

VICTORY GROUP

BY ALLIANZ AYUDHYA

ACTIVITY MANAGEMENT SYSTEM

AMS FOR AGENCY / FINANCIAL ADVISOR



ชื่อ



หน่วยงาน



เดือน



คำอธิบาย CODE ที่ใช้ในการบันทึก

- A** = ยกหูโทรหาผู้มุ่งหวัง และ มีการรับสาย และมีการทบทวนเพื่อขอเข้าพบ (หากโทรไปแล้วไม่รับสาย ไม่นับคะแนน)
- B** = ผู้มุ่งหวัง ยินยอมรับนัดให้เข้าพบ
- C** = ได้พบเจอหน้าผู้มุ่งหวังตามที่นัดหมายไว้
- D** = ได้สัมภาษณ์ผู้มุ่งหวัง และได้ข้อมูลตามหลัก MANHA
- E** = การนำเล่มกรมธรรม์ ไปให้ลูกค้า / การเข้าไปรับเคลม / การเข้าไปเก็บเบี้ยปีต่ออายุ / ไปเยี่ยมเยียนลูกค้า
- F** = การขอรายชื่อและแนะนำจากลูกค้า/ผู้มุ่งหวัง มาตรฐาน 3 รายชื่อ ถ้าได้มากกว่า ถือว่า ดีกว่ามาตรฐาน
- G** = ได้มีการกระทำให้มีการปิดการขายหรือเร่งการขาย เช่น ขอบัตรประชาชน / ใช้เงินสดหรือบัตรเครดิต
- H** = กรอกใบสมัคร พร้อมกับการจ่ายเงิน (บางส่วน หรือ เต็มจำนวน ก็ได้)



ตัวอย่างการบันทึก

สัปดาห์ที่ 1 : วัน พฤหัสบดี วันที่ 12/10/66

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1	2	2	A,B	นายเอ (20/10/66)
B	นัดที่ได้รับ	2	2	4	A,B	นายบี (25/10/66)
C	นัดที่ได้พบ	1	2	2	C,D	นายบี
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2	2	4	C,D,G,H	นายดี
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2	1	2	E,F	นายอี (เจมส์,เบิ้ล,จอย)
F	ขอแนะนำขั้นต่ำ 3 รายชื่อ*	3 *	3	3		
G	ปิดการขาย	4	1	4		
H	รายได้	5	1	5		
คะแนนรวม				26		

* ขอแนะนำ3รายชื่อ 3 คะแนน สำหรับขั้นต่ำ 3 รายชื่อใหม่ และหลังจากนั้นชื่อ ละ 1 คะแนน ต่ำกว่า 3 ไม่ได้คะแนน

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC
นายดี	ประกันสุขภาพ	85/20+เหมาจ่าย 8 ล้าน	200,000	36,000	36,000

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาคือเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สรุปผลงานการขายส่วนตัวประจำสัปดาห์ (ขายเท่านั้น)

กิจกรรม		คะแนน กิจกรรม	จันทร์		อังคาร		พุธ		พฤหัสบดี		ศุกร์		เสาร์		อาทิตย์		จำนวน กิจกรรม
			จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน			
ผู้มุ่งหวัง	การนัดหมาย	1															
		ได้รับนัด	2														
	ได้พบ	1															
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง		2															
การส่งมอบกรมธรรม์และการบริการ		2															
ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*		3*															
ปิดการขาย		4															
ขายได้		5															
คะแนนรวม																	

(คะแนนรวม)

สรุปผลงานการขายในสัปดาห์				
ชื่อลูกค้า	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สูตรแห่งความสำเร็จการขาย

10 : 6 : 5 : 4 : 3 : 1

ผู้มุ่งหวัง	นัดที่ได้รับ	นัดที่ได้พบ	การสัมภาษณ์ หาข้อเท็จจริง	ปิดการขาย	ขายได้
กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม		อัตราส่วน	อัตราส่วนมาตรฐาน	
ผู้มุ่งหวัง	=		=		1.7 : 1
นัดที่ได้รับ	=		=		1.2 : 1
นัดที่ได้พบ	=		=		1.25 : 1
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	=		=		1.33 : 1
ปิดการขาย	=		=		3 : 1

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าซื้อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่เข้ารับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่เข้ารับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สรุปผลงานการขายส่วนตัวประจำสัปดาห์ (ขายเท่านั้น)

กิจกรรม		คะแนน กิจกรรม	จันทร์		อังคาร		พุธ		พฤหัสบดี		ศุกร์		เสาร์		อาทิตย์		จำนวน กิจกรรม
			จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน			
ผู้มุ่งหวัง	การนัดหมาย	1															
		2															
		1															
การสัมภาษณ์หัวข้อแท้จริง		2															
การส่งมอบกรมธรรม์และการบริการ		2															
ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*		3*															
ปิดการขาย		4															
ขายได้		5															
คะแนนรวม																	

* ขอแนะนำ 3 รายชื่อ 3คะแนนสำหรับขั้นต้น 3 รายชื่อใหม่ และกำลังจากนี้ต่อละ 1 คะแนน (คะแนนรวม)

สรุปผลงานการขายในสัปดาห์				
ชื่อลูกค้า	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สูตรแห่งความสำเร็จการขาย

10 : 6 : 5 : 4 : 3 : 1

ผู้มุ่งหวัง	นัดที่ได้รับ	นัดที่ได้พบ	การสัมภาษณ์ หาข้อเท็จจริง	ปิดการขาย	ขายได้
-------------	--------------	-------------	------------------------------	-----------	--------

กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม	อัตราส่วน	อัตราส่วนมาตรฐาน
ผู้มุ่งหวัง	=	=	1.7 : 1
นัดที่ได้รับ	=	=	1.2 : 1
นัดที่ได้พบ	=	=	1.25 : 1
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	=	=	1.33 : 1
ปิดการขาย	=	=	3 : 1

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สรุปผลงานการขายส่วนตัวประจำสัปดาห์ (ขายเท่านั้น)

กิจกรรม		คะแนน	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	จำนวนกิจกรรม
		กิจกรรม	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	
ผู้มุ่งหวัง		1								
		2								
การนัดหมาย	ได้รับนัด	1								
	ได้พบ	2								
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง		2								
การส่งมอบกรมธรรม์และการบริการ		2								
ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*		3*								
ปิดการขาย		4								
ขายได้		5								
คะแนนรวม										

* ขอแนะนำ 3 รายชื่อ 3คะแนนสำหรับขั้นต้น 3 รายชื่อใหม่ และจัดส่งจากนี้ต่อละ 1 คะแนน

(คะแนนรวม)

สรุปผลงานการขายในสัปดาห์					
ชื่อลูกค้า	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สูตรแห่งความสำเร็จการขาย

10 : 6 : 5 : 4 : 3 : 1

ผู้มุ่งหวัง	นัดที่ได้รับ	นัดที่ได้พบ	การสัมภาษณ์ หาข้อเท็จจริง	ปิดการขาย	ขายได้
กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม		อัตราส่วน	อัตราส่วนมาตรฐาน	
ผู้มุ่งหวัง	=		=		1.7 : 1
นัดที่ได้รับ					
นัดที่ได้รับ	=		=		1.2 : 1
นัดที่ได้พบ					
นัดที่ได้พบ	=		=		1.25 : 1
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง					
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	=		=		1.33 : 1
ปิดการขาย					
ปิดการขาย	=		=		3 : 1
ขายได้					

สัปดาห์ที่ : วัน วันที่

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้าซื้อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่เข้ารับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่เข้ารับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่เข้ารับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่เข้ารับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์/ การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3*				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สรุปผลงานการขายส่วนตัวประจำปี (ขายเท่านั้น)

กิจกรรม		คะแนน กิจกรรม	จันทร์		อังคาร		พุธ		พฤหัสบดี		ศุกร์		เสาร์		อาทิตย์		จำนวน กิจกรรม
			จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน			
ผู้มุ่งหวัง	การนัดหมาย	1															
		2															
		1															
การสัมภาษณ์หัวข้อแท้จริง		2															
การส่งมอบกรมธรรม์และการบริการ		2															
ขอแนะนำขั้นต่ำ 3 รายชื่อ*		3*															
ปิดการขาย		4															
ขายได้		5															
คะแนนรวม																	

* ขอแนะนำ 3 รายชื่อ 3คะแนนสำหรับขั้นต่ำ 3 รายชื่อใหม่ และกำลังจากนี้คือละ 1 คะแนน (คะแนนรวม)

สรุปผลงานการขายในสัปดาห์					
ชื่อลูกค้า	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สูตรแห่งความสำเร็จการขาย

10 : 6 : 5 : 4 : 3 : 1

ผู้มุ่งหวัง	นัดที่ได้รับ	นัดที่ได้พบ	การสัมภาษณ์ หาข้อเท็จจริง	ปิดการขาย	ขายได้
-------------	--------------	-------------	------------------------------	-----------	--------

กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม	อัตราส่วน	อัตราส่วนมาตรฐาน
ผู้มุ่งหวัง	=	=	1.7 : 1
นัดที่ได้รับ	=	=	1.2 : 1
นัดที่ได้พบ	=	=	1.25 : 1
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	=	=	1.33 : 1
ปิดการขาย	=	=	3 : 1

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำสินค้า 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้า/ชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำขั้นต่ำ 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำขั้นต่ำ 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้				
ชื่อลูกค้าชื่อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน
				PC

สัปดาห์ที่ ____ : วัน _____ วันที่ _____

กิจกรรมการขาย ส่วนตัว						
CODE	กิจกรรม	คะแนน	จำนวน	คะแนนรวม	CODE	รายชื่อ
A	โทรหาผู้มุ่งหวังสำหรับ ขาย	1				
B	นัดที่ได้รับ	2				
C	นัดที่ได้พบ	1				
D	การสัมภาษณ์หาคือเท็จจริง	2				
E	การส่งมอบกรมธรรม์ / การบริการ	2				
F	ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*	3 *				
G	ปิดการขาย	4				
H	ขายได้	5				
	คะแนนรวม					

ผลงานการขาย ในวันนี้					
ชื่อลูกค้าซื้อเป็นทีมงาน	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

สรุปผลงานการขายส่วนตัวประจำสัปดาห์ (ขายเท่านั้น)

กิจกรรม		คะแนน	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	จำนวน กิจกรรม
		กิจกรรม	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	คะแนน	จำนวน	
ผู้มุ่งหวัง		1								
		2								
การนัดหมาย	ได้รับนัด	1								
	ได้พบ	2								
การสัมภาษณ์หาคือเท็จจริง		2								
การส่งมอบกรมธรรม์และการบริการ		2								
ขอแนะนำขั้นต้น 3 รายชื่อ*		3*								
ปิดการขาย		4								
ขายได้		5								
คะแนนรวม										

* ขอแนะนำ 3 รายชื่อ 3คะแนนสำหรับขั้นต้น 3 รายชื่อใหม่ และจัดส่งจากนั้นคือละ 1 คะแนน

(คะแนนรวม)

สรุปผลงานการขายในสัปดาห์					
ชื่อลูกค้า	แผนตามความจำเป็น	แบบประกัน	ทุนประกัน	เบี้ยประกัน	PC

$$10 : 6 : 5 : 4 : 3 : 1$$

 บันทึกการทำงานเดือน:

[illegible]

สูตรแห่งความสำเ็จการขาย

10 : 6 : 5 : 4 : 3 : 1

ผู้มุ่งหวัง	นัดที่ได้รับ	นัดที่ได้พบ	การสัมภาษณ์ หาข้อเท็จจริง	ปิดการขาย	ขายได้
กิจกรรม	จำนวนกิจกรรม	อัตราส่วน	อัตราส่วนมาตรฐาน		
ผู้มุ่งหวัง	=		=		1.7 : 1
นัดที่ได้รับ					
นัดที่ได้รับ	=		=		1.2 : 1
นัดที่ได้พบ					
นัดที่ได้พบ	=		=		1.25 : 1
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง					
การสัมภาษณ์หาข้อเท็จจริง	=		=		1.33 : 1
ปิดการขาย					
ปิดการขาย	=		=		3 : 1
ขายได้					