

化危为机 力“线上新经济”

上汽保险战“疫”行动

数字工具助力经销商在线服务

本报记者 吴琼

疫情期间，客户不愿意去门店，经销商员工无法正常复工，怎么才能帮助经销商吸引客户？这是上汽保险最关注并不断努力解决的问题。

2月底，上汽保险看到经销商移动办公的需求后，携子公司迅速组织技术人员研发、优化、迭代“一车通保”APP。“同事们花了两天时间就完成了集客小程序开发，一周内就上线了，第二周就开始进行推广。”技术部杨燕和同事们惊喜地发现，“集客小程序第一周的访问客户突破2000人，新客户占比约80%，转化率超过40%，成交转化率（续保）超过10%。”

数字科技助力战“疫”

杨燕说的优化，其实是上汽保险推出的“线上获客—线上续保—应疫服务”三合一整合在线解决方案，短期内实现了战“疫”合力。

“一车通保”系统是上汽保险携子公司推出的基于车险的服务平台，是行业内首个打通整车厂、保险公司、经销商的一站式业务平台。这一系统既能帮助经销商提

升保险及关联的增值业务经营的管理效率，又能为车主、保险公司及整车厂提供创新解决方案。杨燕说：“过去，我们的‘一车通保’系统更多服务于PC端的用户。如今向移动端倾斜后，移动端用户大增。”优化后的“一车通保”，让经销商“走出了PC端，大规模地走向了线上。”

“我们做了三套小程序的模板。经销商利用这个轻量级的入口，结合店里的特色续保活动，提供不同的奖品，引导客户留资，快速锁定客户。”杨燕介绍，“这特别适合于续保团购。经销商推出了优惠续保等活动，在微信上转发续保招揽的海报，有兴趣的用户就会扫码。我们发现，不仅老客户扫码了，更多新客户看到朋友圈转发后也加入了。”以前不在基盘中的用户，就这样被吸引进来，变成一个又一个增量。

据了解，“一车通保”APP升级优化后，变得更智能了。记者发现，在“一车通保”APP头部有三块提醒，分别是今日提醒、进店提醒、今日战绩。“今日提醒、今日战绩是APP上新增的功能。”杨燕介绍，“疫情期间，进店人少。今日任务

变得很重要。各地续保期内的车辆会自动智能或实时提醒，不需要续保人员自己去搜索。今日战绩像一个智能小助理，接收到任务提醒后，在移动端即可开展任务跟进工作，报价、电呼、记录、出单，经销商续保人员可以清楚地看到每一个保单的跟进情况、成功与否。”

为了让经销商更快地上手，上汽保险还推出了云学习服务。据了解，上汽保险制作了包括保险知识视频在内的一系列培训手册，并提供给经销商。此外，上汽保险通过线上平台输出了不少课程。在上汽保险学院，记者看到了不少直播课程的视频。

经销商组建“特战队”

上汽保险及子公司的云行动，快速缓解了不少经销商的后顾之忧。

湖北一家大型经销商集团通过在线续保解决方案成功抢跑在线续保。经销商集团负责人介绍，“因为疫情原因，2月份复工无望，但订单机不可失。车险业务是刚需，车险断缴存在重新验车、保费上涨等风险。相比4S店其他服务，续保对车主来说更有即时利益，紧迫性

也更强。长期来看，续保率提升对4S店利润贡献大；除手续费外，续保数量上涨能带来稳定的事故维修数量，提升售后产值。”于是，这家经销商集团启动了战时模式，发动旗下32家4S店组建“续保专打+全员续保”的特战队，联动店内销售、售后服务、综合管理等各岗位员工，进行客户续保开发，保证疫情期间所有续保潜客的100%覆盖。

当时，这家经销商集团新手众多，全员上岗面临着培训的压力。经过评估，该经销商集团认为，如果使用“一车通保”APP完全能实现全员续保。事实证明，效果超过预期。该负责人表示，由于该APP的操作简单、友好，没有接触过续保业务的“新人”也能快速上手了。

杨燕说：“我们了解到这家经销商的情况后，业务专家及时针对单店的续保业务现状做了在线诊断和分析，并给出从设计新车、次新车续保的产品，到先行梳理在修不在保客户，再到制订特殊客户招揽政策等改善建议。”这家经销商集团欣喜地接受了建议。如今，这家经销商集团正满怀期待地迎接续保“小阳春”。

向数字化转型要效率

联合电子开发“智慧匹配”软件，提升15%工作效率



首席记者 阮希琼

放法规提供强有力的支持。据介绍，工程师们可以通过客户体验功能匹配工具，自动进行测量标定、数据检查，提升匹配数据质量；通过自动测量/标定工具，实现匹配工作转毂试验的自动化，远程即可获得试验的进程和结果；通过匹配离线分析优化工具，自动进行测量文件分析和数据优化，实现一键式数据分析和报表输出；通过远程标定工具，使用云平台进行数据采集、计算分析、报表展示，在家即可轻松完成标定工作。

在“新四化”的趋势下，联合电子发力数字化业务和业务数字化，“智慧匹配”就是业务数字化的体现之一。该项目从2016年11月开始探索，2018年4月正式成立攻关团队，聚焦产品开发，2019年1月发布第一版工具。虽然这并不是特意为疫情后提高复工效率而做的，但没想到在这次疫情中却发挥了特别的作用。在不久的将来，“智慧匹配”将有更多的功能应用到新项目的开发中，实现匹配工作的自动化与智能化。

配备全球首款UVC深紫外线汽车杀毒空调

上汽荣威RX5 MAX智驾健康舱版上市

4月23日，上汽荣威RX5 MAX智驾健康舱版正式上市，官方指导价为14.58万元，实际支付仅需13.38万元。

当前，在加快复工复产的同时，保障用户出行健康已经成为社会焦点。背靠上汽集团，上汽在疫情爆发的第一时间就集中资源，创新研发了全球首款UVC深紫外线汽车杀毒空调。作为首款搭载该空调的量产车型，荣威RX5 MAX智驾健康舱版在90秒内即可实现全车99%的灭菌率，为用户带来医疗级的杀毒效果。同时，新车还采用了医用级纳米抑菌



面料，抑菌率高达99%，长时间使用也不会产生霉菌和霉变，就如同给汽车穿上了一件防污抗菌的“外衣”，有效减少车内异味。

上汽荣威RX5 MAX智驾健康舱版在4G互联豪华版的基础上新增全球首

的健康安全防护。

为最大程度减轻消费者在疫情期间的购车负担，即日起购买上汽荣威RX5 MAX智驾健康舱版还可享受多重硬核金融好礼：12000元限时优惠硬核现金礼；1成首付、24期0利率、60期自由贷硬核金融礼；至高6000元增换购补贴硬核换新礼；智联网车型10年免费基础流量、1年6次同城代驾硬核智慧礼；免费赠送价值399元的UVC车载灭菌灯硬核战疫礼。值得一提的是，6月30日前，购车还将限时免费升级价值3000元的电动尾门。（朱柔芸）

花9.9元轻松出行一周

宝骏创新产品体验模式

近日，宝骏新能源推出“安享体验季”活动，在28个城市投放超过6000辆体验车，堪称汽车行业范围最广、规模最大的体验活动。

宝骏E100、E200上市以来，凭借灵活小巧的车身优势、好开好停的使用体验、经济省钱的用车成本圈粉无数，自2019年6

月在全国上市后，已经连续9个月蝉联细分市场销量冠军。

4月1日-5月30日，宝骏新能源“安享体验季”活动期间，用户报名后即可参与9.9元抢价值1000元的7天安享出行体验包，以超值价格享受宝骏E100、E200用车一周的福利。（语君）