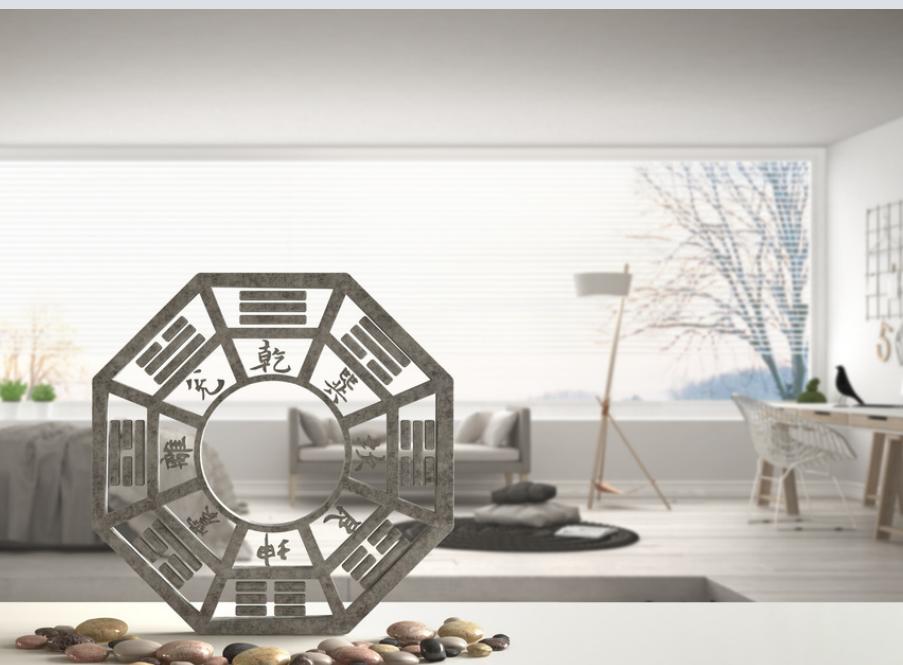


# PROP-INSUR-TECH-HACKATHON 2021

## Proposal



การอยู่ด้วยความอุ่นใจ สะอาด สบาย อย่างมีความสุข

# FortuneProp Insurance



TEAM  
G 3 T +

ประกันภัย  
เรื่องเปลี่ยนโชค



# Conceptual

FORTUNE PROP INSURANCE

ประกันภัยเรือนเปี่ยมโชค

## PRODUCT

### ประกันบ้านและคอนโด พ่วงจักราชี และการจัดวางเฟอร์นิเจอร์ตามห้องจุ้ย

เป็นการผสมผสานศาสตร์ห้องจุ้ย ดวงดาว  
เพื่อลูกค้าชาวมูเตลู

การอยู่ด้วยความอุ่นใจ สะอาดอย่างมี  
ความสุข โดยมีประกันภัยที่อยู่อาศัยและ  
ทรัพย์สินในอาคาร จะยิ่งไร้กังวล

## TARGET

กลุ่มลูกค้าแบ่งตามรายได้ในช่วงต่าง ๆ  
โดยช่วงของรายได้พิจารณาจากข้อมูล  
เบื้องต้นของ [livinginsider.com](http://livinginsider.com)  
ในตัวแปร Building type, Price

## COVERED

ประกันภัยเรือนเปี่ยมโชค ให้ความคุ้มครองครอบคลุมทั่วถึงทั่ว  
ตัวอาคารอยู่อาศัย หรือทรัพย์สินภายในอาคาร  
ไม่ว่าจะเกิดจากภัยธรรมชาติหรืออุบัติเหตุ เช่นภัยจากไฟ ภัยจากน้ำ  
การเคลื่อนย้ายสิ่งของ ภัยจากอากาศยาน ภัยจากยานพาหนะ  
ในความรับผิดชอบบุคคลในฐานะเจ้าบ้าน หรือผู้เช่า และมีเงินชดเชยกรณี  
เกิดความเสียหายต่ออาคารสถานที่หรือทรัพย์สินภายในอาคาร  
ที่เอาประกันภัย

## STRENGTH

การดึงดูดลูกค้าด้วยการให้คำแนะนำ  
ตำแหน่ง กิจกรรม ของที่อยู่อาศัย (**ผ่านการ  
อธิบายแบบไม่เจาะจงด้วยราชศักดิ์ของเจ้าของที่  
อยู่อาศัยและเพื่อบ้าน ซึ่งเป็นข้อมูลลับ  
ของลูกค้า**) การจัดวางเฟอร์นิเจอร์ โดยใช้  
ศาสตร์ห้องจุ้ย

เพื่อเพิ่มความอุ่นใจที่คนชอบมูเตลู

## DATA COLLECTION

ทำการคำนวณช่วงเงินเดือนจากข้อมูล  
ราคาบ้าน โดยคิดดอกเบี้ย 3% จากราคาบ้าน  
ระยะผ่อน 25 ปี และคิดเป็น 30% ของเงิน  
เดือนที่ต้องผ่อนบ่าย แล้วหาเงินเดือนส่วนที่  
เหลือ 70% และนำเงินเดือนมาจัดกลุ่มลูกค้า  
แล้วพิจารณาอาชีพต่าง ๆ ที่มีรายได้ในช่วง  
ดังกล่าว จะได้ลูกค้าในแต่ละ Building type

# Zodiac for House Owner

การเลือกเช่า/ซื้อที่อยู่อาศัยของคนส่วนใหญ่  
นอกจากดูทำเลที่ตั้งแล้ว เรื่องของความเชื่อถือเป็นองค์  
ประกอบหนึ่งที่สำคัญ

การไม่ย้ายที่อยู่อาศัยนั้น สภาพแวดล้อมต้องเอื้ออำนวยใน  
ระดับนึง อีกทั้งยังลดภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ

เรามีความคิดว่า การจัดคนที่มีราศีสมพงษ์กันมาไว้ใน  
บริเวณเดียวกัน ทิศทางของที่อยู่อาศัย การจัดวาง  
เฟอร์นิเจอร์ที่มีหลักการ จะช่วยเกื้อหนุนชื่งกันและกัน  
ทำให้เจ้าของที่อยู่อาศัยอยู่ได้นานขึ้น  
และอุ่นใจเมื่อได้อยู่อาศัย



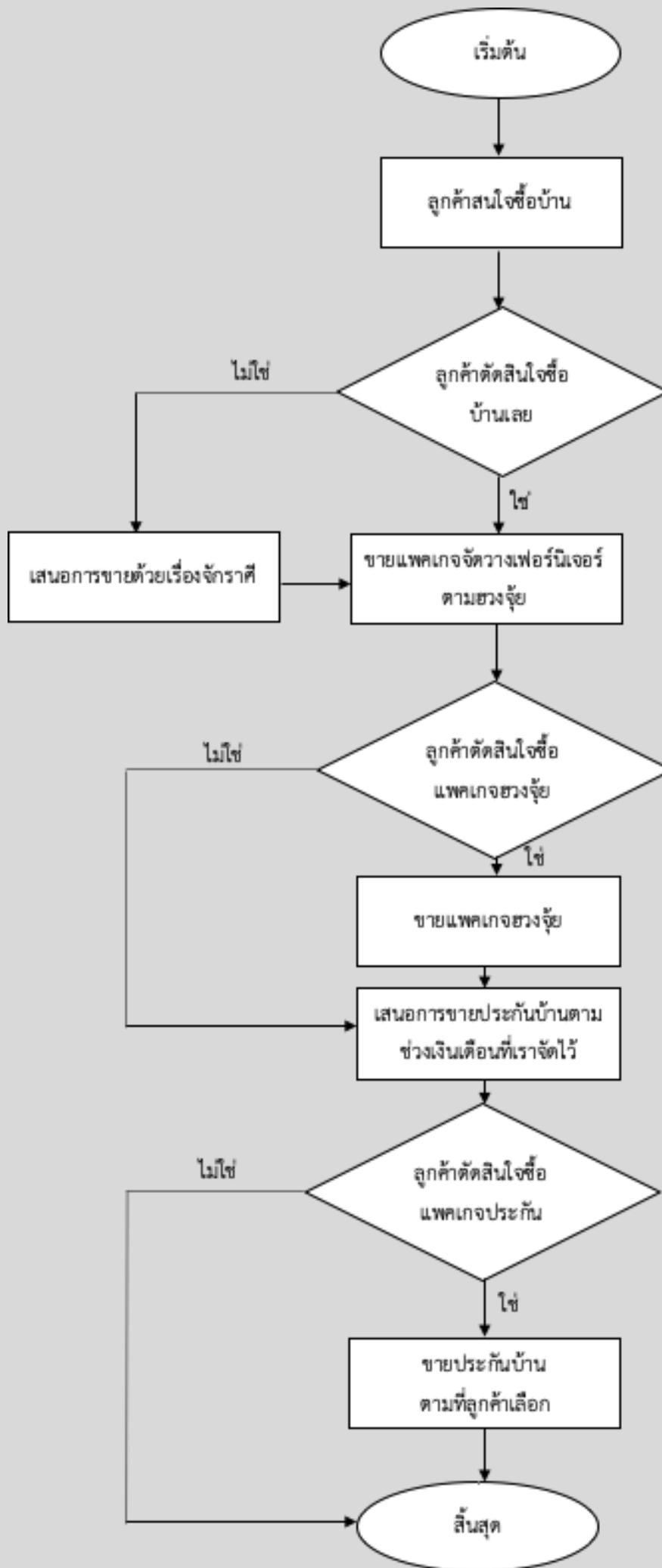
## Customer choosing from Purchasing Power



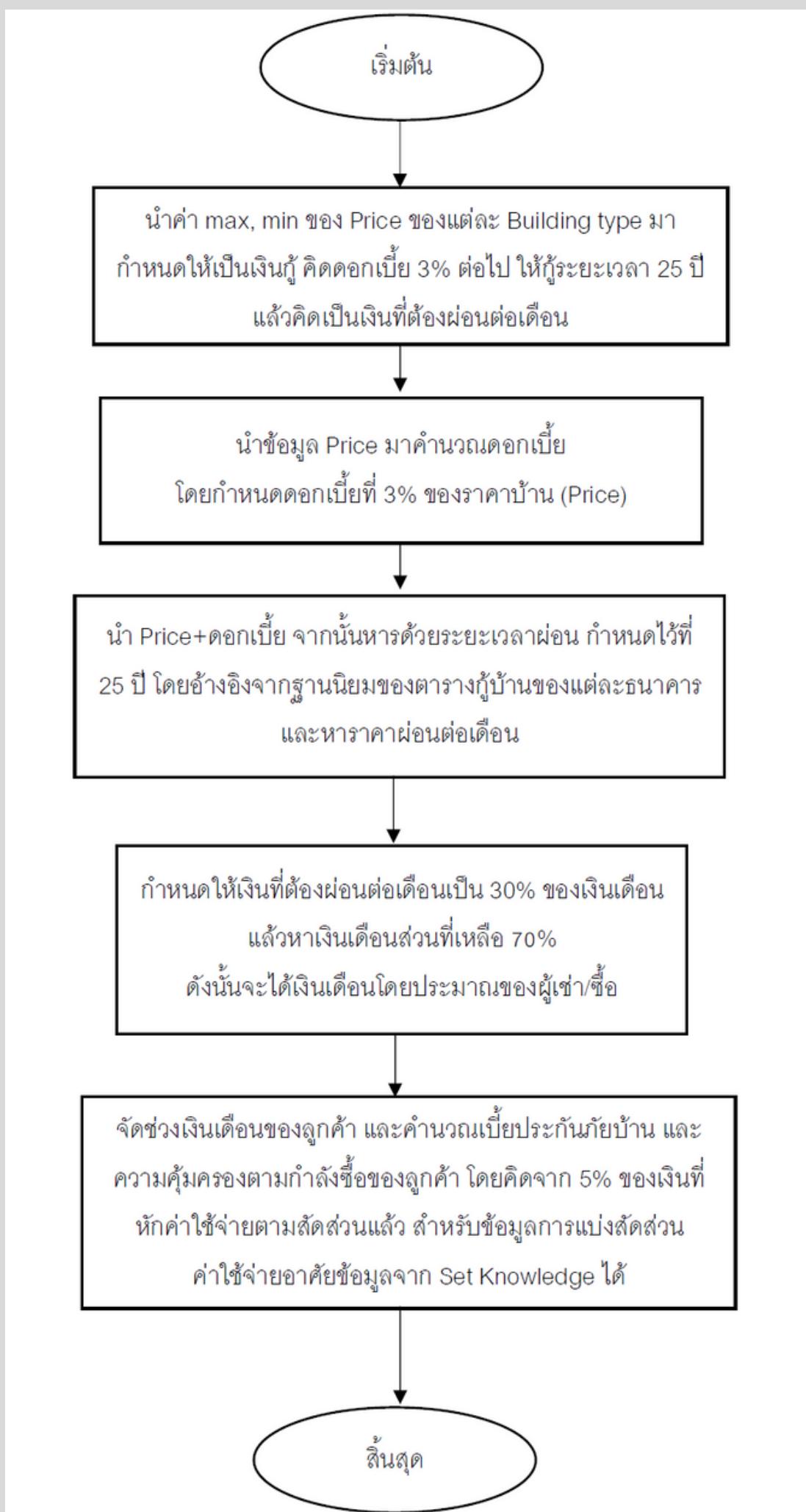
การเลือกซื้อประกันภัย เราพิจารณาว่าลูกค้าจะ<sup>จะ</sup>  
เลือกซื้อแพคเกจตามกำลังซื้อของลูกค้าเป็นหลัก  
หากแพคเกจนี้ราคาแพงเกินไป ถึงความคุ้มครอง  
จะครบครันมากเท่าใด แต่ลูกค้าก็ไม่สนใจซื้ออยู่ดี



# Flowchart แสดงขั้นตอนการขายผลิตภัณฑ์



# Flowchart และขั้นตอนการคำนวณช่วงรายได้



Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
พันธมิตรหลัก - พันธมิตรที่ดำเนินธุรกิจ และสามารถสร้างธุรกิจใหม่ เช่น บริษัห้องร้านที่พร้อมบริการตรวจสอบความชอบด้วยการจัดซื้อขายซึ่ง - พันธมิตรกับคู่แข่ง เช่น บริษัหะรับภัยอื่นๆ ธนาคารที่ข่ายประกันภัย ห้างสรรพสินค้า/ร้านสะดวกซื้อเช่นเซเว่น - พันธมิตรแบบบุตต์-ตู้ซื้อ เช่น ห้างสรรพสินค้า/ร้านสะดวกซื้อที่ขายประกันภัย - พันธมิตรกับผู้ขายบ้าน หรือคุณครัวใหญ่ ที่ประกากาย	กิจกรรมหลัก - โฆษณาประชากันผ่าน TV, Billboard, Facebook, Twitter และช่องทางโซเชียลมีเดียของบ้าน พิธีกรรมที่มีชื่อเสียง - บริการที่เกี่ยวข้องกับการอุดคลอด ชาบูซึ่ง เกิดความรู้สึกว่าภัยแล้วภัยไปอยู่อาศัย เพอร์ฟูนิชชิ่ง พัฒนาผลิตภัณฑ์ประกัน เพื่อเริ่ม หรือรักษาความเสี่ยงที่บ้านกับลูกค้า และช่วยสร้าง ช่องทางในการขายประกัน - จัดแพคเกจเดินทางไปต่างประเทศ ให้เข้ากับ สถานการณ์ หรือซื้อตั๋วเครื่องบิน เช่น แพคเกจซึ่งรวมหอยคุณ เป็นการซื้อประกันภัย เที่ยวกับการฝ่าฟ้าให้ไวเพื่อเดิน เป็นต้น - จัดโปรแกรมที่อยู่กับ Insure Tech เพื่อ กระดับให้ลูกค้าที่บ้านใช้ Insure Tech มากขึ้น	คุณภาพดี ถูกต้อง ดึงลูกค้าด้วยการให้คำแนะนำด้านเทคโนโลยี พิเศษ ของที่อยู่อาศัย (ผ่านการอินไซด์แบบ ไม่เจาะจงด้วยการศึกษาของเจ้าของที่อยู่อาศัยและ เพื่อนบ้าน เช่นเป็นเชื่อมโยงกับของลูกค้า) การจัด วางแผนภาระนิรនทร์ โดยใช้ศาสตร์ช่วงซึ่ง เพื่อเพิ่ม ความลุ่มใจที่คนไทยชอบคุ้มครอง ภายใต้ตอน เชปเป็ต	ความต้องการของลูกค้า - มีการติดต่อกับลูกค้าผ่าน SMS Line Email Website โดยเพิ่มการขอรับเอกสารจากลูกค้า ถือ เป็น Billboards บริเวณสถานที่ที่มีคนไปทำกิจกรรม - รักษาความลับเพื่อกับลูกค้าด้วยการล็อกเน็ต ประกัน และให้บริการที่เรื่องการแผนงานช่วง ซึ่ง ราคานี้ การเบรนเน็ตไปด้วยความที่มีผลต่อ ความเชื่อ และให้เกี่ยวกับความต้องการของลูกค้า รักษาที่อยู่อาศัย เพอร์ฟูนิชชิ่ง	ประเทศไทย พิธีกรรมที่เกี่ยวข้องรายได้ โดยช่วงของรายได้พิธีกรรมจาก ข้อมูลเชิงลึกของ livinginsider.com ในวันแบบ Building type, Price หลักการค้านวนรายได้ คือ <ol style="list-style-type: none"><li>- นำค่า max min ของ Price ของแต่ละ Building type มา กำหนดให้เป็นเงินที่คิดค่าเบี้ยอย่าง 3 ต่อไป ให้ภูมิภาคเวลา 25 ปี แล้วคิดเป็นเงินที่ต้องต่อเทื่อน</li><li>- กำหนดให้ได้เงินที่ต้องหักต้นเป็นข้อละ 30 ของเงินตือหัก แล้วหาเงินเดือนส่วนที่เหลือร้อยละ 70 ได้</li><li>- ตั้งน้ำดื่มค่าบ้านให้ด้วยของผู้คนการเช่าฯ ได้ ตั้งน้ำดื่มค่าบ้านเช่าฯ ต่อเดือนหักสุดยอดแล้ว พิธีกรรมมาซึ่งต่างๆ ที่มีรายได้ในช่วงตั้งแต่ จะได้ลูกค้าในแต่ละ Building type</li></ol>
Key Resources	Channels			
ทรัพยากรหัก ทรัพยากรบุคคล เช่น พนักงาน ผู้ให้คำแนะนำ ด้านด้านต่างๆ ทรัพยากรหักทางการเงิน เช่น เงินลงทุน ทรัพยากรหักทางระบบดิจิทัล เช่น ระบบซื้อขาย ประกันภัย ทรัพยากรหักสนับสนุนอื่น ๆ เช่น อุปกรณ์ อาคาร (สำนัก) ทรัพยากรหักด้านข้อมูล ได้แก่ ข้อมูลด้านการ ประมวลผลข้อมูล ข้อมูลด้านการผ่อนบ้าน ข้อมูลสัดส่วนค่าใช้จ่าย และข้อมูลด้านจัดการ	ช่องทางต่างๆ - ลูกค้าจะรับภัยผ่านช่องทาง TV, Billboard, Facebook, Twitter และช่องทาง การบริการที่พิธีกรรม เช่นห้องน้ำ อุดคลอด ชาบูซึ่ง - ดึงความสนใจในห้องน้ำ ตัวของให้ สัมภาระน้ำด้านน้ำพักภาระที่มีชื่อเสียง - ลูกค้าจะซื้อประกันภัยผ่านระบบออนไลน์ (Website) ผ่านทางโทรศัพท์ ผ่านเคาท์เตอร์ บริษัทโดยตรง และผ่านตัวแทน - จัดส่งกรมธรรม์ แบบ e-policy ผ่านช่องทาง Email / Line หรือแบบ Paper ทางไปรษณีย์ (สำนักงาน) - มีระบบ call center มีระบบส่งคำขอ ออนไลน์ (Website) หรือ Line เพื่อบริการ หลังการขาย			

## Cost Structure

โครงการรัฐบูรณะ

ด้านงานคงที่ เช่น ค่าเช่าอาคารสำนักงาน ค่าจ้างพนักงานในหน้าที่ต่าง ๆ (ค้ามี)

ต้นทุนเพิ่มเป็น เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเชื้อเพลิง ค่า logistics ค่าใช้จ่าย ค่าจ้างห้องน้ำด้านช่วงซัพ ตุนควันสีเงินบันบุญสำนักงาน เช่น ชื่อดี เก้าอี้พฟพี และของชำร่วยสำนักงานอื่น ๆ (ถ้ามี)

## Revenue Streams

ข้อหาจำเลยได้



# ສາທິກິນ G3T+

Miss Nattamon Akkanet (Tian)

Mr. Wuttichai Srisodaphol (Tum)

Mr. Suthat Putisen (God)

Mr. Tawan Malaros (Plai)

Mr. Siripat Jankhuang (Pat)

Khon Kaen University

