

"TQM" ปิดดีลใหญ่ ช่วยเพิ่มช่องทาง หนุนรายได้โตยั่งยืน

09 ก.ค. 2562

ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น หรือ “TQM” เข้าซื้อกิจการ ที เจ เอ็น บริษัทนายหน้าประกันภัยกลุ่มดีลเลอร์รถยนต์และกลุ่มผู้นำเข้ารถยนต์รายใหญ่ ที่มียอดขายประมาณ 30 ลบ.ในปี 2561 เพื่อต่ออีกช่องทางขยายช่องทางขาย หนุนรายได้กลุ่มให้เติบโตยั่งยืน ตั้งสองผู้บริหารลุยการขายเติบโตเต็มสูบ ชูกลยุทธ์การตลาด 5 ด้าน กลยุทธ์แรกขยายฐานดีลเลอร์เป็น 100 ราย ในปี 62 และเพิ่มนายหน้าอิสระอีก 10,000 รายภายใน 5 ปี กลยุทธ์ที่สอง มุ่งยกระดับบริการเป็นมาตรฐานทีคิวเอ็มทั้งหมด กลยุทธ์ที่สามยกระดับระบบเทคโนโลยี เพื่อสนับสนุนงานขายของตัวแทนด้วยโปรแกรม “TJN Anywhere” กลยุทธ์ที่สี่การสร้างตัวแทนนายหน้ามืออาชีพ และกลยุทธ์ที่ห้า มุ่งพัฒนาโปรดักส์เฉพาะกลุ่ม หวังดันยอดขายเข้าเป้า 100 ล้านบาทในปีนี้ และตั้งเป้า 2,000 ล้านบาทภายใน 5 ปีจากธุรกิจดังกล่าวเสริมรายได้ “TQM” ให้โตตามแผนที่ตั้งไว้

ดร.อัญชลิน พรหมนิภา ประธาน บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)เปิดเผยว่า ทีคิวเอ็มจะเข้าซื้อหุ้นในบริษัท ที เจ เอ็น อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด ในสัดส่วน 100% จากผู้บริหารเดิม ซึ่ง ที เจ เอ็น เป็นบริษัทนายหน้าประกันภัยที่มีความเชี่ยวชาญด้านประกันภัยรถยนต์ ในกลุ่มดีลเลอร์รถยนต์ และกลุ่มผู้นำเข้ารถยนต์ โดยปัจจุบันมีฐานดีลเลอร์อยู่ 5 แห่ง มียอดขายเบี้ยประกันภัยรถยนต์ราว 30 ล้านบาท ในปี 2561 ที่ผ่านมา

“ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้าประกันภัยรถยนต์ของดีลเลอร์และผู้นำเข้ารถยนต์ รวมถึงซูเปอร์คาร์ ซึ่งมีทั้งกลุ่มเมสและนิชมาร์เก็ต ซึ่งปัจจุบันทีคิวเอ็มให้บริการกับลูกค้าเหล่านี้อยู่แล้ว จึงไม่ยากที่จะพัฒนาและต่อยอดการขายให้กับลูกค้าจากที เจ เอ็น และดีลนี้ นับเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการขยายฐานลูกค้าของทีคิวเอ็มให้เพิ่มขึ้น” ดร.อัญชลินอธิบาย

ด้าน ดร.นภสัณห์ พรหมนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า เพื่อบริหารงาน ที เจ เอ็น ให้เติบโตได้อย่างมั่นคง ได้แต่งตั้ง นายเอกกร อริยตริยพงศ์ และนายเกียรติสุพัทธ์ จันทรฉาย ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม ซึ่งผู้บริหารทั้งสองมีประสบการณ์ในด้านการบริหารงานในธุรกิจประกันภัยมากกว่า 20 ปี สำหรับกลยุทธ์ที่จะนำมาใช้ในการขับเคลื่อน ที เจ เอ็น ภายใต้การดำเนินงานของ ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น ประกอบกลยุทธ์หลัก 5 ด้าน มุ่งสนับสนุนผลักดันยอดขายของ ที เจ เอ็น ให้โตได้ตามเป้าปีนี้ที่ 100 ล้านบาท และ 2,000 ล้านบาท ภายในปี 2567

กลยุทธ์แรก การขยายฐานดีลเลอร์และผู้นำเข้ารถยนต์ รวมถึงตัวแทนนายหน้าอิสระ ซึ่งภายในไตรมาส 3 ปีนี้จะมีดีลเลอร์เพิ่มอีก 50 แห่ง ที่พร้อมรับบริการจาก ที เจ เอ็น และจะเพิ่มขึ้นเป็น 100 แห่งภายในปี 2562 นอกจากนี้มีแผนเพิ่มจำนวนนายหน้าอิสระที่อยู่ในธุรกิจอยู่แล้วกว่า 200,000 ราย โดยตั้งเป้าสร้างตัวแทนนายหน้า 10,000 รายภายในระยะเวลา 5 ปี

กลยุทธ์ที่สอง การยกระดับงานบริการให้เป็นมาตรฐานเดียวกับทีคิวเอ็ม ที่เน้นการให้บริการด้านประกันภัยที่เหนือระดับ การมอบสิทธิพิเศษที่คัดสรรสอดคล้องกับไลฟ์สไตล์ของลูกค้าใหม่ ด้วยการให้บริการ 24 ชั่วโมง การให้

บริการประสานงานสินไหม ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย และการให้บริการส่งตรงถึงหน้าบ้านลูกค้า เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อมุ่งสร้างความแตกต่างที่ระดับบริการให้เป็นมากกว่าผู้ให้คำปรึกษาด้านประกันภัย

กลยุทธ์ที่สาม พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) ของ ที เจ เอ็น ด้วยโปรแกรม TJN Anywhere โดยจะนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ยกระดับงานบริการให้เกิดประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งระบบขายและบริการ เน้นการสร้างระบบสนับสนุนกลุ่มตัวแทนที่จะเข้าร่วมงานกับ ที เจ เอ็น ให้ทำงานได้สะดวกรวดเร็วในทุกสถานที่ ทันท่วงทีตามความต้องการของลูกค้ายุคดิจิทัล อาทิ ระบบคำนวณเบี้ยประกันวินาศภัย คู่มือช่วยการขายที่ตัวแทนสามารถใช้เป็นไกด์ไลน์ในการทำงาน และเตรียมความพร้อมของระบบ Back Office ตั้งแต่ระบบการคำนวณคอมมิชชั่นรับ-จ่าย ระบบบัญชีและการเงิน การออกกรมธรรม์ ระบบบริหารจัดการลูกค้า และได้เตรียมฟังก์ชันที่ลูกค้าสามารถเข้ามาเลือกซื้อประกันออนไลน์ได้ทันที ที่ www.tjn.co.th รวมถึงสร้างระบบอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถปรึกษาเรื่องการซื้อประกันภัยรถยนต์กับทีมผู้เชี่ยวชาญได้แบบเรียลไทม์ ที่ 02 119 9599

กลยุทธ์ที่สี่ การสร้างตัวแทนนายหน้ามืออาชีพ ด้วยหลักสูตรการอบรม Intensive Agent Course เพื่อให้ตัวแทนมีความรู้ด้านประกันภัย การนำเสนอและการบริการ ตลอดจนการใช้เทคโนโลยีในการบริหารงานและการเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างมืออาชีพ

กลยุทธ์ที่ห้า การพัฒนาโปรดักส์เฉพาะกลุ่มให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น รวมทั้งในอนาคตมีแผนที่จะพัฒนาโปรดักส์ Extended Warranty ที่จะขายระยะเวลาการรับประกันเครื่องยนต์ สำหรับรถที่ทำประกันผ่าน ที เจ เอ็น” ดร.นภัสนันท์ กล่าว

