หัวข้อสารนิพนธ์	**การจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด กรณีศึกษา : กิจกรรมคลับไทยประกันชีวิต**
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	**อาจารย์กฤษณ์ตินทร์ รักษาคำ**
ชื่อผู้ศึกษา	**เสาวลักษณ์ ผาสุขยืด**
พ.ศ.	**2547**

บทคัดย่อ

จากการศึกษา "การจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ บริษัทไทยประกันชีวิต จำกัด" มีวัตถุประสงค์เพื่อเพื่อ สร้างสายใยกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจและจงรักภักดีต่อบริษัท เพื่อจะทำให้บริษัทต้องการที่จะเพื่อปริมาณของลูกค้าให้มากขึ้น เพิ่มขึ้นและต่อเนื่อง ซึ่งได้ข้อสรุปจากการศึกษาดังนี้

การจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ "คลับไทยประกันชีวิต" หรือ "Thai Life Club" โดยการนำ Life Style ผู้เอาประกันของบริษัทฯ มาเพื่อดำเนินการวางแผนจัดกิจกรรมสัมพันธ์ ให้ผู้เอาประกันได้รับความทรงจำที่ดี จากการมีประสบการณ์ร่วมกับกิจกรรมที่ตอบสนองต่อ ความต้องการ สอดรับกับช่วงชีวิตและ Life Style กิจกรรมที่สร้างสรรค์ขึ้นเป็นพิเศษ เพื่อให้ผู้เอาประกันรู้สึกถึงความแตกต่าง และมีระดับที่ไม่สามารถหาได้จากที่ใด โดยเน้นเรื่องการส่งเสริมสุขภาพและการเสริมสร้างจิตใจ อันเป็นปัจจัยพื้นฐานของการมีชีวิตที่ดี สร้างสรรค์สิทธิประโยชน์ และกิจกรรมที่สอดคล้องเหมาะสมกับรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้เอาประกัน เน้นเรื่องการพักผ่อน การบันเทิง และการดำเนินชีวิตอย่างมีสุนทรียภาพเพื่อให้ผู้เอาประกันรู้สึกว่าบริษัทฯ มีความเข้าใจและตอบสนองชีวิตได้ดีกว่าใคร

ปัญหาและอุปสรรคหลักของการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ "คลับไทยประกันชีวิต" มีดังนี้คือ เรื่องของ ระยะเวลา และบุคลากรมีไม่เพียงพอ ซึ่งการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้คือควรมีการกำหนดวันเวลา สถานที่ให้เป็นที่แน่นนอน และควรเพิ่มบุคลากรให้มากขึ้น เพื่อให้กิจกรรมมีความพร้อมและและประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

SPU CHONBURI