

速信保

版权声明：本文档中所包含的信息属于商业机密信息，应严格控制使用范围。如无深圳前海尚云技术有限公司的书面许可，任何人员不得以任何介质方式持有或使用本文档的部分或全部内容。

Contents

目录

01

市场情况分析

02

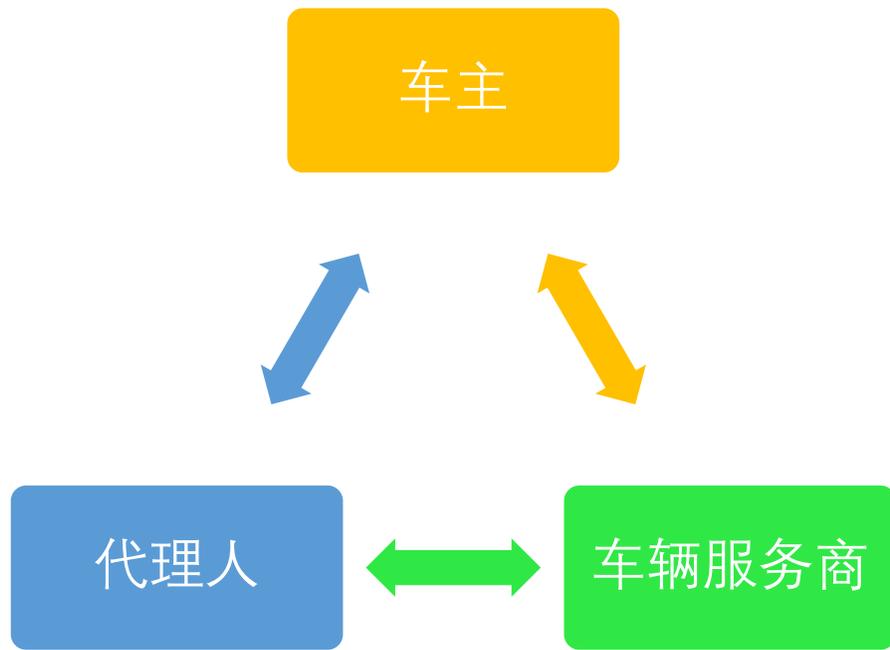
速信保产品介绍

03

平台作用

04

客户案例



❑ 车主与车辆服务商

- 车主专业知识不足，基于现有车辆服务市场的宰客乱像，对于车辆服务商普遍持不信任或怀疑态度。车辆服务商在迫切需要更多业务的同时，又无法说服车主信任己方。大量优秀车辆服务商得不到优质客户资源，生存状态堪忧。

❑ 车主与代理人

- 传统联结关系，代理人没有高效的信息化客户管理手段，客户资源获取方式单一。车主在有需求的时候，少有长期合作具备一定信任关系的代理人为其提供服务。

❑ 车辆服务商与代理人

- 没有提供规范化整体服务的第三方管理平台进行资源共享和整合。造成客户资源的极大浪费。

市场规模巨大

- 巨大的代理机构、代理人团队。
- 全国机动车保有量达2.9亿台
- 全国近2万家各类各级别车辆服务商

信息化水平较低

- 代理人、车主、车辆服务商三者没有统一使用的服务平台，多以各自为主的平台软件提供单独的功能性服务，数据没有互通，没有高效利用。

资源分布分散

- 客户、代理人、车辆服务商地域性明显，少有全国范围的一体化平台提供商

速信保平台的意义



- 1、信息化客户管理手段。
- 2、利用微信端与签约车辆服务商，为客户提供更多服务手段，提高客户满意度和粘性。
- 3、每一分利益可见，保证自身利益。

- 1、提供便捷的服务通道。
 - 2、经过技术及服务双重质量考核的车辆服务商。
 - 3、更多更全更专业的保险公司代理人
- 减少沟通成本和试错成本

- 1、完整的客户导流及管理体系。
- 2、提高自身素质和竞争力。
- 3、售后沟通平台，提高客户感受。
- 4、减少客户沟通成本

Contents

目录

01

市场情况分析

02

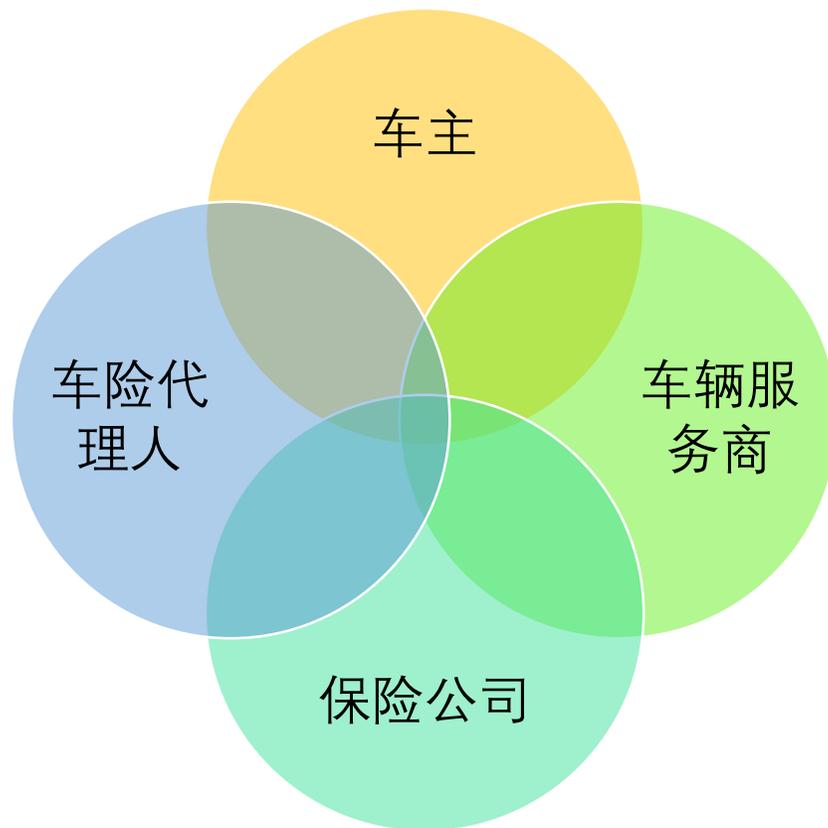
速信保产品介绍

03

平台作用

04

客户案例



速信保平台是一个将车主、车险代理人、保险公司、车辆服务商进行资源整合的平台，能够协助多方及时的获得与车相关的服务，并且通过多方信息的对称获得价格上的优势，实现多赢的局面

代理人系统

对于信息化管理的提高及提供资源整合的平台。

移动行销平台

- ✓ 快速报价
- ✓ 客户维护
- ✓ 产品推荐
- ✓ 业绩查询
- ✓ 客户提醒
- ✓ 产品展示
- ✓ 业绩查询
- ✓ 组织管理

分销体系

- ◆ 分销层级。分销层级可以进行自定义，可以存在多级分销。
- ◆ 分销对象。分销对象多元化，可以由简单的代理人组织关系，也可以由客户推荐成为分销关系。
- ◆ 计算方式灵活。计算方式可以从同一级别结算，也可以直接跨级结算。
- ◆ 分销费用计算。与费用中的各类促销类似的结算体系契合，可以满足各种复杂的费用计算方式。

费用结算

- 正常手续费结算
- 活动手续费计算
- 促销活动结算
- 一段时间的費用通算
- 保险产品和线上商品的费用通算

售后服务

- 提供代理人监控自身客户的维修过程和维修项目，让代理人能够掌握客户的车辆情况
- 保险公司可以具体了解到修理厂的修理项目和进展情况以及相关的采购价格，控制理赔成本

速信保平台提供针对车辆相关主体的服务

车主



代理人



车辆服务
商

车险：询价、出单平台

汽车保养：定时提醒，保养管家

维修：维修推介，全程跟踪

客户：客户管家

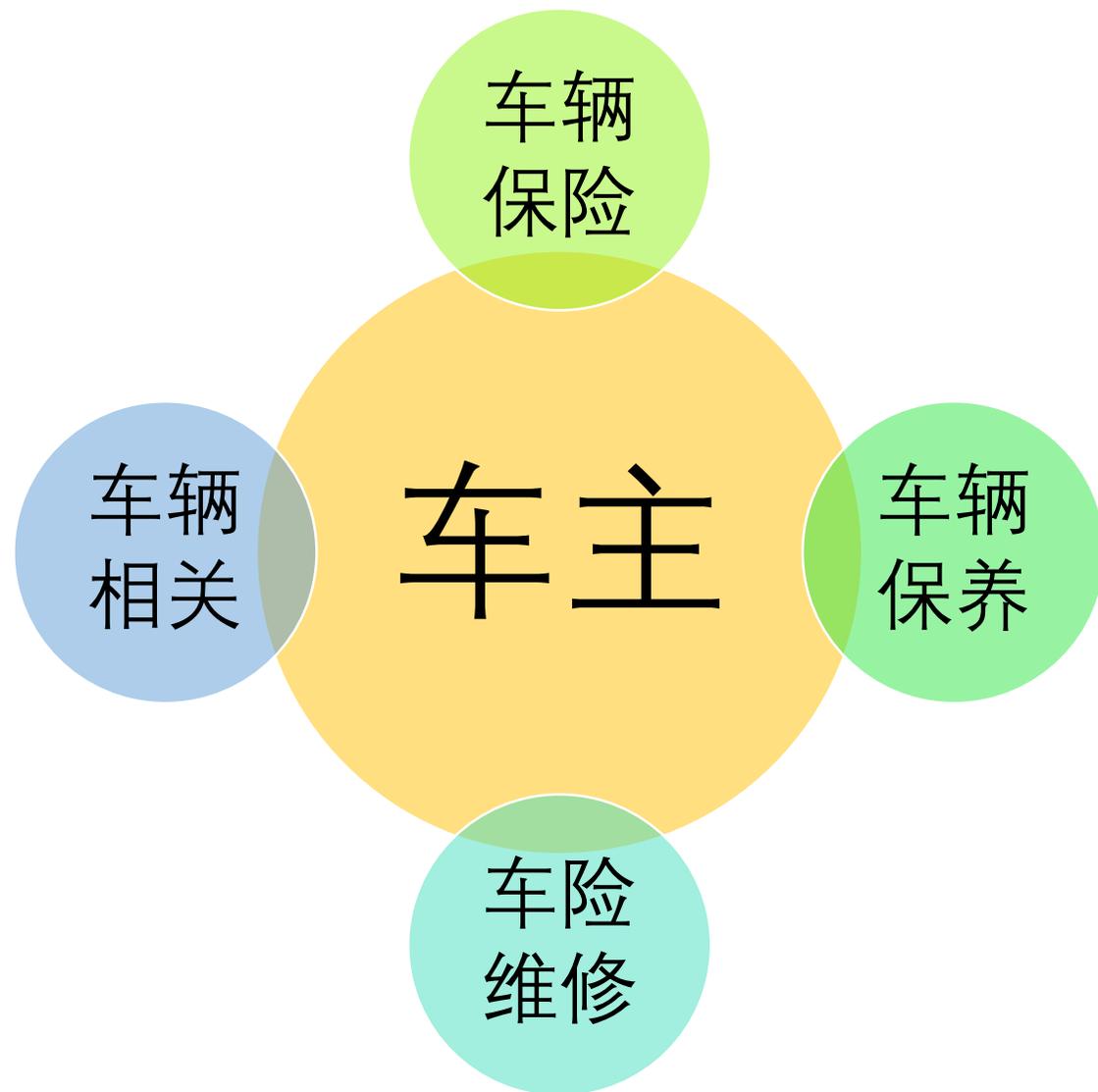
政策：最新政策宣导

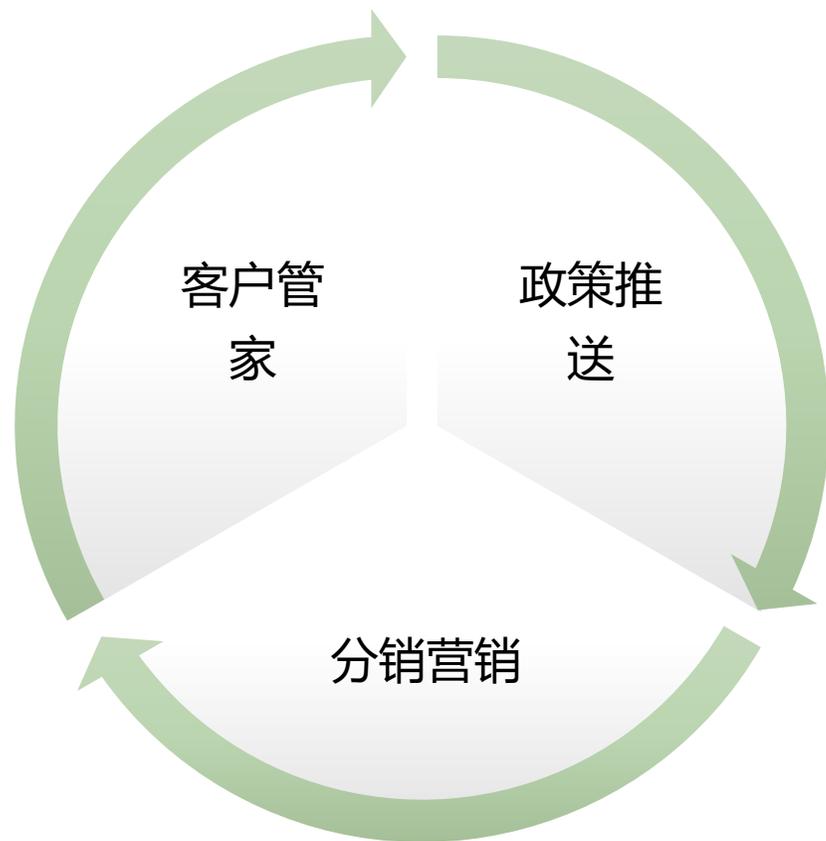
手续费：返利分成系统

车辆保养：保养预约

车辆维修：维修保养、库存管理

客户维护：客户偏好





■ 客户管家

- 帮助代理人管理自身客户，不光关注单个客户的保险本身，而根据客户在平台的消费习惯，了解客户偏好。

■ 政策推送

- 能够让最新的业务政策及时推送到所有用户手中，能够方便代理人选择相关的保险公司。

■ 分销营销方式

- 分销的营销方式，目的在于能够准确捕捉代理人、车主等关系人周边的社会关系，能够充分挖掘用户的潜在资源，能够使得平台上的产品迅速拓展。

报价管理

速信保平台能够帮助用户（代理人）进行客户的报价管理，对于代理人的客户报价历史记录，速信保能够随时调阅不同客户在不同公司的报价记录。能够协助代理人进行不同客户的价格管理。

编号	报价单号	保单号	客户名称	车牌号	报价状态	所属推广员	保费	操作时间	操作
1	1201704...	12123625	long	粤121212	已出单	szcpice...	60	2017-04-01 11:23:26	查看
2	1201704...	1312131 4632045...	long	粤123123	已出单	szcpice...	120	2017-04-01 11:03:27	查看
3	1201704...		long	粤123123	代理人已报价	szcpice...	120	2017-04-01 09:56:31	查看
4	1201703...	1313131... 5555555...	long	粤B2088Z	已出单	szcpice...	13523.02	2017-03-31 17:11:52	查看
5	1201703...		long	粤B33333	代理人已报价	szcpice...	249	2017-03-21 18:21:54	查看
6		1231232... 4242424...	long	陕EE1123	已出单	szcpice...	4	2017-02-06 10:01:59	查看
7	1201701...		long	湘F88888	已完成	szcpice...	170	2017-01-22 15:48:33	查看
8	1201701...		long	湘K99999	平台已报价	szcpice...	36914	2017-01-22 15:42:02	查看
9	1201701...		long	粤B10101	平台已报价	szcpice...	2265	2017-01-20 15:50:13	查看
10			long	粤B10101	平台已报价	szcpice...	69	2017-01-20 15:21:07	查看

客户管理

速信保平台提供丰富的客户信息关联字段，能够了解客户的多重信息，在基础数据丰富的前提下，能够更多的了解客户，通过各种提醒功能，能够提供丰富的客户关怀。

风火轮好保养应用平台

位置：首页 > 客户管理

客户名称 注册时间: - 所属推广人

[查询](#) [客户施工记录](#)

编号	客户名称	绑定车辆数	所属推广人	注册时间	操作
1	long	0	szcpic员工	2016-12-20	查看 跟踪记录 修改 车辆信息
2	小米	0	szcpicdept1	2016-06-22	查看 跟踪记录 修改 车辆信息
3	喻沛	0	szcpicdept1	2016-06-17	查看 跟踪记录 修改 车辆信息
4	Bear 熊国民	0	szcpicdept1	2016-06-17	查看 跟踪记录 修改 车辆信息
5	rainday	0	szcpicemp1	2016-06-03	查看 跟踪记录 修改 车辆信息
6	jonny	0	szcpicemp1	2016-05-31	查看 跟踪记录 修改 车辆信息
7	long	4	szcpicemp1	2016-05-27	查看 跟踪记录 修改 车辆信息

共7条记录，当前显示第 1 页

礼包管理

风火轮平台提供多种优惠方式，分别以“礼包”的形式存在，方便代理将多种优惠封装在一起，以给客户满意的优惠服务。

风火轮好保养应用平台

位置：首页 > 礼包查询

礼包过期时间 - 礼包状态:

序号	礼包名称	市场价值(元)	实际价值(元)	礼包内容	过期时间	已兑换数量	已发放数量	操作
1	爱车大礼包1	2120	1187	金猪柠檬*2阿道达斯*1奶茶*1汽车贴膜*1	2017-04-27 00:00:00	3	64	查看
2	配件大礼包	335	150	壳牌长效冷却液*1, 巴孚G17plus燃油添加剂*1, 巴...	2016-09-30 00:00:00	1	49	查看
3	贴膜礼包	1080	500	3M汽车贴膜全车隔热防爆太阳膜*1	2017-11-30 00:00:00	0	49	查看
4	至尊VIP礼包	1522	720	汽车贴膜*1, 巴孚G17plus燃油添加剂*1, 汽车贴膜*1, ..	2017-01-21 00:00:00	0	0	查看
5	现金券礼包1	1400	1187	代金券300*1, 现金券500*1, 现金券600*1	2017-01-31 00:00:00	0	1	查看
6	134	92	39	金猪柠檬*1, 奶茶*1, 壳牌长效冷却液*1	2016-11-25 00:00:00	0	0	查看
7	er	1080	500	汽车贴膜*1	2016-11-26 00:00:00	0	0	查看
8	lyc	89	45	曼牌机油滤清器W719*1	2016-11-26 00:00:00	0	0	查看
9	lyv	103	79	棒棒糖*4, 奶茶*1	2016-11-30 00:00:00	0	0	查看
10	kjgj	254	136	棒棒糖*2, 壳牌蓝喜力机油*1	2016-12-30 00:00:00	0	0	查看
11	ddh	322	198	壳牌机油*1, 棒棒糖*1	2016-06-22 00:00:00	0	0	查看
12	礼包测试111	225	107	壳牌蓝喜力机油*1, 奶茶*1	2016-11-30 00:00:00	0	0	查看

共2条记录, 当前显示第 1 页

< 1 2 3 >



服务商与客户互动

客户发起:

客户发起服务要求本身，对于修理厂来说不再是偶发事件，而是可以预计的事件。

应用服务:

服务商无须面对业务的“峰值”或“谷值”而无法合理安排自身资源，可以根据客户的预约数量来完成资源储备。

客户互动:

服务商不再作为被动的服务“被”要求方，可以主动与客户沟通，并且可以将信息精准推送至客户。

施工申请



接受订单



事后评价

- 给合作车辆服务商提供功能全面，界面清晰易于操作的综合管理平台。
- 终端用户从微信公众号发起维修申请开始，涵盖整个维修流程中的沟通、维修进度、结算等流程，并将流程进展实时推送至终端用户以及相关代理人、车辆服务商，提高服务感受和工作效率。



速信保好保养平台——营销模式管理

- 多样化营销模式。与费用中的各类促销类似的结算体系契合，可以满足各种复杂的费用计算方式。
- 丰富的商品管理模式。在速信保中，作为厂商的第三方可以在接受普通维修定单的同时，也能销售自身比较有优势的产品，为车主提供多样化的产品服务。

The screenshot displays two overlapping web interface windows from the '风火轮好保养应用平台'.

Top Window: 返利分成方案管理 (Referral and Commission Plan Management)

位置: 首页 > 返利分成方案管理

方案名称: 查询 添加方案

序号	方案名称	项目数	创建时间	创建人	操作
1	tt2	1	2016-11-04	深圳-平台管理员	编辑 删除
2	TT333				
3	TT4				
4	TT5				
5	TT6				
6	TT7				
7	TT8				
8	TT9				
9	TT10				
10	TT1.1				
11	TT12				
12	TT13				

共12条记录, 当前显示第 1 页

Bottom Window: 商品管理 (Product Management)

位置: 首页 > 商品管理

商品名称: 商品来源: 查询 添加商品

序号	图片	商品名称	商品来源	市场价格(元)	实际价格(元)	操作
1		防冻	位置	15.00	7.00	修改 删除
2		金猪杆撑	位置	13.00	7.00	修改 删除
3		阿迪达斯	位置	999.00	666.00	修改 删除
4		壳牌蓝喜力机油	未知	210.00	100.00	修改 删除
5		汽车贴膜	无	1080.00	500.00	修改 删除
6		壳牌长效冷却液	无	59.00	20.00	修改 删除
7		日产G17plus燃油添加剂	无	138.00	65.00	修改 删除
8		汽车喇叭	无	125.00	63.00	修改 删除
9		曼牌机油滤清器W719	无	89.00	45.00	修改 删除
10		汽车灯具	无	159.00	80.00	修改 删除
11		普雷零件测试1	无	300.00	220.00	修改 删除
12		壳牌机油	无	300.00	180.00	修改 删除

共12条记录, 当前显示第 1 页

Contents

目录

01

市场情况分析

02

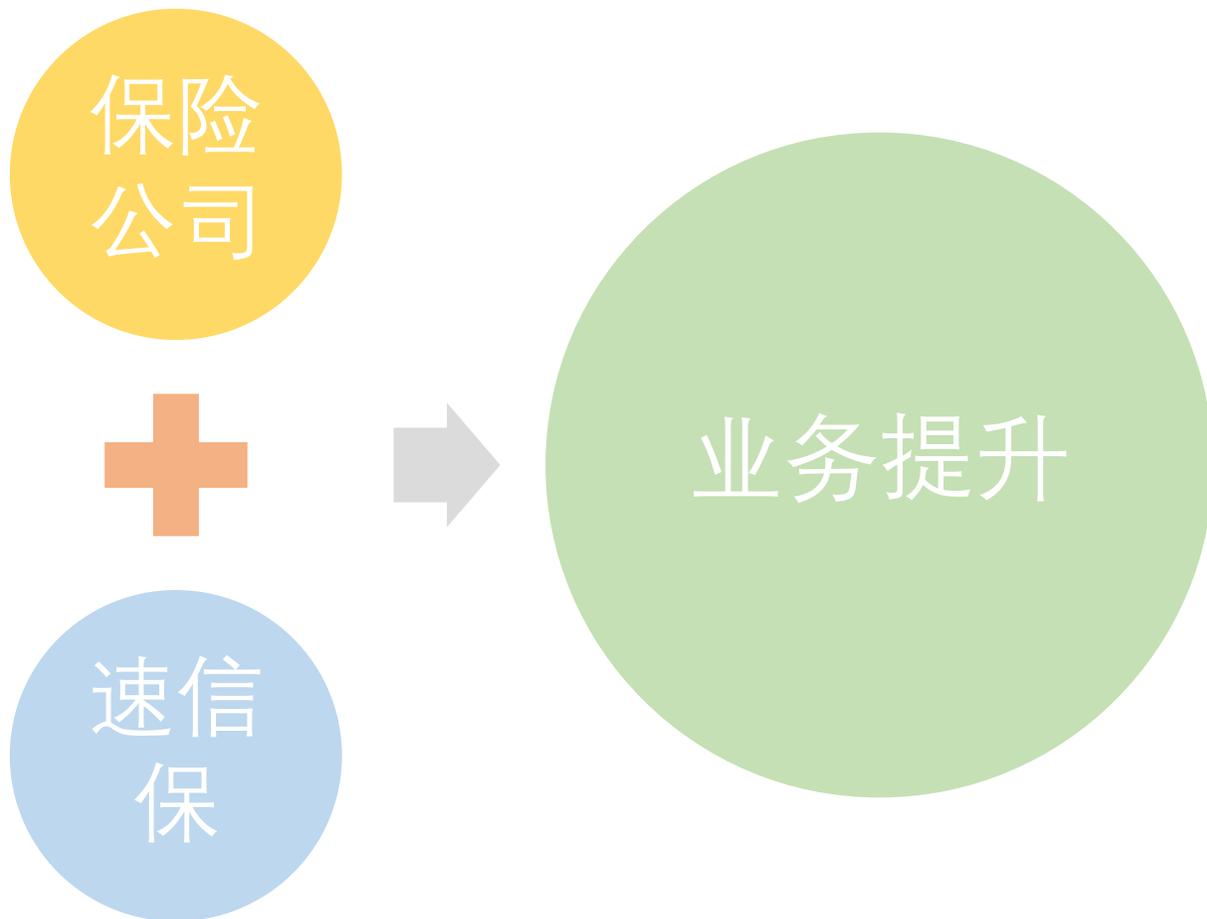
速信保产品介绍

03

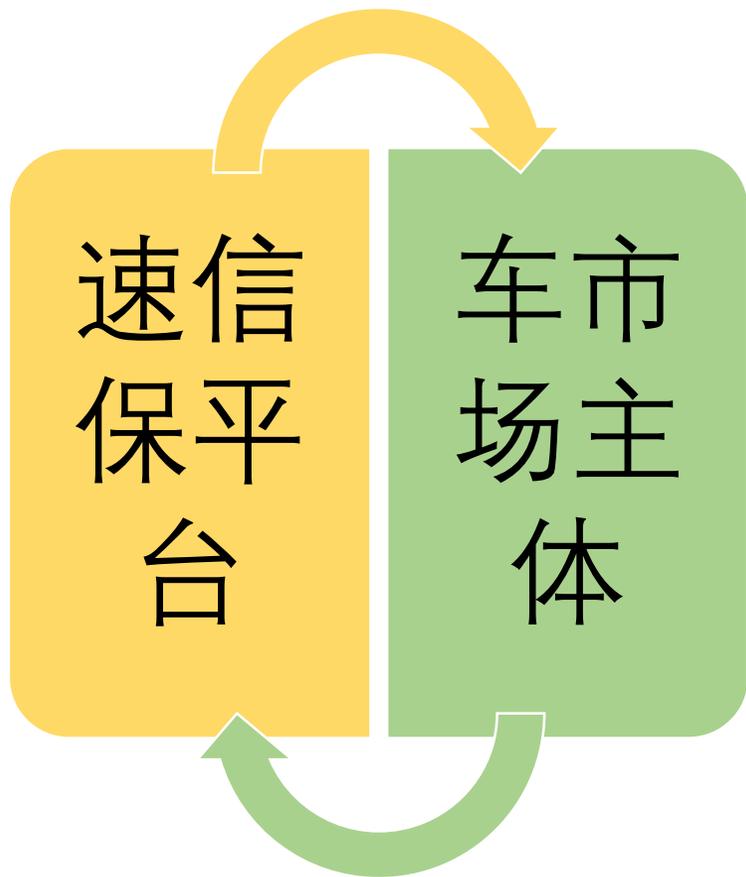
平台作用

04

客户案例



- ◆保险公司。保险公司可以通过速信保平台的使用，使得闲散的业务人员拥有一个成熟的销售平台，可以将自身的信息快速的传递至终端，减少中介环节。
- ◆速信保平台。速信保平台为客户、保险公司、汽车服务商提供一个中间平台，能够协助多方及时的获得与车相关的服务，并且通过三方信息的对称获得价格上的优势，实现多赢的局面。
- ◆客户留存。速信保平台能够为保险公司留存平台上的真实客户信息，极大的降低来年客户的获取成本。



- ◆速信保平台实现的是，从客户端出发，让客户能够在保险、汽车保养维修、自身车市场购买上能够实现良好的用户体验，并且能够跟踪消费进展。
- ◆其他车市场主体，在使用速信保平台的过程中能够实现不同的诉求。保险公司，能够实现自身不依赖中介而发布自身的业务信息，并且通过闲散的业务人员提升自身业务；代理人，解决代理人没有电子化、专业化的服务平台更好的管理客户、为客户服务的痛点；汽车服务商，能够在平台中更好的接触到终端用户，扩大自身的销售渠道，为客户提供更好的全面的跟踪服务。

Contents

目录

01

市场情况分析

02

速信保产品介绍

03

平台作用

04

客户案例

大唐经纪：实现了前台销售、中台管理、后台费用结算的统一。为其管理带来了便利，以极小的成本提升了公司信息化的水平，为公司奠定了数字化的基础，提升管理效率，为精细化分析提供可能。

福瑞卡汽车售后：采用网上销售商城、服务定制和预约管理、赠品组合多样化等方式，为车友客户提供一站式、全方位的售后服务，为配件和服务厂商提供一个直接面向用户的平台。

博维经纪：采用灵活的销售管理方式，对于销售人员进行管理和激励，有效的提升销售人员的积极性及工作效率，能够使得产品信息及对应政策第一时间传导至对应人员，简化出单流程，提升展业效率。

谢 谢

版权声明：本文档中所包含的信息属于商业机密信息，应严格控制使用范围。如无深圳前海尚云技术有限公司的书面许可，任何人员不得以任何介质方式持有或使用本文档的部分或全部内容。