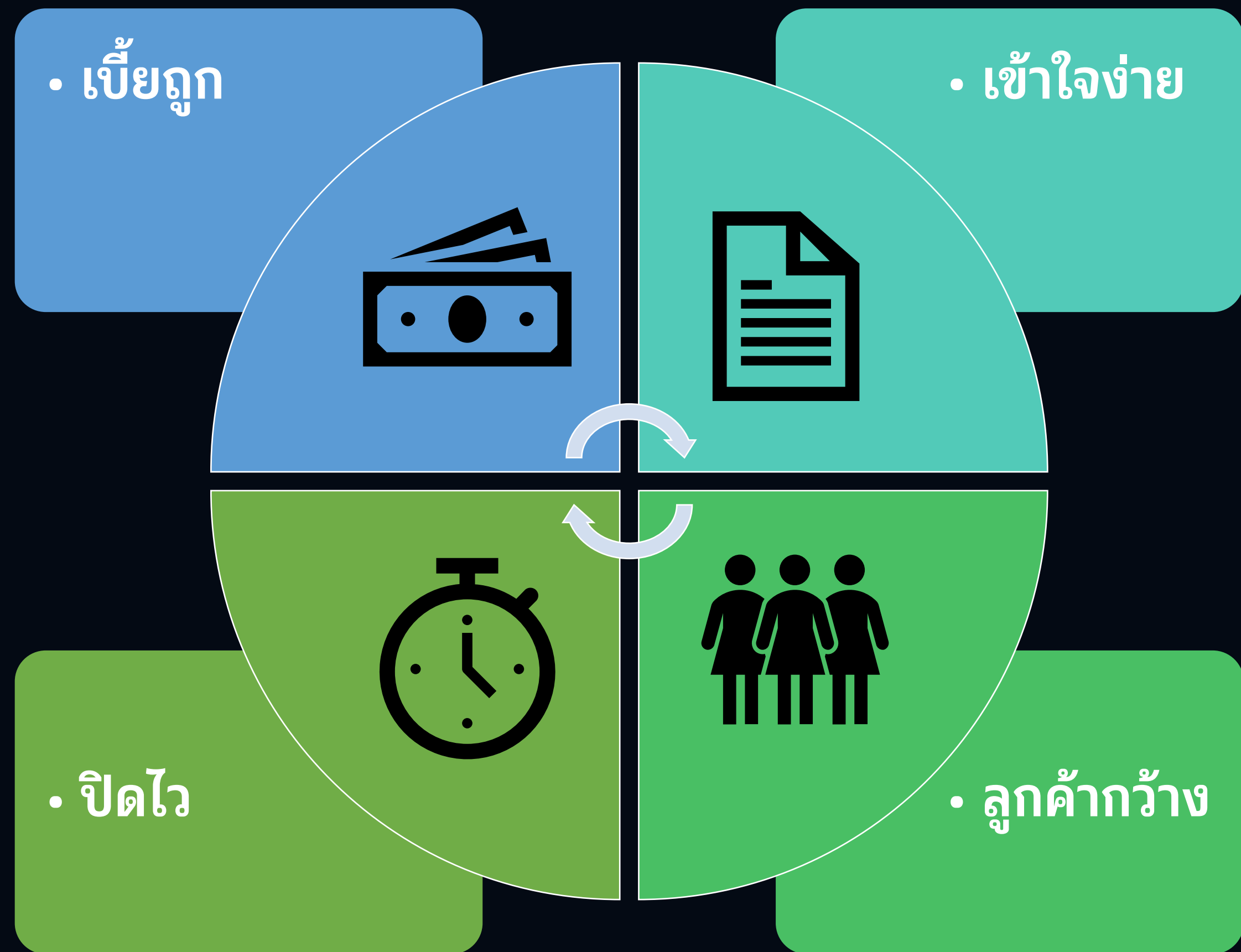
- ปี 2566 ไทยมีผู้เสียชีวิตจากอุบัติเหตุบนท้องถนน **18,218** คน
- คิดเป็นอัตรา **25** คนต่อประชากรแสนคน
- จัดอยู่ในอันดับ **9** ของโลก เรื่องการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุทางถนน



ทำไมต้องซื้อ
ประกันอุบัติเหตุ
ส่วนบุคคล

4

ข้อดี PA



ประกันอุบัติเหตุ

หลายคนพลาดเพราะติดอยู่ที่.. **กำแพงเล็กๆ**

กลัวปฏิเสธ..เลือกเงียบ

วิชาการเกินไป..ไม่อิน

ไม่มั่นใจ..ไม่กล้าเริ่ม

ไม่ตามต่อ..คุยครั้งเดียว
เล่าไม่เห็นภาพ

“ข้ามกำแพง”



รู้จักประกันอุบัติเหตุ(PA)เข้าใจง่าย..... ขายได้จริง....**คุ้มครอง??**



มือถือเล่นใส่หน้า...



ทางปลาติดคอ



สุนัขกัด / แมวข่วน



เดินชนกระจก / ประตูลิฟต์หนีบ



หัวเข้าเจ็วชนรถ ช้อนท้ายมอเตอร์ไซด์

พิเศษ! รับฟรีบริการเสริม

บริการรถยก-รถลาก
ถูกเงิน
ฟรี 30 กม. แรก
ไม่จำกัดอายุรถ

บริการต่อพ่วง
แบตเตอรี่
ไม่จำกัดจำนวนครั้ง

บริการหา
หม้อออนไลน์
ทางโทรศัพท์ ฟรี 1 ครั้ง

ไม่ต้อง
สำรองจ่าย
ใช้บัตรประชาชนใบเดียว

อาร์ แคร่

จ่ายเบี้ยเท่าเดิม!
ทุนประกันเพิ่มขึ้นทุกปี

✓ ค่าเบี้ยเริ่มเพียงวันละ 9 บาท
✓ ผ่อน 0% สูงสุด 6 เดือน

รับประกันทุกอาชีพ



ความคุ้มครอง

แผน 1

แผน 2

แผน 3

แผน 4

แผน 5

1. คุ้มครองการเสียชีวิต สูญเสียอวัยวะ สายตา ทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง (อบ.1)

1.1 จากอุบัติเหตุทั่วไป

▶ ทุนประกัน ปีที่ 1	400,000	500,000	800,000	1,000,000	1,200,000
▶ ทุนประกัน ปีที่ 2	600,000	750,000	1,200,000	1,500,000	1,800,000
▶ ทุนประกัน ปีที่ 3	800,000	1,000,000	1,600,000	2,000,000	2,400,000

1.2 จากอุบัติเหตุสาธารณะ*

▶ ทุนประกัน ปีที่ 1	800,000	1,000,000	1,600,000	2,000,000	2,400,000
▶ ทุนประกัน ปีที่ 2	1,000,000	1,250,000	2,000,000	2,500,000	3,000,000
▶ ทุนประกัน ปีที่ 3	1,200,000	1,500,000	2,400,000	3,000,000	3,600,000

1.3 จากขณะขับขี่หรือโดยสาร รถจักรยานยนต์หรือการถูก ฆาตกรรมหรือถูกทำร้ายร่างกาย

200,000	250,000	400,000	500,000	600,000
---------	---------	---------	---------	---------

2. ค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุ** (ต่อครั้ง)

ค่ารักษาอุบัติเหตุทั่วไป	30,000	40,000	50,000	60,000	70,000
--------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

3. เงินชดเชยรายได้ กรณีรักษาตัวแบบผู้ป่วยใน**

สูงสุดไม่เกิน 365 วัน ต่ออุบัติเหตุ	1,000	1,500	2,000	2,500	3,000
-------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------

4. ค่าปลงศพ การจัดการศพ

กรณีเสียชีวิตจากอุบัติเหตุและเจ็บป่วย	10,000	20,000	30,000	40,000	50,000
---------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

ค่าเบี้ยประกันรายปี (บาท)

3,199	4,199	5,699	6,999	8,199
วันละ 9 บาท	วันละ 12 บาท	วันละ 16 บาท	วันละ 19 บาท	วันละ 22 บาท

*อุบัติเหตุสาธารณะ หมายถึง ขณะโดยสารรถสาธารณะและลิฟท์สาธารณะ ขณะอยู่ในพื้นที่อาคารสาธารณะ อันเกิดจากอุบัติเหตุไฟไหม้ (ไม่คุ้มครองถึงยานพาหนะสาธารณะทางน้ำ ทางอากาศ และไม่รวมแบบการเช่าเหมาลำ)

**ค่ารักษาพยาบาลจากอุบัติเหตุและเงินชดเชยรายได้กรณีรักษาตัวแบบผู้ป่วยในจากอุบัติเหตุ คุ้มครองรวมถึงค่าใช้จ่ายการพยาบาล การถูกฆาตกรรม และการถูกทำร้ายร่างกาย

อบ.1 คุ้มครอง การเสียชีวิต การสูญเสียอวัยวะ และสายตา หรือทุพพลภาพถาวรสิ้นเชิง (ผู้ป่วยติดเตียง ไม่รับประกัน)

เงื่อนไขการรับประกัน: 1) ผู้เอาประกันภัยต้องมีอายุตั้งแต่ 20-60 ปี ในวันที่เลือกซื้อ (ต่ออายุได้ถึง 65 ปี) 2) มีระยะเวลาออกครองเรื่องค่าปลงศพ จากการเจ็บป่วย 180 วัน

3) เงื่อนไขการรับประกันและอัตราค่าเบี้ยประกันเป็นไปตามที่บริษัทรับประกันภัยกำหนด 4) รับประกันทุกอาชีพ 5) ไม่มีคำถามสุขภาพ



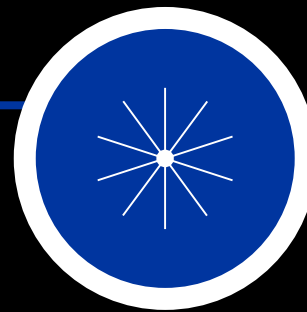
○ ทุนประกัน เพิ่มขึ้น ทุกปี – ปีที่ 3
เบี้ยเท่าเดิม

○ ความคุ้มครอง เป็น 2 เท่า จากอุบัติเหตุ
สาธารณะ

○ ค่ารักษาพยาบาล สูงสุด 70,000.-/ครั้ง

เงื่อนไขการรับประกัน

อุบัติเหตุ...อารีแคร่



อายุ : 20 – 60 ปี ต่ออายุถึง 65 ปี

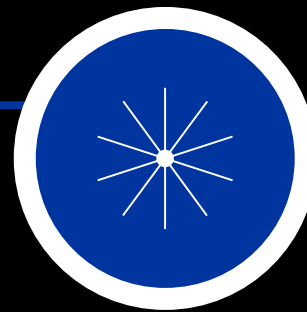
อาชีพ : รับประกันทุกชั้นอาชีพ

ผลประโยชน์จากค่า ปลงศพ

เจ็บป่วย มีระยะเวลาอคอย 180 วัน



เงื่อนไขการรับประกัน อุบัติเหตุ...อารีแฟมิลี่



ผู้เอาประกัน/คู่สมรส อายุ :
20 – 60 ปี ต่ออายุถึง 65 ปี

บุตร สูงสุด 2 คน ระหว่าง 1-19 ปี
ต่ออายุถึง 23 ปี

ผลประโยชน์จากค่า ปลงศพ

เจ็บป่วย มีระยะเวลารอคอย 180 วัน





LGBTQ ชื้อและระบุผู้รับผลประโยชน์... ได้แล้ว !!!

- ✓ จดทะเบียน หรือไม่จดทะเบียน
- ✓ มีบุตรติดจาก ภรรยาเดิม หรือ สามีเดิม
- ✓ มีบุตรบุญธรรมร่วมกัน

**ซื้อได้ ไม่ต้องแนบเอกสาร แต่จะตรวจสอบในขั้นตอนการเคลม



รายได้และผลตอบแทน อาร์แคร์...อาร์แฟมิล



คำตอบแทนสุดคุ้ม - รายได้ดี ขายง่าย ไม่มีต้นทุน!



ตอนที่ 1 : รับผลตอบแทนเท่ากันไม่มีหัก ทั้งสด และ ผ่อน

อาร์แคร์

ผลิตภัณฑ์	การชำระ	ค่า ผลตอบแทน	ค่าส่งเสริม การตลาด	รวม
ประกันอุบัติเหตุ อาร์แคร์	เต็มจำนวน และบัตร เครดิต	18%	7%	25%
	ผ่อนชำระ	18%	5%	23%

อาร์แฟมิลี่

ผลิตภัณฑ์	การชำระ	ค่า ผลตอบแทน	ค่าส่งเสริม การตลาด	รวม
ประกันอุบัติเหตุ อาร์แฟมิลี่	เต็มจำนวน และบัตร เครดิต	18%	4%	22%
	ผ่อนชำระ	18%	2%	20%

ตอนที่ 2 : ผลตอบแทนพิเศษ (Volume Bonus)

ระดับ	ค่าเบี้ยสุทธิรวมต่อเดือน	โบนัสพิเศษ
1	50,000 – 99,999	1%
2	100,000 – 200,000	2%
3	200,001 – 300,000	2.5%
4	300,001 ขึ้นไป	3%

ค่าเบี้ยประกันสุทธิรวม คำนวณจากผลิตภัณฑ์ประกันรถยนต์ภาคสมัครใจ (ไม่รวมเบี้ย พรบ.) และ ผลิตภัณฑ์ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล Non Motor ได้แก่ อาร์แคร์ และ อาร์แฟมิลี่ รวมทั้งหมด

ตอนที่ 3 : แนะนำเพื่อน (MGM)

ชั้น 1

รับ 1%

ของเบี้ยสมาชิกที่แม่ทีมแนะนำ

ชั้น 2

รับ 1% ของเบี้ยสมาชิกที่แม่ทีมแนะนำ

ยอดเบี้ยสุทธิรวมของสมาชิกชั้นที่ 1
และ สมาชิกชั้นที่ 2 ตั้งแต่ 500,000 บาทต่อเดือน

จากความห่วงใย... ส่งตรงถึงลูกค้า

ซื้อประกันรถยนต์วันนี้ แถมฟรี! ประกันอุบัติเหตุ

ซื้อ

ประกันรถยนต์

ชั้น 1, 2+, 2, 3+
(งานใหม่,งานต่ออายุ)

ฟรี!

ประกันอุบัติเหตุให้ลูกค้า

คุ้มครอง 30 วัน
ทุน 100,000 บาท

ระยะเวลากิจกรรม ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน-31 ธันวาคม 2568

หมายเหตุ : 1. อายุการรับประกันภัย ตั้งแต่ 20-70 ปีบริบูรณ์ 2. ผู้เอาประกันจะได้รับ SMS จากบริษัทประกันภัย ไม่เกิน 3 วัน เพื่อเป็นการยืนยันความคุ้มครอง 3. สิทธิการถือกรรมสิทธิ์ 1 ท่านต่อ 1 สิทธิ์

“เพราะเรารู้ว่าความห่วงใยสำคัญที่สุด...
วันนี้ซื้อประกันรถยนต์ให้รถแล้ว ยังได้ความคุ้มครองเพิ่ม
ให้คุณและครอบครัว ฟรี!”



“สวัสดีค่ะพี่ ตอนนี้มีโปรพิเศษ ซื้อประกัน
รถยนต์กับเรา รับฟรี! ประกันอุบัติเหตุคุ้มครอง
100,000 บาท ให้ทันทีค่ะ”

แคมเปญเดือนกันยายน

ขายไม่สะดุด
รับโบนัสไม่หยุด

INCENTIVE
1,000



Areecare You
ซื้อเองวันนี้ อารี มีคืน

CASHBACK UP TO
800-
บาท/กรมธรรม์

ภายใต้ชื่อตัวเอง



แฉ่งงานPA แผนใดก็ได้
ต่อเนื่องครบ 3 เดือนติดต่อกัน
(1 สิทธิ์ต่อ 1 ท่าน)

แจกจริง ทุกดีล

1 ท่านมีสิทธิ์รับ 1 สิทธิ์ ภายในเดือนขาย

300 บาท/
สิทธิ์/เดือน

(รับสิทธิ์ได้สูงสุด 4 เดือน)



“เพราะเดือนนี้คือโอกาส ห้ามปล่อยผ่าน
รีบแฉ่งงานกันเลย!”

✨ ขายไม่สะดุด รับโบนัสไม่หยุด

แฉ่งงาน PA ต่อเนื่องครบ 3 เดือนติดกัน รับเลย
โบนัสพิเศษ 1,000 บาท

📁 แจกจริงทุกดีล

ทุก ๆ การขาย รับสิทธิ์เพิ่มอีก 300 บาทต่อเดือน
สูงสุด 4 เดือน รวมได้ถึง 1,200 บาท

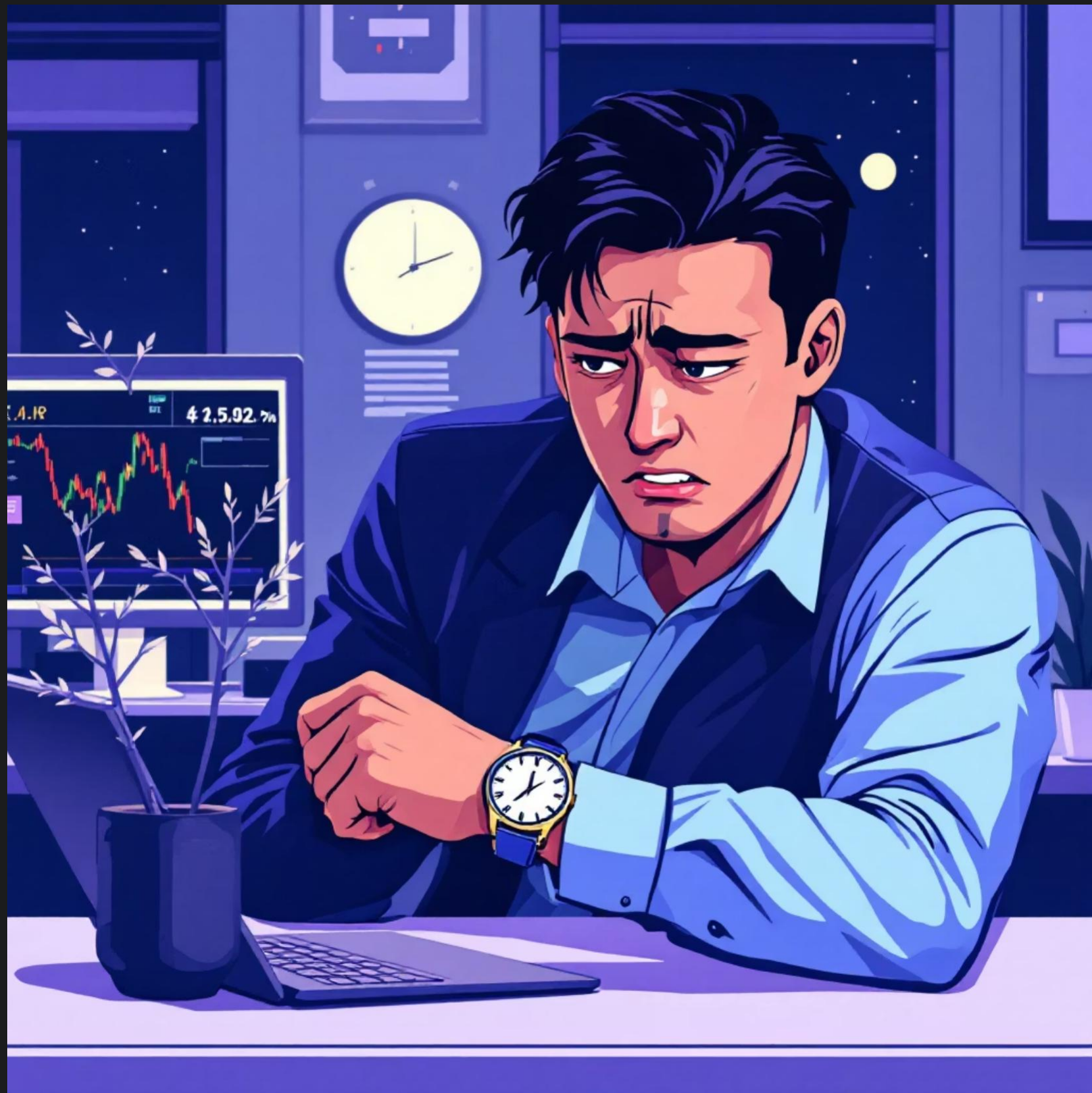
❤️ AreCare You ซื้อเองก็มีคืน

ใครซื้อเองก็ไม่พลาด รับ Cashback คืนสูงสุด 800
บาทต่อกรมธรรม์

3 นาทีสู่ความสำเร็จในการขาย



ความท้าทาย: เวลาคือเงิน



ความเป็นจริงของการขายยุคใหม่

ลูกค้าในปัจจุบันมีความสนใจสั้นลงและมีความคาดหวังสูงขึ้น ดังนั้น การขายต้องการเทคนิคที่ดึงดูดความสนใจได้อย่างรวดเร็วและกระตุ้น การตัดสินใจทันที

การนำเสนอแบบ 30 นาทีแบบเดิมๆ นั้นล้าสมัยแล้ว ความสำเร็จเป็น ของผู้ที่สามารถสร้างคุณค่าและปิดการขายได้ภายใน 3 นาที

สูตรสำเร็จ 3 นาที



นาทีที่ 1

เปิดใจลูกค้า

การตั้งคำถามเชิงกลยุทธ์ที่สร้างความตระหนักรู้



นาทีที่ 2

วาดภาพให้เห็น

การเปรียบเทียบกับภาพและเรื่องราวที่แท้จริง



นาทีที่ 3

ปิดการขายอย่างชัดเจน

การกระตุ้นให้ดำเนินการโดยตรงด้วยความมั่นใจ



นาทีกี่ 1: เปิดใจลูกค้า

เริ่มต้นด้วยคำถามที่ชาญฉลาด

หลีกเลี่ยงการขายโดยตรง ให้ใช้คำถามที่ชวนคิดซึ่งทำให้ลูกค้าไตร่ตรองถึงสถานการณ์ปัจจุบันและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

“พี่ครับ ตอนนี้ถ้าเกิดอุบัติเหตุขึ้นมา จะมีสวัสดิการหรือเงินก้อนไหนมาช่วยจ่ายหรือยัง?”

“ถ้าคุณประสบอุบัติเหตุในวันพรุ่งนี้ คุณจะต้องจ่ายเงินเท่าไหร่จากกระเป๋าตัวเอง?”

“ค่ารักษาพยาบาลวันละ 7,000 บาท คุณมีเงินสำรองพอแล้วหรือยัง?”

แชร์หน่อยค่า.....

นาทีกี่ 1 : เปิดใจลูกค้า

เริ่มต้นด้วยคำถามที่ชาญฉลาด??



แซร์หน้อยคำ.....

นาที่ที่ 1 : เปิดใจลูกค้า

เริ่มต้นด้วยคำถามที่ชาญฉลาด??



นาทีกี่ 2: วาดภาพให้เห็นชัด



ทำให้คุณค่าจับต้องได้

ใช้การเปรียบเทียบที่เข้าใจง่ายซึ่งจะช่วยชี้แจงคุณค่าได้ทันที:

"กาแฟแก้วนี้ราคา 40 บาท = เบี้ย PA หนึ่งวัน แต่ความต่างคือ...
กาแฟหมดแล้วหมดเลย แต่ PA คุ่มครองค่ารักษาหลักหมื่น"

เล่าเรื่องจริงสั้นๆ:

มีน้อง Rider คนหนึ่งรถล้ม ต้องจ่ายค่ารักษาพยาบาล 20,000 บาท ถ้ามี
PA วันละไม่ถึง 10 บาท ก็ไม่ต้องเงินเอง"



นาทีกี่ 3: ปิดการขายอย่างมั่นใจ

สรุปประโยชน์

- เบี้ยประกันที่เข้าถึงได้
- ความคุ้มครองทันที
- ความสบายใจ ผ่อนได้สูงสุด 6 งวด

คำถามเพื่อปิดการขาย

“เบี้ยไม่แพง คุ้มครองทันที...พื่ออยากให้เริ่มคุ้มครองวันนี้เลยไหมคะ?”
(น้ำเสียงต้องมั่นใจ ไม่เร่งเร้าเกินไป แต่ให้ความรู้สึก นี่คือนโอกาสที่
ควรตัดสินใจตอนนี้)

ทำไมสูตรนี้จึงได้ผล



ผลกระทบทางจิตวิทยา

คำถามสร้างความอยากรู้อยากเห็น และการมีส่วนร่วม ทำให้ลูกค้าเป็น ผู้เข้าร่วมที่กระตือรือร้นมากกว่า ผู้ฟังเฉยๆ



การเรียนรู้ด้วยภาพ

การเปรียบเทียบและเรื่องราวช่วยให้ลูกค้าเห็นภาพประโยชน์ ทำให้แนวคิดที่เป็นนามธรรมเป็นรูปธรรม และน่าจดจำ



การสร้างความเร่งด่วน

รูปแบบ 3 นาทีสร้างความเร่งด่วน ตามธรรมชาติ ขณะเดียวกันก็ เคารพเวลาและความสนใจของลูกค้า



ฝึกฝนเทคนิคให้เชี่ยวชาญ

01

ฝึกฝนคำถามของคุณ

พัฒนาคำถามหลัก 3-5 ข้อสำหรับ
สถานการณ์ที่แตกต่างกัน ฝึกฝนจนรู้สึก
เป็นธรรมชาติและสามารถสนทนาได้
คล่องแคล่ว

02

สร้างคลังเรื่องราวของคุณ

รวบรวมเรื่องราวความสำเร็จของลูกค้า
จริงและการเปรียบเทียบที่น่าสนใจซึ่ง
โดนใจกลุ่มเป้าหมายของคุณ

03

ทำให้การปิดการขายสมบูรณ์แบบ

ฝึกฝนการส่งคำถามปิดการขายของคุณอย่างมั่นใจ น้ำเสียงของคุณควรเป็นมิตร
ไม่ใช่การบังคับ



ภารกิจของคุณ

พิชิตการปิดการขายใน 3 นาที



ถาม

ใช้คำถามเชิงกลยุทธ์เพื่อเปิดใจ



สร้างภาพ

สร้างคุณค่าที่ชัดเจนด้วยการเปรียบเทียบ



ปิดการขาย

การเรียกร้องให้ดำเนินการด้วยความมั่นใจ

เริ่มฝึกฝนวันนี้ การขายครั้งต่อไปของคุณอยู่ห่างออกไปเพียง 3 นาที

แค่เริ่มต้น เรายังเข้าใจ
ความสำคัญมากขึ้นแล้ว

{ ไม่ต้องรอ
ไม่ต้องคิดมาก ทำเลย }