



คู่มือการเป็นนักขายมืออาชีพ

กับ FairDee

FairDee^{plus}

01



บริษัทประกัน

02

FairDee^{plus}

แพลตฟอร์ม

03



ตัวแทน

04



ลูกค้า



FairDee คือใคร?

ธุรกิจของแฟร์ดี

บริษัท แพร่ดี โบรกเกอร์ ประกันภัย จำกัด



เราประกอบธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย
และเป็นบริษัทในเครือ **Qoala Group**



ซึ่งอยู่วงการประกันภัยและเป็นบริษัทด้าน **InsurTech** ชื่อนำจากประเทศ
อินโดนีเซีย ที่มียอดสุทธิต่อเดือนอยู่ที่ **2,500** ล้านบาทจากธุรกิจทั่วโลก

เปิดธุรกิจด้านประกันภัย **กุมภาพันธ์ 2562**



คปภ.

สมาคมประกันวินาศภัยไทย

ใบอนุญาตนายหน้า ๖.๐๐๐12/2562

กลุ่มนักลงทุน

ระดับนานาชาติ

Series B [ระดมทุนกว่า 2,000 ล้านบาท]





0

FairDee อินชัวร์เทคโนโลยี ปิดระดมทุน Series B กว่า 65 ล้านเหรียญ จากกลุ่มนักลงทุนเดิม และรายใหม่

กรกฎาคม 20, 2022 | By [Techsauce Team](#)

f 100



แฟร์ดี (FairDee) บริษัทอินชัวร์เทคโนโลยีระดมทุน Series B ได้กว่า 65 ล้านดอลลาร์ หลังควบรวมกิจการกับ Qoala เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2564 แฟร์ดีเปิดเกมรุกตลาดต่อเนื่อง เผยผลประกอบการปี 2564 โต 3 เท่า แม้ถูกท้าทายจากสถานการณ์การแพร่ระบาดทั่วโลก

โครงสร้าง FairDee ประเทศไทย

ประกอบด้วย **7** ฝ่ายงาน พนักงานรวมกว่า **200** คน

1. ฝ่ายการตลาด ติดต่ (02-1147920 ต่อสายกต 2)
2. ฝ่ายรับประกันภัย (02-1147920 ต่อสายกต 1)
3. ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. ฝ่ายเทคโนโลยี
5. ฝ่ายบัญชีและการเงิน (02-1147920 ต่อสายกต 3)
6. ฝ่ายประกันภัยสัมพันธ์
7. ฝ่ายทรัพยากรบุคคล



ทีม FairDee plus



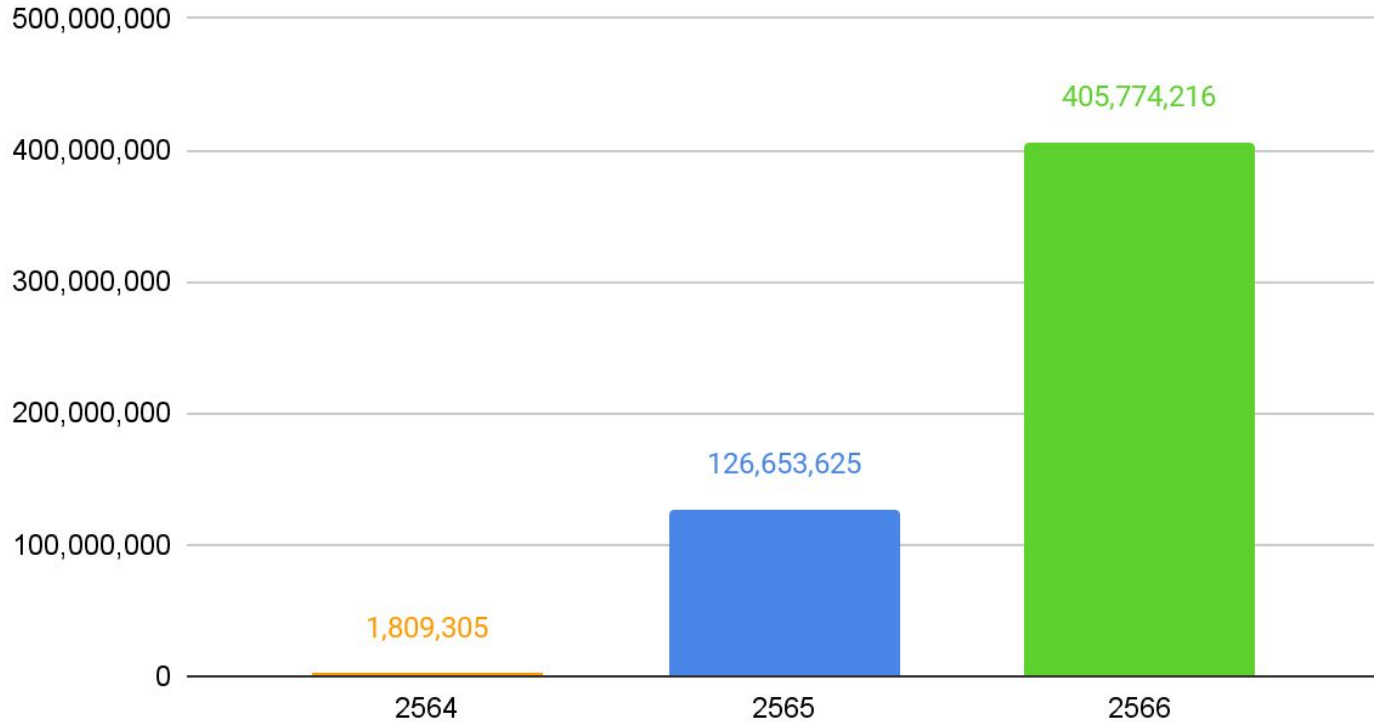
บริษัทคู่ค้า

...เติบโตแล้ววันนี้

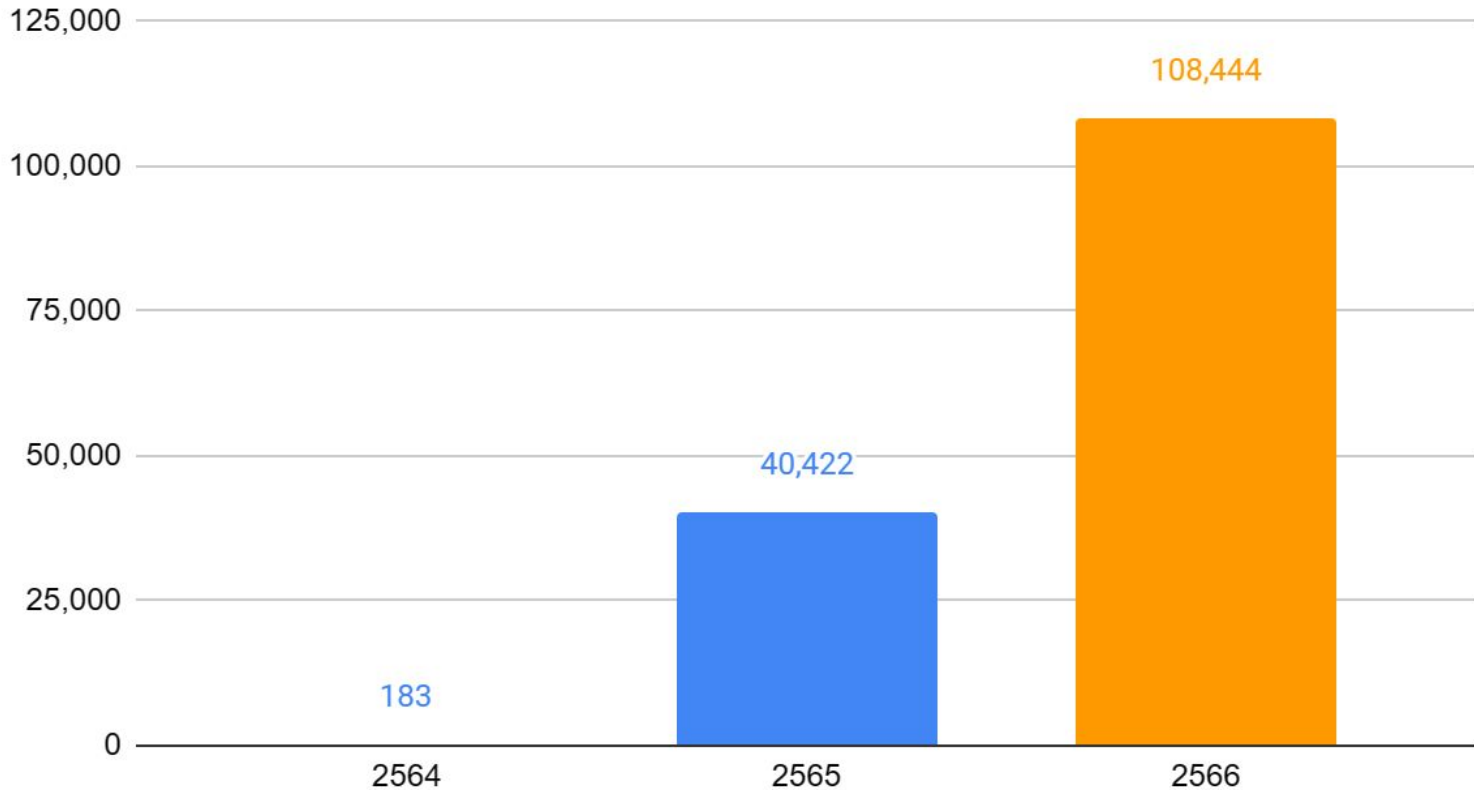
Partner บริษัทประกันภัยชั้นนำกว่า **23** แห่ง



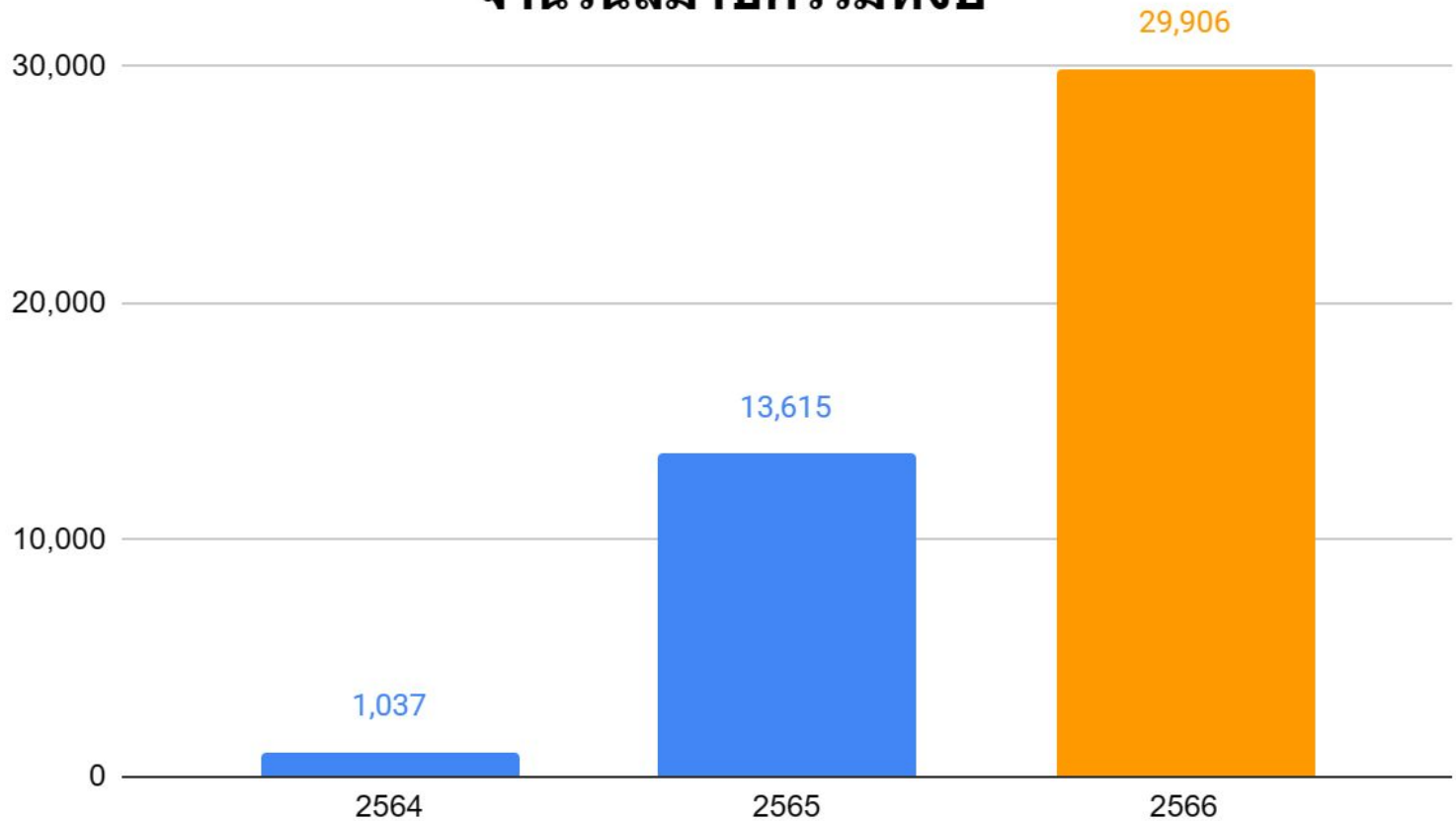
เบี้ยสุทธิรวมทั้งปี



จำนวนกรรมธรรม์รวมทั้งปี



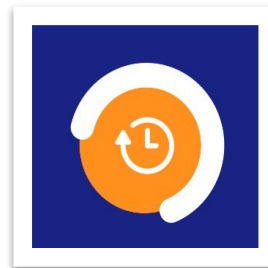
จำนวนสมาชิกรวมทั้งปี



ทำไมต้องสร้างงานกับ FairDee



รับผลตอบแทนมากกว่าที่
เคยด้วยรูปแบบ **เครือข่าย**



ทำงานอย่างอิสระ
ประหยัดเวลา



เติบโต แข็งแรง ยั่งยืน
ไปด้วยกัน



ดูแลซึ่งกัน **และกัน**

FairDee  plus

แผนการตลาด



ช่องทางรายได้จะได้รับการ...

1

ส่วนลดมาตรฐาน
จากการขายเอง

จ่ายทุกวันพฤหัสบดี
(หรือ หักส่วนลด)

2

คำแนะนำ 2% จาก
สมาชิกติดตัวแรงงาน

คัดลอกลิงค์แล้วส่งต่อ
ให้กับผู้แนะนำ

3

ค่าสายงานรายได้จาก
ลูกทีมที่ตำว่าแรงงาน

จ่ายทุกวัน พฤหัสบดี
สัปดาห์ที่ 3 ของเดือน

หมายเหตุ : ผลตอบแทนที่สมาชิกได้รับกับบริษัท จะนำไปคำนวณเป็นรายได้และต้อง
นำส่งภาษีกับกรมสรรพากร

โครงสร้าง MLM

เงื่อนไข

- ปรับขั้นตำแหน่ง **ขึ้นแล้วไม่ปรับลด**
- ปรับตำแหน่งนับจากสายงานทั้งหมด
- การแยกสายงาน เมื่อลูกทีมมีระดับเท่ากันหรือสูงกว่า (ไม่ได้ค่าบริหารทีมงาน แต่ยังมีโบนัสเพื่อปรับระดับ)
- **คำแนะนำ 2%** คิดจากยอดขายของทีมงานที่ติดตัวเท่านั้น
- ค่าบริหารสายงาน คิดจากส่วนต่างของทีมงานที่มีระดับต่ำกว่าสายงานนั้น
- ระดับ 1 และ 2 สามารถ **ซื้อใช้เอง** และซื้อให้คนในนามสกุลเดียวกันเท่านั้น
- คนที่มี **บัตรนายหน้า** สมัครสมาชิกเข้ามา จะเริ่มที่ **ระดับ 3** ทันที

ระดับ	ยอดสะสม 3เดือนทั้งทีม	ขายเอง	คำแนะนำ และค่าตำแหน่ง
10 ผู้บริหารงานขาย	45,000,000	มาตรฐาน +7.7	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.7%
9 ผู้อำนวยการอาวุโส	24,000,000	มาตรฐาน +7.5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.5%
8 ผู้อำนวยการภาค	12,000,000	มาตรฐาน +7.3	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7.3%
7 ผู้อำนวยการฝ่าย	6,000,000	มาตรฐาน +7	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 7%
6 ผู้จัดการอาวุโส	3,000,000	มาตรฐาน +6.5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6.5%
5 ผู้จัดการฝ่าย	1,500,000	มาตรฐาน +6	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 6%
4 ผู้จัดการทีม	600,000	มาตรฐาน +5.5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5.5%
3 ผู้จัดการหน่วย	บัตรนายหน้า	มาตรฐาน +5	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 5%
2 หัวหน้าทีม	150,000	มาตรฐาน +4	คำแนะนำ 2% +ค่าตำแหน่ง 4%
1 สมาชิก	ไม่บังคับยอด	มาตรฐาน 12	คำแนะนำ 2%

ระดับ 1 สมาชิก

- ระดับ 1 ซื้อประกันภัยให้ตนเองได้ในราคา สมาชิก ตลอดชีพ
- สามารถซื้อประกันภัยให้กับบุคคลในครอบครัว (นามสกุลเดียวกัน)
- แนะนำบุคคลอื่นสมัครสมาชิก รับคำแนะนำ 2% ตลอดชีพ
- ยอดขายส่วนตัว + ยอดแนะนำ สะสมรวมกัน 3 เดือน
= 150,000 เลื่อนตำแหน่งเป็นระดับ 2

สมัคร

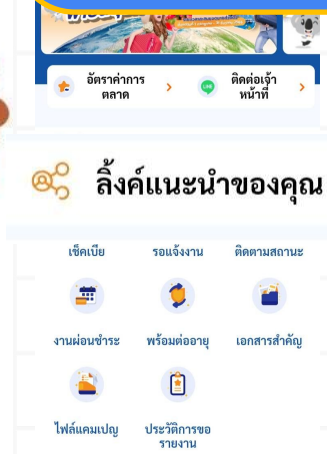


Free

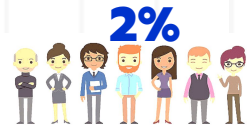
1. ซื้อประกันภัยได้รับส่วนลด
2. รับคำแนะนำ 2 %
3. ยอดสะสมขึ้นตำแหน่ง 150,00.-



L 1



แชร์ 2%



10,000 2%

45,000



10,000 2%

40,000



20,000 2%

18,000



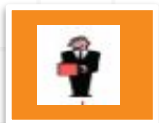
ตัวอย่าง

การสร้างรายได้ จาก ค่าแนะนำ

ชวน ต่อ 1 สัปดาห์



• ป 3 + เบี้ย 6,700 → 2% = 134



• ป 1 เบี้ย 25,000 → 2% = 500

ระดับ 2 หัวหน้าที่ทีม

- **ระดับ 2** ซื้อประกันภัยให้ตนเองได้ในราคา สมาชิก ตลอดชีพ
- สามารถซื้อประกันภัยให้กับ **บุคคลในครอบครัว** (นามสกุลเดียวกัน)
- แนะนำบุคคลอื่นสมัครสมาชิก รับค่าแนะนำ **2%** ตลอดชีพ
- รับค่าสายงานจาก **ลูกทีมที่ระดับต่ำกว่า 4 %**
- ยอดขายส่วนตัว + ยอดแนะนำ สะสมรวมกัน **3 ด.**

= **300,000** เลื่อนตำแหน่งเป็น **ระดับ 3**

******* เจือนไข **ระดับ 3** ต้องมีบัตรนายหน้า

สมัคร 

1. ซื้อประกันภัยได้รับส่วนลด
2. รับคำแนะนำ 2 %
3. ค่าบริหาร 4%
4. ยอดสะสมขึ้นตำแหน่ง 300,000.-

ขึ้นระดับ 3 ต้องมีใบอนุญาต



L 2



L 3

แชร์ 2%

ค่าบริหาร 4%



10,000 L 1

2%

45,000



10,000 L 1

2%

40,000



20,000 L 1

2%

18,000



ระดับ 3 ผู้จัดการหน่วย

- **ระดับ 3** ซื้อประกันภัยให้ตนเองได้ในราคา สมาชิก ตลอดชีพ
- รับรายได้ค่าการตลาด จากยอดขายเองและยอดของสมาชิก
- แนะนำบุคคลอื่นสมัครสมาชิก รับค่าแนะนำ 2% ตลอดชีพ
- รับค่าสายงานจากลูกทีมที่ระดับต่ำกว่า 5 %
- ยอดขายส่วนตัว + ยอดแนะนำ สะสมรวมกัน 3 ด.
= 600,000 เลื่อนตำแหน่งเป็นระดับ 4

*** เงื่อนไข ระดับ 3 ต้องมีบัตรนายหน้า

สมัคร 

ระดับ 3 ต้องมีใบอนุญาต

1. ซื้อประกันภัยได้รับส่วนลด
2. รับค่าแนะนำ 2 %
3. ค่าบริหาร 5 %
4. ยอดสะสมขึ้นตำแหน่ง 600,000.-

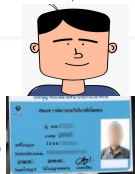


L 3

แชร์ 2%

ค่าบริหาร 5 %

L 3



10,000 L 1

2%



ยอดขายทั้งทีม รวมกัน 3 แสน
5% - 0% = 5% x 3 แสน



10,000 L 2

2%



ยอดขายทั้งทีมรวมกัน 5 แสน
5% - 4% = 1% x 5 แสน



20,000 L 2

2%



ยอดขายทั้งทีม รวมกัน 2 แสน
5% - 4% = 1% x 2 แสน



ค่าบริหาร 5.5

ค่าบริหาร 0.5



L 3

ค่าบริหาร 5

ทีมงาน 120 คน

ค่าบริหาร 1



L 2

ค่าบริหาร 4

ทีมงาน 40 คน

ค่าบริหาร 4



L 1

ทีมงาน 18 คน

ค่าบริหาร 5.5

ค่าบริหาร 1.5

นาย A ระดับ 6 = $6.5 - 6 = 0.5 \%$



นาย B ระดับ 5 = $6 - 5.5 = 0.5 \%$



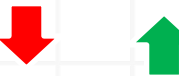
~~นาย C ระดับ 2 = ไม่ได้รับเนื่องจากตำแหน่งต่ำกว่า~~



~~นาย D ระดับ 3 = ไม่ได้รับเนื่องจากตำแหน่งต่ำกว่า~~



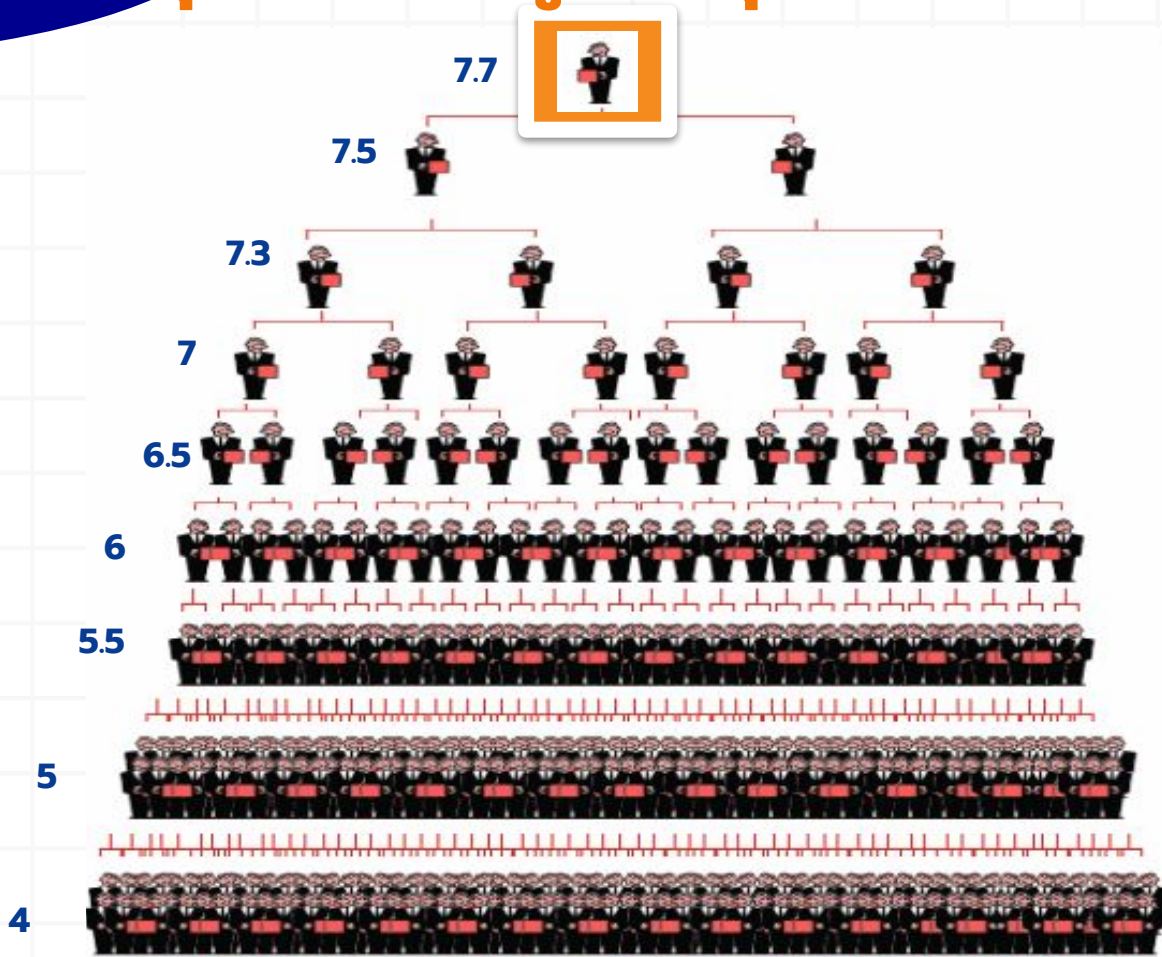
นางสาว E ระดับ 4 = $5.5 + 2 = 7.5 \%$



นาย F ระดับ 1

นาย F มียอดขาย 10,000 บาท ทุกคนจะมีรายได้เท่าไร

คุณอยากอยู่ตรงจุดนี้ไหม ?



แบ่งตัวแทนเป็น 3 กลุ่ม

- 1 สมัครสมาชิก เพื่อรับส่วนลด
- 2 สมัครสมาชิก เพื่อรับค่านำ 2%
- 3 สมัครสมาชิก มองเห็นโอกาส สนใจ สร้างทีม

การทำงาน

ชวนคนเข้าทีม(ขยาย)

- ชวนเปิดโอกาส ติดตัวเป็นหลัก รายได้ 2% ตลอดชีพ
- รักษา สร้างระบบดูแลตัวแทนคอยให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหา
- ต่อยอดให้ตัวแทนมีแนวคิดเดียวกับเรา ขยายฐานทีมงานสู่แนวหลัก

สร้างวิธีการขาย(ขาย)

- การขายต้องชัดเจนถูกต้องไม่ผิดพลาด
- เป็นที่ปรึกษาหลังการขาย
- ต้องซื่อสัตย์ถูกต้องเพื่อรักษาฐานลูกค้า
- การทำงานสู่แนวราบ

สร้างหลักสูตรอบรมการขายและสร้างโอกาสใหม่ๆ
(ขายและขยาย)

FairDee^{plus}

- ✓ สร้างทีม
- ✓ เติบโต
- ✓ ต่อเนื่อง
- ✓ ยั่งยืน

1

ชวน

2

เรียนรู้

3

คัดเลือกคนที่พร้อมเป็น
ผู้นำในแต่ละสาย

4

พัฒนาผู้นำทุกสายอย่าง
ต่อเนื่อง



สามารถสร้างรายได้
ให้เราอย่างไรได้บ้าง?

ขั้นตอนง่าย ๆ

1. โหลด App แพร่ดี
2. สมัครสมาชิก กรอกข้อมูลส่วนตัว
3. แอร์ลิ้งค์ เพิ่มสมาชิกในสายงาน
4. เช็กเบี้ยในระบบ ทำใบเสนอราคาให้ลูกค้า
5. แจ้งงานในระบบ ออกกรมธรรม์ให้ลูกค้า



ขั้นตอน สมัครสมาชิก

www.fairdee.co.th



1.ก่อนสมัคร

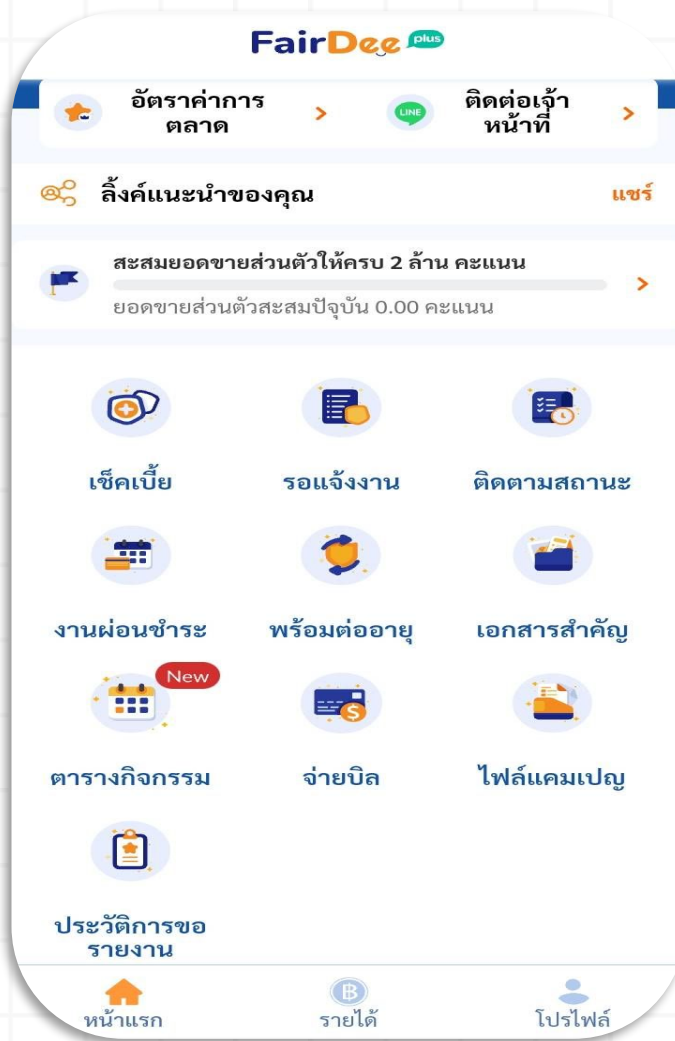
- คลิกลิงค์ที่ผู้แนะนำส่งให้

2.สมัครสมาชิก

- กรอกเบอร์มือถือ
- กรอกรหัส **OTP** ที่ได้รับจาก **SMS**
- กรอกชื่อ-นามสกุล บัตรประชาชน
บัตรนายหน้า และรหัสแนะนำ
- สมัครสมาชิกเรียบร้อยแล้ว

3.หลังสมัคร

อย่าลืม! คัดลอกลิงค์ ส่งให้เพื่อนสมัครต่อ
เพื่อรับ **2%** และค่าบริหารทีมจากยอดขายทันที



กรอกข้อมูลส่วนตัว

1. กดเมนูโปรไฟล์

บันทึกข้อมูลส่วนตัวให้ครบถ้วน

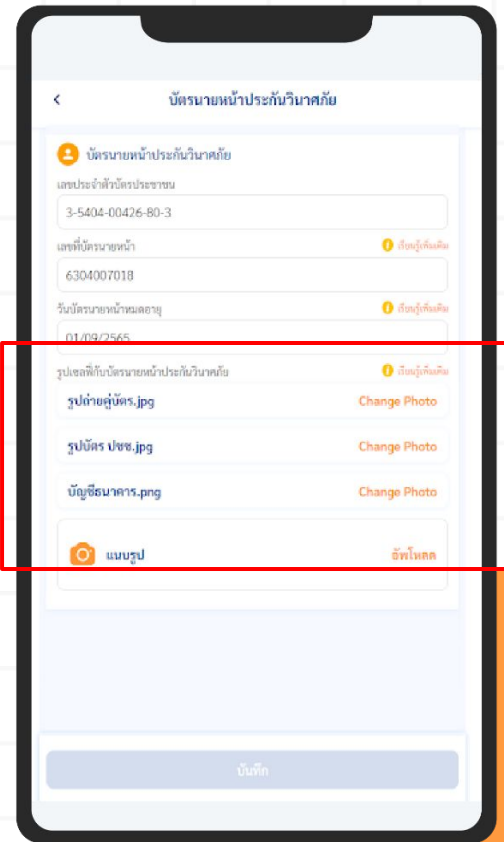
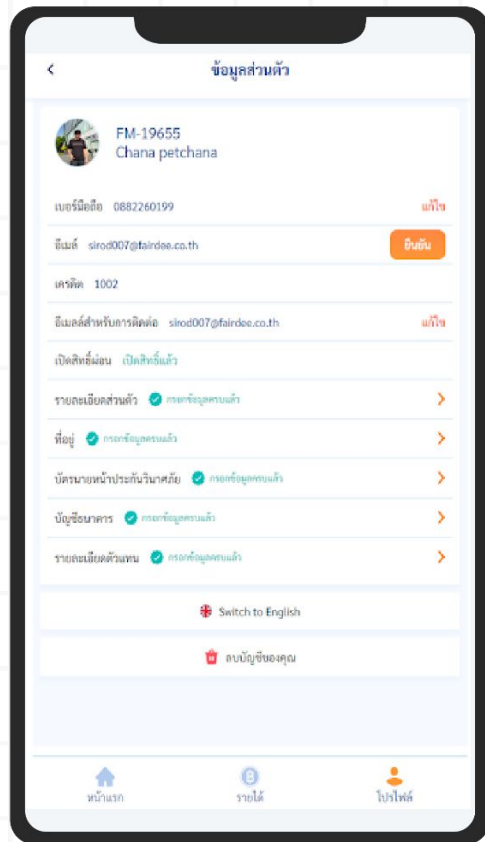
2. เลือกปุ่มบัตรนายหน้า

ประกันวินาศภัยแบบรูป

- เซลฟ์คู่บัตรนายหน้าวินาศภัย
- บัตรนายหน้าวินาศภัย
- รูปบัตรประชาชน
- รูปหน้าบัญชีธนาคาร (ถ้ามี)

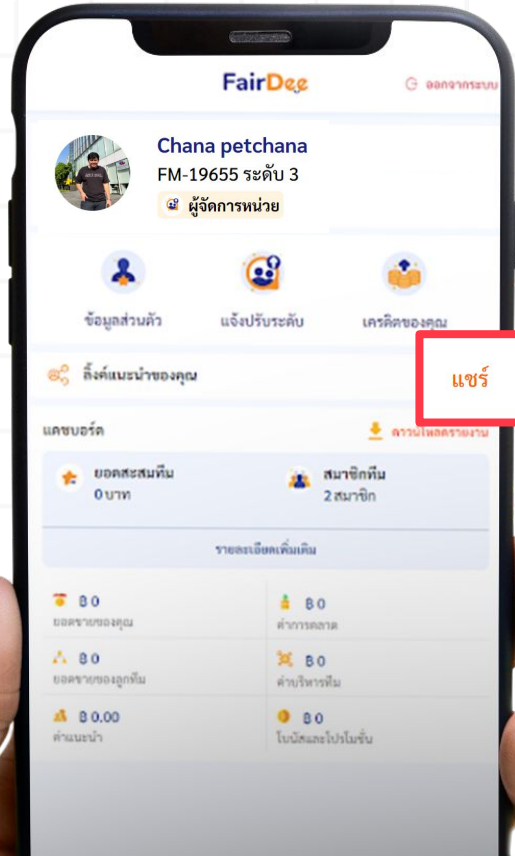
3. เพิ่มเพื่อนไลน์แอด fairdee Plus Q&A

เพื่อติดต่อเจ้าหน้าที่ และ ติดตามข้อมูลข่าวสารแพร่ดี





มีรหัสสมาชิกกับแพร่ดีแล้ว ก็ส่งลิงค์ แนะนำเพื่อนเลยสิ !!



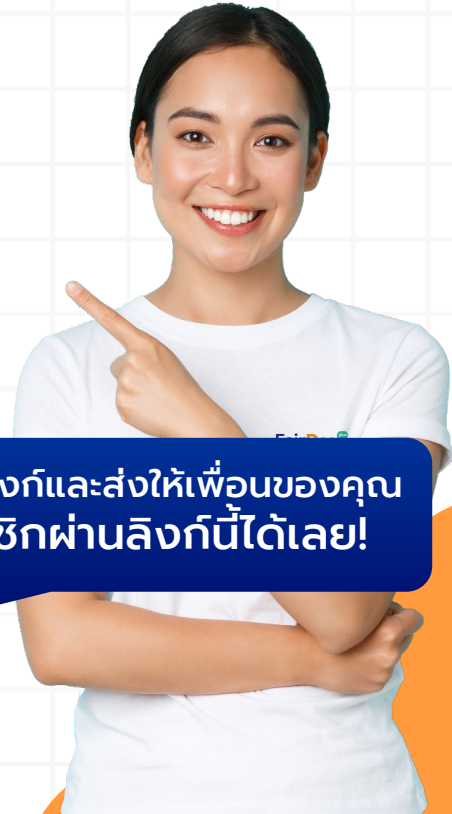
กดที่ปุ่ม แชร์ มุมขวา



<https://www.fairdee.co.th/?ref=FM-19655>

คัดลอก

กดคัดลอกลิงก์และส่งให้เพื่อนของคุณ
สมัครสมาชิกผ่านลิงก์นี้ได้เลย!





วิธีเช็คเบี้ย บนระบบแอฟรดี

FairDee



วิธีเช็คเบี้ย
และออกใบเสนอราคา



ขอบคุณเลย!



วิธีแจ้งงานประกัน

เงินสด และงานผ่อน

สะดวก ง่าย และรวดเร็ว

โดยสามารถทำตามขั้นตอน **ง่ายๆ**



วิธีการการเช็คเบี้ย



ขอใบเสนอราคาผ่าน Line Fairdee Plus Q&A



เอกสารที่ต้องเตรียม การเช็คเบี่ย งานใหม่

1. สำเนาทะเบียนรถของลูกค้า (ผู้ทำประกันซื้อตรงกับ
สำเนาทะเบียนรถ)

2. กรมธรรม์เดิมปีที่แล้ว (ถ้ามี) หรืออย่างใดอย่างหนึ่ง

3. สำเนาบัตรประชาชนของผู้เอาประกัน

4. รูปถ่ายรถ (เฉพาะรถประเภทพิเศษ) เช่น รถกระบะติด
โครงเหล็ก หลังคา ตู้ทึบ รถบรรทุก ต่างๆ



FairDee Plus Q&A

ทำประกันชั้น 1

รถดีโดยสารส่วนบุคคล Van 1 รหัส 210

- HYUNDAI GRAND STAREX , H-1
- KIA CARNIVAL , GRAND CARNIVAL • TOYOTA MAJESTY

ทุนประกันภัย (สำหรับรถ 2-15 ปี)	วงเงินค่า คุ้มครอง และ เบี้ยรวม (สำหรับรถ 1 คัน มีคนขับ 1 คน)	วงเงิน ต่างจังหวัด
50,000 - 400,000	24,300	22,500
410,000 - 700,000	25,300	23,500
710,000 - 1,000,000	26,300	24,500
1,010,000 - 1,300,000	27,300	25,500
1,310,000 - 1,600,000	28,300	26,500
1,610,000 - 1,900,000	29,300	27,500
1,910,000 - 3,000,000	30,300	28,500

เช็คเบี้ยเลย

*เงื่อนไข
- ทุนประกันภัยสำหรับรถ 2-15 ปี - รุ่นยนต์ รหัส 210 1500cc - เบี้ยประกันรวมค่าจ้าง (ไม่รวม พร.บ.)

ติดต่อเจ้าหน้าที่

ทำตาม
กรมธรรม์

ดาวน์โหลด
สื่อการตลาด

วิธีการใช้งาน
ระบบของเรา

เมนู

คลิกปุ่มนี้นะ

1

FairDee Plus Q&A

1,610,000 - 1,900,000	29,300	27,500
1,910,000 - 3,000,000	30,300	28,500

เช็คเบี้ยเลย

*เรื่องใบ
- กรุณาแจ้งวันส่งมอบรถ 2-5 0 - กรุณาแจ้ง วันที่ 210 วันคุ้มครอง - แจ้งประเภทความเสียหาย (เป็นขอ พ.ร.บ.)

17:00

อ่านแล้ว 23:25 **ติดต่อเจ้าหน้าที่**

FairDee

กรุณารอสักครู่เจ้าหน้าที่จะตอบกลับท่านในแชทนี้ให้เร็วที่สุด เพื่อให้ขั้นตอนการดำเนินการเร็วขึ้น พี่ตัวแทนสามารถส่งเอกสารไว้รอเจ้าหน้าที่ตอบได้เลยครับ

23:26

ต้องการติดต่อเจ้าหน้าที่ กรุณาติดต่อเบอร์ **02-114-7920**

23:26

ติดต่อเจ้าหน้าที่
แจ้งงานผ่านเจ้าหน้าที่
เช็คเบี้ยด่วน
ติดตามกรมธรรม์
ดาวน์โหลดสื่อการตลาด
วิธีการใช้งานระบบของเรา

เมนู

2

FairDee Plus Q&A

เลยครับ 17:11 น.

02-114-7920 17:11 น.

อ่านแล้ว 17:12 น. **ขอเช็คเบี้ย ป1**

FairDee

สวัสดีค่ะพี่ตัวแทน จันท. เจน ยินดีให้บริการค่ะ 17:12 น.

อ่านแล้ว 17:12 น.

เพิ่มเติมประกันใหม่คะ

17:12 น.

อ่านแล้ว 17:15 น. **วิธีะครับ**

17:15 น.

เพิ่มเติมประกันใหม่คะ 17:12 น.

อ่านแล้ว 17:15 น. **วิธีะครับ**

3

FairDee Plus Q&A

อ่านแล้ว 17:12 น.

เพิ่มเติมประกันใหม่คะ 17:12 น.

อ่านแล้ว 17:15 น. **วิธีะครับ**

17:15 น.

รับทราบดำเนินการสักรุคะ 17:15 น.

เพิ่มเติมประกันใหม่คะ 17:12 น.

อ่านแล้ว 17:15 น. **วิธีะครับ**

17:15 น.

เพิ่มเติมประกันใหม่คะ 17:12 น.

อ่านแล้ว 17:15 น. **วิธีะครับ**

17:16 น.

เพิ่มเติมประกันใหม่คะ 17:12 น.

อ่านแล้ว 17:15 น. **วิธีะครับ**

หมายเลขเคสเพื่อติดตามงานของท่านคือ #128622 กรุณาระบุหมายเลขนี้กับเจ้าหน้าที่ภายหลังหากท่านต้องการติดตามเคสนี้

13:46 น.

ติดต่อเจ้าหน้าที่



แจ้งงานผ่านเจ้าหน้าที่



เช็คเบี้ยก่อน



ติดตามกรมธรรม์



ดาวน์โหลดสื่อการตลาด



วิดีโอการใช้งานระบบของเรา



13:46 น.

ความคิดเห็นของท่านสำคัญสำหรับพัฒนาการให้บริการของเรา

13:46 น.

กรุณาให้ความพึงพอใจกับบริการในครั้งนี้



แย่มาก



แย่



พอใช้



เยี่ยม



เยี่ยมมาก

13:46 น.

เมนู

Chana petchana

ใบเสนอราคาจากบริษัทประกัน

12/233, นริศบุราย, หนองจอก, กรุงเทพมหานคร - 10530
เลขที่ใบเสนอราคา -เลขที่ใบเสนอราคา
445403

ผู้ซื้อรถ	รุ่นรถ	ปีรถ
Toyota	Camry (2400)	2021

วันเวลาส่งใบเสนอราคา	ใบเสนอราคาใช้ถึงวันที่
22.07.2022, 00:51	21.08.2022

ชื่อช่างบอ	เบอร์ติดต่อช่างบอ	ชื่อช่างบอ
Chana petchana	0882260199	FM-19655

Motor Sabai 2+	
เบี้ยสุทธิ (บาท)	5,770.39
เบี้ยสุทธิ (พ.ร.บ.) (บาท)	645.21
อากร (สมัครใจและพ.ร.บ.) (บาท)	25.08
ภาษี (สมัครใจและพ.ร.บ.) (บาท)	447.75
เบี้ยไม่รวม พรบ. (บาท)	6,200.00
เบี้ยรวม พรบ. (บาท)	6,845.21
วิธีการตรวจรถ	ไม่ต้องตรวจรถ
หมายเหตุ	ไม่รับประกัน รถ Sport, รถแข่ง, รถดัดแปลงสภาพ, สด็กเกอร์, แรพชี
รายละเอียดความคุ้มครอง	
ประเภทประกัน	ชั้น 2+ (คู่)
คุ้มครองรถยนต์ผู้เอาประกันภัย	
ทุนประกัน (บาท)	50,000
คุ้มครองไม่ร่วม (บาท)	0
ไฟไหม้และสูญหาย (บาท)	50,000
ค่าเสียหายส่วนแรก (บาท)	0
ความเสียหายจากภัยโจรสรรรม	0
ทรัพย์สินภายในรถยนต์ (บาท)	0
ความเสียหายเนื่องจากภัยก่อการร้าย (บาท)	0
ความคุ้มครองบุคคลภายนอก	
ความเสียหายต่อชีวิต ร่างกายหรืออนามัย ต่อคน (บาท)	500,000
ความเสียหายต่อชีวิต ร่างกายหรืออนามัยต่อ ครั้ง (บาท)	10,000,000
ความเสียหายต่อทรัพย์สิน (บาท)	600,000
ความคุ้มครองงานเอกสารแบบท้าย	
อุบัติเหตุส่วนบุคคล (บาท)	50,000 (7)
คำรณายพยานาล (บาท)	50,000 (7)
ประกันตัวผู้ขับขี่ (บาท)	200,000

ข้อควรระวัง

ในการติดต่อเจ้าหน้าที่

1

ให้ใช้เบอร์ที่ลงทะเบียนเข้ามาส่งข้อมูลผ่านไลน์เท่านั้น

2

ห้ามแฉ่งงานเช็คเบี่ยแทนกันเนื่องจากจะทำให้เกิดข้อผิดพลาดได้

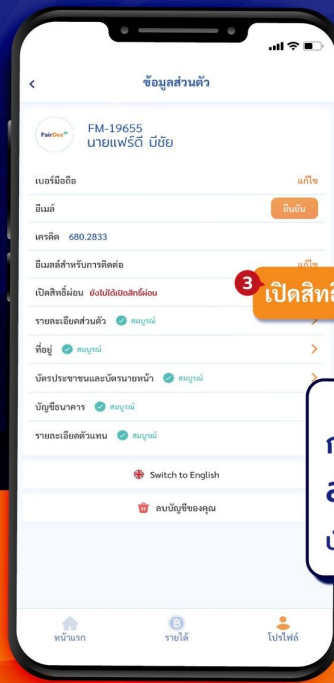
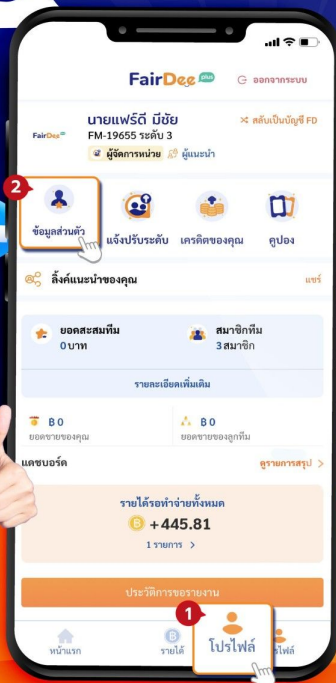
3

กดติดต่อเจ้าหน้าที่ทุกครั้งก่อนส่งข้อมูลมิเช่นนั้นเจ้าหน้าที่จะไม่เห็นข้อความ

เปิดสิทธิ์ผ่อนเอง ผ่านระบบได้แล้ววันนี้!

1

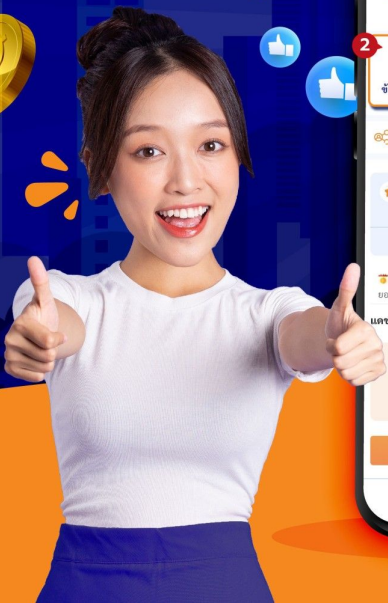
เพียงเข้าไปที่เมนู "ไปไฟล์"
จากนั้นกด ข้อมูลส่วนตัว



ใช้งานง่าย
และสะดวกยิ่งขึ้น

2

กดปุ่ม "เปิดสิทธิ์ผ่อน"
สำหรับตัวแทนที่มี
บัตรนายหน้าประกันวินาศภัย



บริการงานผ่านแฟรดี

- ลูกค้าผ่านได้สูงสุด 10 งวด ไม่มีดอกเบีย
- ผ่าน งวด ระยะสั้น (3 , 4 , 5 , 6 งวด)
ตัวแทนได้รับค่าการตลาดเต็มจำนวน
- แอ้งงานง่าย ไม่ต้องส่งเอกสารสัญญา
ตัวจริงมาที่แฟรดี



เงื่อนไขงานผ่อน FairDee

จำนวนงวด	หักค่าธรรมเนียม	รอบการจ่ายค่าการตลาด
3 งวด	-	จ่ายค่าการตลาดหลังผ่อนครบ ทุกงวด แล้วเท่านั้น
4 งวด	-	
5 งวด	-	
6 งวด	-	<u>แผนที่ 1</u> หารชำระเท่ากันทุกงวด : ค่าการตลาดได้รับ หลังจากชำระค่างวดที่ 3 <u>แผนที่ 2</u> งวดแรกชำระ 25% + งวดที่เหลือหารชำระเท่ากัน :ค่าการตลาดได้รับ หลังจากชำระค่างวดที่ 2
8 งวด	4%	
10 งวด	6%	

หมายเหตุ

ค่าการตลาดจะโอนให้กับตัวแทนตัดรอบทุกวันศุกร์ และบริษัทโอนจ่ายค่าการตลาดให้ในวันพฤหัสบดีถัดไป สำหรับการผ่อนจะยึดจากวันที่ชำระว่างงวด หากส่งหลักฐานการชำระค่างวดภายในวันศุกร์ ท่านจะได้รับค่าการตลาดในวันพฤหัสบดีของสัปดาห์ถัดไป

เงื่อนไขพิเศษ

สำหรับผู้มีใบอนุญาตนายหน้าประกันวินาศภัย

- จะได้รับค่าการตลาดทันที
เมื่อมีการชำระงวดแรกเข้ามา



กรณีลูกค้ามีเคลม ก่อนผ่อนครบงวด

ลูกค้า สามารถนำสำเนากรมธรรม์ ไปแจ้งขอเคลมได้ ส่วนกรมธรรม์ตัวจริง จะจัดส่งให้หลังจากชำระครบทุกงวด

สำเนากรมธรรม์ จะได้รับผ่านช่องทางไหนบ้าง ?

1. ผ่านทางเจ้าหน้าที่ไลน์แอด

2. ผ่านทางระบบของแพรดีดี

(เว็บไซต์ / แอปพลิเคชัน)



สินค้าที่น่าสนใจ ประกันภัยประเภท 1

ยอดนิยม



คุ้มค่า



แข่งขันง่าย



วิธีการใช้บริการออก กรมธรรม์หน้าร้าน

1. เติมเครดิตแพร์ดีหน้าระบบ ขั้นต่ำ 1000 บาท (ใด้รับ 10 ใบ)
2. กดแจ้งเบิกกระดาษที่ : แอปพลิเคชัน
3. เมื่อกระดาษจัดส่งถึงท่าน สามารถคียงานลงบบระบบของแพร์ดี และปรินลงกระดาษตัวจริงได้เลย

ภาคสมัครใจ + พ.ร.บ. ชั้น 2+ / 3+ / 3

พ.ร.บ. ควบคู่ ภาคสมัครใจ หรือ ออกภาคสมัครใจแยกเดี่ยว



พ.ร.บ. แยกเดี่ยว

สามารถออก พ.ร.บ. เดี่ยว มีบริษัทประกันให้เลือก
5 บริษัท (เลือกได้ 1 บริษัท ต่อ 1 รอบการเบิก)





ทีมสนับสนุน

ของบริษัทแฟรดี โบรมอเตอร์





เครื่องมือ
ในการทำงานพร้อม



ทีม
สนับสนุนพร้อม



ทีม
อบรมพร้อม



Open House

จัดกิจกรรมเดือนละ 2 ครั้ง
 เหมาะกับตัวแทนที่แนะนำสมาชิกในต่างพื้นที่
 และต้องการให้สมาชิกเห็นบรรยากาศภาพ
 รวมให้สมาชิกเกิดความเชื่อมั่นกับเรา

เม.ย. วันที่ 21 ระยอง บุรีรัมย์

พ..ค. วันที่ 11 สมุทรปราการ สุราษฎร์ธานี

มิ.ย. วันที่ 8 อุบลราชธานี

วันที่ 9 แพร่

FairDee Open House
 เปิดใจ 1 ปี สร้างชีวิตดีตลอดไป

เตรียมพบกับ ผู้บริหาร บริษัท แฟร์ดี โฮมเทคส์ จำกัด
 และแขกพิเศษจากบริษัทคู่ค้าของเรา

คุณสม เจริญ
 คุณพร สุทธิรักษ์
 คุณพิมพ์ หงษ์
 คุณณัฐ เกษม

Month	Area	Location
Feb กุมภาพันธ์	ภาคตะวันออก	ฉะเชิงเทรา
	ภาคใต้	ตรัง
Mar มีนาคม	ภาคเหนือ	กำแพงเพชร
	ภาคกลาง	นนทบุรี

จับมือพี่สอนศิษย์งาน

กิจกรรมสอนทำงานเป็น

สอนให้ตัวแทนใช้ระบบและเริ่มศึกษาการทำงาน
งานเช็คเบี้ยจ้างงานได้ด้วยตัวเอง
หัวหน้าทีมทุกท่านสามารถส่งลูกทีมใน
พื้นที่เข้าอบรมได้เลย

พบกับเจ้าหน้าที่ ที่มีความสามารถและเชี่ยวชาญ
ด้านระบบสอนแบบเจาะลึกเข้าใจง่ายในวันเดียว

แฟร์ดีจับมือพี่สอนศิษย์งาน



เหมาะสำหรับ **ตัวแทนมือใหม่**

📍 **เจ้าหน้าที่สอนศิษย์จ้างงาน**
ผ่านระบบอย่างใกล้ชิด

การ์นต์ เรียนจบ เป็นงานแน่นอน

จังหวัดสมุทรปราการ

วันเสาร์ที่

16

มีนาคม

เวลา 13.00 น. - 17.00 น.

จังหวัดอุดรธานี

วันอาทิตย์ที่

17

มีนาคม

เวลา 13.00 น. - 17.00 น.

จังหวัดปราจีนบุรี

วันอาทิตย์ที่

24

มีนาคม

เวลา 13.00 น. - 17.00 น.

จังหวัดลำปาง

วันอาทิตย์ที่

24

มีนาคม

เวลา 13.00 น. - 17.00 น.

จังหวัดนครศรีธรรมราช

วันอาทิตย์ที่

31

มีนาคม

เวลา 13.00 น. - 17.00 น.

FairDee Knock Knock



ทีม AE จัดอบรมสอนการใช้ระบบการทำงานร่วมกันแพร่ดี จัดเป็นทีม
ประมาณ 10-15 ท่าน



เร่งสร้างทีม FairDee

เรา มี AE พร้อมให้บริการอย่างเต็มที่

ภาคกลาง



Mr. Chantana Chantana (Sales)
091-247-8926
Phanong@FairDee.co.th



Ms. Phornphong Sangsriwong (Sales)
091-971-8193
Phornphong@FairDee.co.th



Ms. Chantana Chantana (Sales)
091-247-8926
Chantana@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-249-8973
Natcha@FairDee.co.th



Mr. Piyapong Piyapong (Sales)
091-004-2422
Piyapong@FairDee.co.th

ภาคอีสาน



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-971-2479
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-971-2479
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-971-2479
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-971-2479
Natcha@FairDee.co.th

ภาคเหนือ



Mr. Phornphong Sangsriwong (Sales)
099-831-8128
Phornphong@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-498-1453
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
099-831-8128
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-971-8343
Natcha@FairDee.co.th

ภาคตะวันออก



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-498-1423
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-498-1423
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-258-0848
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-714-7927
Natcha@FairDee.co.th

ภาคใต้



Mr. Phornphong Sangsriwong (Sales)
091-636-9138
Phornphong@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-636-9138
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-636-9138
Natcha@FairDee.co.th



Ms. Natcha Natcha (Sales)
091-636-9138
Natcha@FairDee.co.th



รายละเอียดพื้นที่แต่ละจังหวัด



พร้อมสนับสนุนในทุกภาค ทั่วไทย!!

ภาคกลาง

กรุงเทพมหานคร	ประจวบคีรีขันธ์	สระบุรี
กาญจนบุรี	เพชรบุรี	สิงห์บุรี
ชัยนาท	ราชบุรี	สุพรรณบุรี
นครนายก	ลพบุรี	อ่างทอง
นครปฐม	สมุทรปราการ	พระนครศรีอยุธยา
นนทบุรี	สมุทรสงคราม	
ปทุมธานี	สมุทรสาคร	

ภาคตะวันออก

จันทบุรี
ฉะเชิงเทรา
ชลบุรี
ตราด
ปราจีนบุรี
ระยอง
สระแก้ว

ภาคอีสาน

กาฬสินธุ์	บึงกาฬ	ร้อยเอ็ด	หนองคาย
ขอนแก่น	บุรีรัมย์	เลย	หนองบัวลำภู
ชัยภูมิ	มหาสารคาม	ศรีสะเกษ	อำนาจเจริญ
นครพนม	มุกดาหาร	สกลนคร	อุดรธานี
นครราชสีมา	ยโสธร	สุรินทร์	อุบลราชธานี

ภาคเหนือ

กำแพงเพชร	พิษณุโลก
เชียงราย	เพชรบูรณ์
เชียงใหม่	แพร่
ตาก	ลำปาง
นครสวรรค์	ลำพูน
น่าน	สุโขทัย
พะเยา	อุตรดิตถ์
พิจิตร	อุทัยธานี

ภาคใต้

ชุมพร	พัทลุง
ระนอง	ตรัง
สุราษฎร์ธานี	สตูล
กระบี่	สงขลา
พังงา	ปัตตานี
ภูเก็ต	ยะลา
นครศรีธรรมราช	นราธิวาส

FairDee plus



ช่องทางการเรียนรู้ ของบริษัทแฟรดี โบรมเกอร์



เข้าสู่ระบบได้ที่ www.fairdee.co.th/blog/

หรือเข้าใช้งานจากLine@FairDee Plus



คลิกปุ่มนี้นะ

Fairdee Training Online

มีการจัด 2 ครั้งต่อ 1 เดือน

เดือนกุมภาพันธ์

วันที่ 8,22

เดือนมีนาคม

วันที่ 7,21

✓ FairDee Training Center

คลาสฟรี!
ที่แพร่ดีเท่านั้น

NEW



คุณชนะ เพ็ชรชนะ
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์

วันพฤหัสบดี 7 มีนาคม 2567

▶ EP1 คุณแจ๊ค สูตรสำเร็จขยายทีมออนไลน์



คุณพิมพ์วิมล ทาจอ่น
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์

วันพฤหัสบดี 14 มีนาคม 2567

▶ พบกับบริษัทประกัน "ซีบีเอสประกันภัย"



คุณณชัย บุญเฉลิม
ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์

วันพฤหัสบดี 21 มีนาคม 2567

▶ พบกับบริษัทประกัน "กรุงเทพประกันภัย"

บรรยายสดผ่าน LIVE zoom

เวลา 18.30 น. - 19.30 น.



สอบบัตรนายหน้า ประกันวินาศภัยรอบพิเศษ

 **อบรมตัวสอบ 2 วัน**

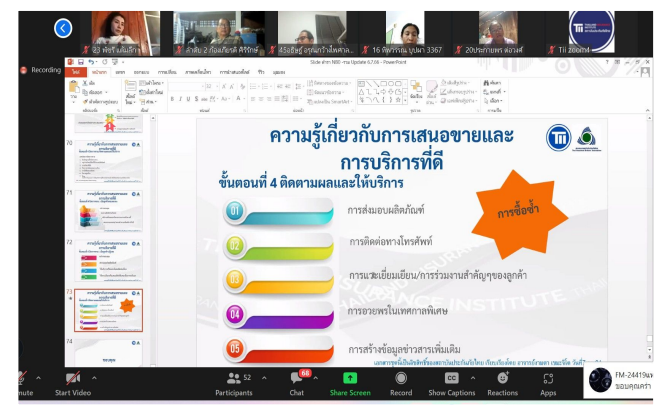
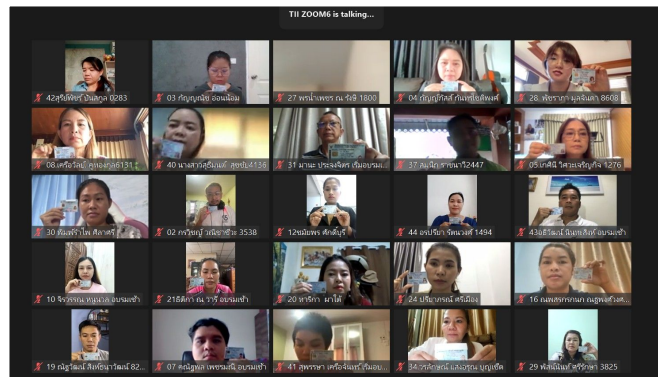
 **คู่มือตัวสอบ**

 **อาหารกลางวัน ขนมนเบรก**

 **สถานที่สอบ**



ขอรับใบอนุญาตนายหน้า ประกันวินาศภัยรอบพิเศษ



อบรม 10 ชั่วโมง



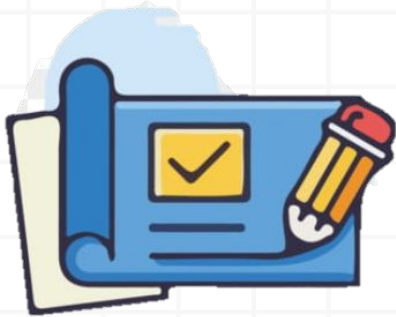
คู่มืออบรม



ผ่านระบบ Zoom



FairDee plus



New product

ของบริษัทแฟรดี โบรมเกอร์



CHUBB

ขายได้แล้ววันนี้! ประกัน PA และ TA จากฉบับสมัครคือประกันภัย

ราย
เดี่ยว

รูปแบบ
กลุ่ม

FairDee

วิธีแจ้งงาน ประกัน PA และ TA

1

เพียงดาวน์โหลด
ใบคำขอ
เอาประกัน

2

กรอกข้อมูล
ให้ครบถ้วน

3

ส่งให้
เจ้าหน้าที่ไลน์

@ FairDee Plus Q&A

4

แจ้งงาน
ได้เลย!

CHUBB

FairDee

จุดเด่น PA

- รับอายุ 15 - 70 ปี
- เบี้ยประกันภัย เท่ากัน
- คัดกรองอุบัติเหตุในวันหยุดราชการให้อีก 1 เท่า
- คัดกรองอุบัติเหตุสาธารณะ ให้อีก 1 เท่า
- ค่าปลงศพทุกกรณี
- เริ่มต้นเบี้ยประกันเดือนละ 22 บาท กว่า ๆ

จุดเด่น

ประกันการเดินทางในประเทศ ประกันเดินทางไปต่างประเทศ

ประกันการเดินทางในประเทศ

- เริ่มต้นวันละ 11 บาท
- รับอายุ 1 - 75 ปี

ประกันการเดินทางไปต่างประเทศ

- เริ่มต้นวันละ 203 บาท
- รับอายุ 6 เดือน - 85 ปี

Coming soon

สินเชื่อบุคคล

สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ จำนำทะเบียนรถยนต์
ต้องการใช้เงิน ยามฉุกเฉิน เสริมสภาพคล่อง
ต่อยอดธุรกิจ ขยายร้าน ต่อเติมบ้าน ซ่อมแซมรถ
ปลอดภัย อนุมัติตั้งแต่ปี 2008 ขึ้นไป



รถเก๋ง
รับสูงสุด 17 ปี

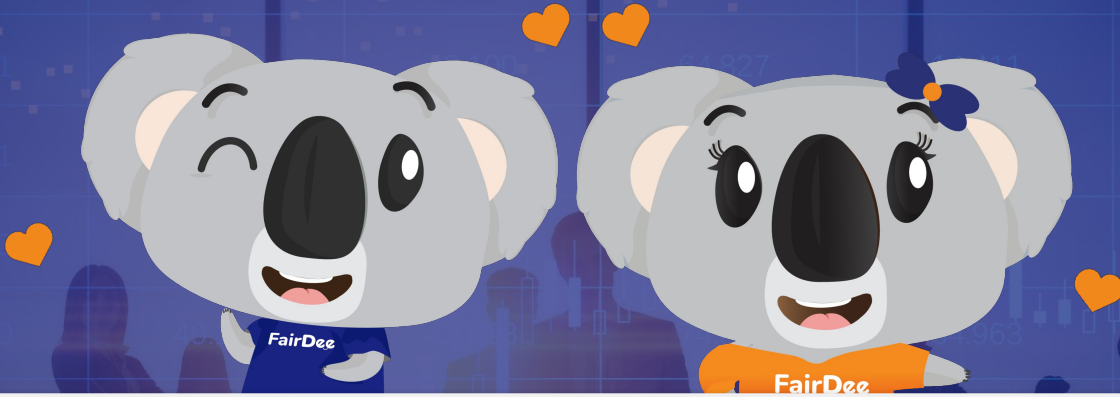


รถกระบะ
รับสูงสุด 18 ปี



รถตู้
รับสูงสุด 14 ปี





♥ แพร่ดี แพร่และแคร่คุณ ♥



เปิดใจ 1 ปี
สร้างชีวิตดีตลอดไป