

PCIS PCI Input (P1)

QUICK START GUIDE

Version TCRB Lending 2017

(4/2/2019 Release by Functional Training Team & MIS)



<u>คำนิยาม</u>

PCI Input (P1): ระบบบันทึกข้อมูลลูกค้าที่มีศักยภาพ ไม่ว่าลูกค้าท่านนั้นจะสนใจสินเชื่อ หรือไม่ เพื่อสร้างฐานลูกค้าในระบบของธนาคารอย่างมีคุณภาพ

<u>วัตถุประสงค์</u>

เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถสร้างข้อมูลลูกค้าที่มีศักยภาพ ตามกลุ่มต่างๆได้ เช่น แหล่งที่มาของ ลูกค้า ความสนใจในสินเชื่อของลูกค้า โอกาสการเป็นลูกค้ากับทางธนาคาร เป็นต้น

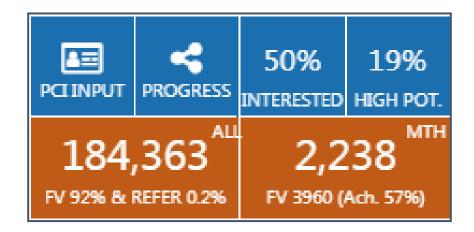


<u>สารบัญ</u>

เรื่อง	หน้		
วิธีการเข้าใช้งานระบบ PCI Input (P1)	5		
การสร้างข้อมูลลูกค้าในระบบ PCI Input (P1)	6		
Customer Profile	7		
Branch Information	7		
Customer Information	8		



ข้อมูลในระบบ PCIS PCI INPUT (P1)



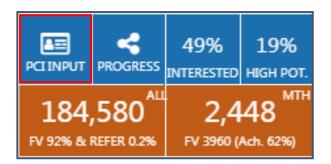
เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานสามารถสร้างข้อมูลลูกค้าที่มีศักยภาพ ตามกลุ่มต่างๆ ได้ เช่น แหล่งที่มาของลูกค้า ความสนใจในสินเชื่อของลูกค้า โอกาสการเป็นลูกค้ากับทาง ธนาคาร เป็นต้น



วิธีการเข้าใช้งานระบบ

เมื่อเข้ามาในหน้า PCIS Dashboard Menu ให้คลิก PCI INPUT (P1) ซึ่งเป็นระบบสร้างข้อมูลของ ลูกค้าที่มีศักยภาพ ไม่ว่าลูกค้าท่านนั้นจะสนใจสินเชื่อหรือไม่ แหล่งที่มาของลูกค้า ความสนใจในสินเชื่อ โอกาสการเป็นลูกค้า โดยสร้างผ่าน PCI Input (P1) เพื่อสร้างฐานลูกค้าในระบบของธนาคาร ดังภาพ

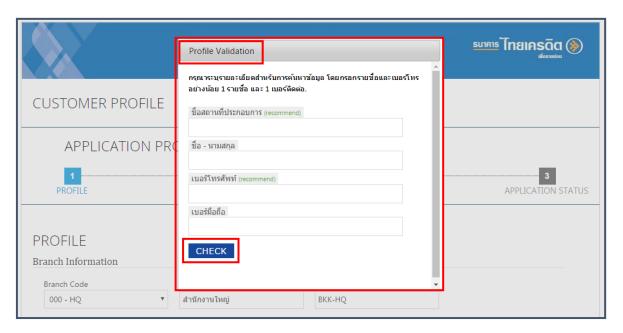






การสร้างข้อมูลลูกค้าในระบบ PCI Input (P1)

เมื่อคลิก PCI INPUT (P1) ระบบจะให้ระบุรายละเอียดสำหรับการค้นหาข้อมูลในส่วน



Profile Validation: ใช้ระบุรายละเอียดสำหรับการค้นหาข้อมูลลูกค้าจากการหา Source ต่างๆ ที่มี ศักยภาพ นำมาบันทึกใน PCI Input (P1) โดยกรอกรายชื่อและเบอร์ โทร อย่างน้อย 1 รายชื่อ และ 1 เบอร์ ติดต่อ เมื่อกรอกข้อมูลลูกค้าแล้วให้ทำการกด CHECK เพื่อตรวจสอบว่ามีลูกค้ารายนี้ในระบบแล้วหรือไม่ ถ้าไม่มี ระบบจะดำเนินการต่อในส่วนถัดไป



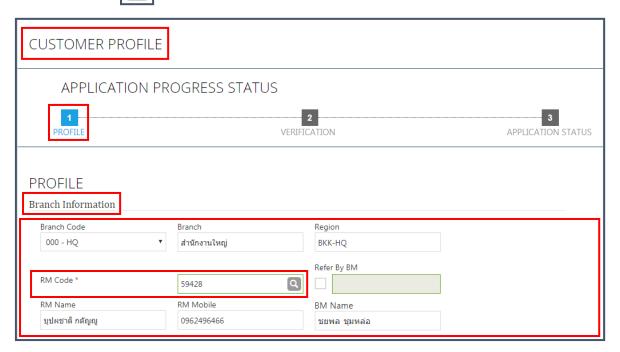
ในกรณีมีข้อมูลลูกค้าซ้ำ ระบบจะแสดงข้อความ สีแดง ให้ปรึกษาหัวหน้างานของท่าน

เมื่อตรวจสอบข้อมูลเสร็จสิ้นแล้ว ถ้าลูกค้ารายนี้ สามารถทำได้ ให้กด ยืนยัน เพื่อเข้าสู่กระบวน การถัดไป ดังภาพ

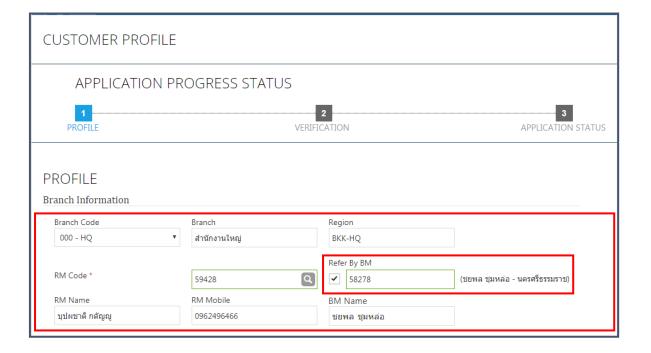


CUSTOMER PROFILE

Branch Information : Update ข้อมูลในส่วน Branch Information ให้ครบถ้วนถูกต้อง โดยใส่รหัส พนักงาน และกด ัดงภาพ



ในกรณีที่ BM Refer เคสให้กับ RM ในสาขาหรือต่างสาขา ให้คลิก 🗹 และคีย์รหัสหรือชื่อ BM ดังภาพ



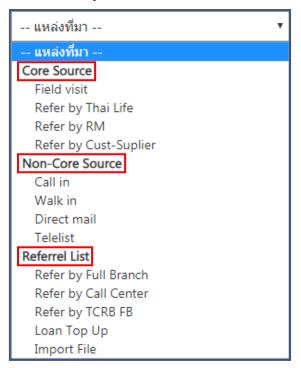


Customer Information: Update ข้อมูลในส่วนของลูกค้าให้ครบถ้วนถูกต้อง ดังภาพ

Customer Information	
Customer Type	🗸 ลูกค้าใหม่ 🔵 ลูกค้าเก่า
Source of customer	แหล่งที่มา *
สนใจใช้บริการสินเชื่อ	สนใจ ไม่สนใจ
โอกาสการเป็นลูกค้า	○ H ○ M ○ L
ประเภทสินเชื่อที่นำเสนอ	○ NN ○ MF ○ SB ○ MF SME

Customer Type : ระบบจะให้เลือก ลูกค้าใหม่ หรือ ลูกค้าเก่า

Source of customer: ช่องทางในการหาลูกค้ำ Core Source , Non-Core Source และ Referral List ดังภาพ



Core Source

Field visit : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากการเยี่ยมชมกิจการและได้พูดคุยกับเจ้าของกิจการ

Refer by Thai Life : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากการแนะนำโดยไทยประกันชีวิต

Refer by RM : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากลูกค้าเก่าของที่ทำงานเดิม

Refer by Cust-Suplier : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากการแนะนำโดยลูกค้า



Non-Core Source

Call in : ช่องทางที่ ใค้ลูกค้าจากการที่ลูกค้า โทรเข้ามาสอบถามสินเชื่อที่สาขา

Walk in : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากการที่ลูกค้าเข้ามาสอบถามสินเชื่อที่สาขา

Direct mail : ช่องทางที่ ใค้ลูกค้าจากจดหมายหรืออื่เมลล์

Telelist : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากเบอร์โทรศัพท์ในหนังสือ นิตยสาร หรือ สื่อ Internet

Referral List

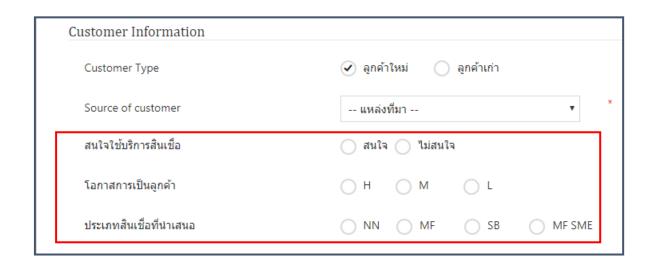
Refer by Full Branch : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากทางสาขาธนาคารไทยเครดิต

Refer by Call Center : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากศูนย์บริการลูกค้าสำนักงานใหญ่

Refer by TCRB FB : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากเฟสบุ๊คของธนาคารไทยเครดิต

Loan Top Up : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจากลูกค้าเก่าประวัติดี

Import File : ช่องทางที่ได้ลูกค้าจาก Outsource เช่น Rabbit , Fintech etc.



สนใจใช้บริการสินเชื่อ : ระบบจะให้เลือกลูกค้า สนใจ หรือ ไม่สนใจ ใช้สินเชื่อ

โอกาสการเป็นลูกค้า : ศักยภาพของลูกค้าและ โอกาสการเป็นลูกค้า

ประเภทสินเชื่อที่นำเสนอ : ประเภทสินเชื่อที่นำเสนอและเหมาะสมกับลูกค้า

NN : สินเชื่อ Nano Credit

MF : สินเชื่อ Micro Finance

SB : สินเชื่อ Small Business

MF SME : สินเชื่อ Micro SME

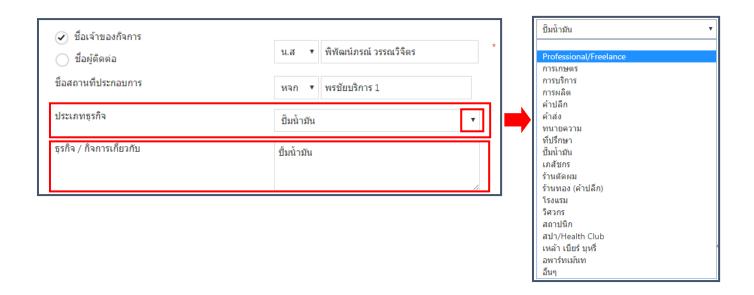




ชื่อเจ้าของกิจการ : ชื่อเจ้าของกิจการที่แท้จริง

ชื่อผู้ติดต่อ : ชื่อบุคคลที่ติดต่อในกรณีที่ไม่เจอเจ้าของกิจการ

ชื่อสถานที่ประกอบการ: ชื่อสถานที่ประกอบการของลูกค้า



ประเภทธุรกิจ : หมวดประเภทธุรกิจของลูกค้าสามารถคลิกเลือกได้ตามภาพ

ธุรกิจ / **กิจการเกี่ยวกับ** : คำอธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับลักษณะธุรกิจของลูกค้า



เบอร์ติดต่อ (สำนักงาน)	053521059
เบอร์ติดต่อ 2	0847417623
ย่านธุรกิจ	ชุมชนตำบลทาสบเล้า
ที่อยู่	141/1 หมู่ 10 ต.ทาสบเส้า อ,แม่ทา จ.ลำพูน
	A.
จังหวัด	ลำพูน 🗸 *
อำเภอ	แม่ทา ▼
รหัสไปรษณีย์	51140

เบอร์ติดต่อ (สำนักงาน) : ระบุเบอร์ที่ใช้ในธุรกิจ เบอร์ร้าน หรือเบอร์สำนักงาน

เบอร์ติดต่อ 2 : ระบุเบอร์ที่ใช้ส่วนตัวของลูกค้า

ย่านธุรกิจ : ระบุแหล่งสถานที่ประกอบการแบบเฉพาะเจาะจง

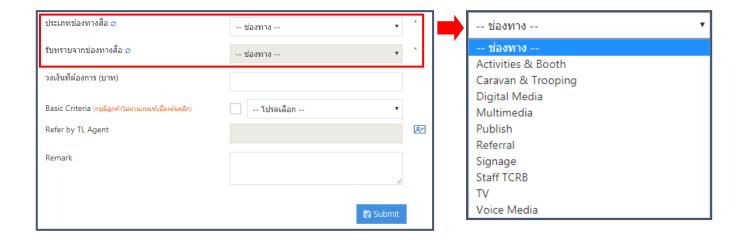
ที่อยู่ : ระบุที่อยู่ของลูกค้า

จังหวัด : ระบุจังหวัด

อำเภอ : ระบุอำเภอ

รหัสไปรษณีย์ : ระบุรหัสไปรษณีย์

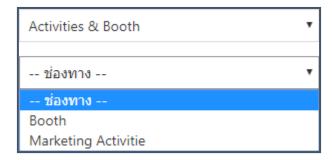




ประเภทช่องทางสื่อ : ช่องทางหลักที่ลูกค้ารู้จักธนาคารไทยเครดิต

รับทราบจากช่องทางสื่อ : รายละเอียดของช่องทางที่ลูกค้ารู้จักธนาคารไทยเครดิต

เมื่อเลือก ช่องทางของประเภทช่องทางสื่อ ระบบจะให้เลือก ช่องทางของ รับทราบจากช่องทางสื่อ ดังนี้

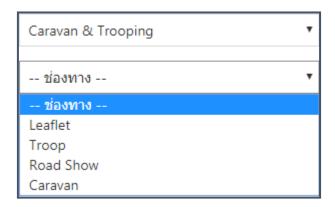


Activities & Booth

Booth : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านการตั้งบูช

Marketing Activitie : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านการทำกิจกรรมของธนาคาร





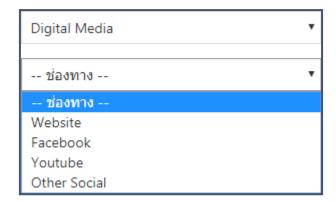
Caravan & Trooping

Leaflet : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านใบปลิว

Troop : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านการเดินประชาสัมพันธ์

Road Show : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านกิจกรรมการตลาดของธนาคาร

Caravan: ช่องทางที่ถูกค้ารู้จักผ่านการเดินประชาสัมพันธ์แบบกลุ่มและเฉพาะเจาะจง



Digital Media

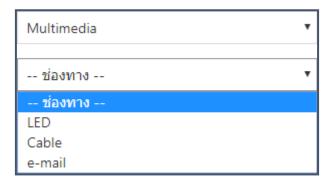
Website : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านเว็ปไซต์ของธนาคาร

Facebook : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านเฟสบุ๊คของธนาคาร

Youtube : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านยูทูปของธนาคาร

Other Social : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่าน Social อื่นๆ



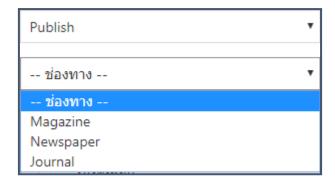


Multimedia

LED : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านจอ โฆษณาตามสถานที่ต่างๆ

Cable : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านช่อง Cable TV

E-mail : ช่องทางที่ถูกค้ารู้จักผ่าน E-mail



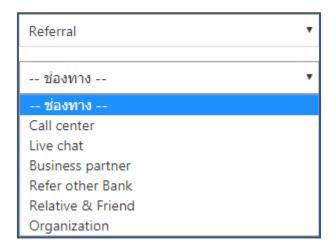
Publish

Magazine : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านนิตยสาร

Newspaper : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านหนังสือพิมพ์

Journal : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านวารสาร





Referral

Call center : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่าน Call center ธนาคาร

Live chat : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่าน Live chat ธนาคาร

Business partner : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านคู่ค้าของธนาคาร

Refer other Bank: ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านจากธนาคารอื่นๆ

Relative & Friend : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่าน ญาติหรือเพื่อน

Organization : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านองค์กรอื่น



Signage

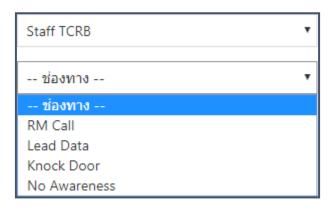
Banner : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านป้าย Banner

Branch Billboard : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านป้าย Billboard ของธนาคาร

Cutout : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านป้ายผ้าตามถนน

Other Signage : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านป้ายอื่นๆ





Staff TCRB

RM Call : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านการ โทรของพนักงาน

Lead Data : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านข้อมูลจากพนักงานที่เก็บรวบรวมไว้

Knock Door : ช่องทางที่ลูกค้ารู้จักผ่านพนักงานเข้าไปเยี่ยมหรือเข้าพบลูกค้า

No Awareness : ช่องทางที่ลูกค้าไม่รู้จักธนาคาร



TV

TVC: โดยที่ลูกค้า ไม่รู้จักธนาคารผ่าน โทรทัศน์



Voice Media

Spot Radio : โดยที่ลูกค้า ไม่รู้จักธนาคารวิทยุ

DJ Radio : โดยที่ลูกค้า ไม่รู้จักธนาคารนักจัดรายการวิทยุ

Voice Market : โดยที่ถูกค้าไม่รู้จักธนาคารเสียงตามสายในตลาด



ประเภทช่องทางสือ 😅	ช่องทาง	•	*
รับทราบจากช่องทางสือ 😅	ช่องทาง	•	*
วงเงินที่ต้องการ (บาท)			
Basic Criteria (กรุณีลูกค้าไม่ผ่านเกณฑ์เบื้องต้นคลิก)	โปรดเลือก	•	
Refer by TL Agent			Q=
Remark			
		//	
	₽ Sub	mit	

วงเงินที่ต้องการ (บาท) : วงเงินที่ลูกค้าต้องการเบื้องต้น

Basic Criteria : คลิกเลือกในกรณีลูกค้าไม่ผ่านเกณฑ์คุณสมบัติเบื้องต้น

(เพิ่มเติม กรณีคลิกเลือก Basic Criteria จะไม่สามารถทำเคสสินเชื่อต่อได้)

Refer by TL Agent : ในกรณีที่ได้ลูกค้าจากการแนะนำของตัวแทนให้กรอกรหัส Referral Code

Remark : ระบุข้อมูลสำคัญของลูกค้าตามความเหมาะสม เพื่อเก็บข้อมูลในการทำเคสสินเชื่อต่อไป

🖺 Submit : กด Submit เมื่อกรอกข้อมูลลูกค้าครบถ้วนสมบูรณ์