

## 化危为机 发力“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

“有了这套软件工具，我们的匹配工作方便、快捷多了。”联合电子的工程师一边说，一边向记者演示公司的“智慧匹配”软件工具产品之一——匹配数据管理工具。只见他在电脑中输入了一个项目的初始数据文件，系统马上根据后端的匹配数据库和专家知识库进行了数据的预设和质量检查。“以前，我们需要手动生成各个标定模块数据，现在通过匹配数据预设和质量检查，能一键获取高成熟度的匹配数据和检查报告。”

这位工程师口中的匹配数据管理工具，只是“智慧匹配”系列软件工具产品的一部分。凭借着丰富的匹配开发经验和完善的数据积累，联合电子目前共开发了5大软件服务产品，分别是匹配数据管理工具、客户体验功能匹配工具、自动测量/标定工具、匹配离线分析优化工具、远程标定工具。这些工具的应用将提高近15%的匹配效率，并为整车厂满足今年7月1日起将全面实施“国六a”轻型车排

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

款UVC深紫外线汽车杀毒空调，并配备包含ACC自适应巡航、TJA交通拥堵辅助、AEB自动紧急刹车、LDW车道偏离预警、LKA车道居中保持等功能在内的智能驾驶辅助系统，将为用户提供全方位

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；智联版车型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车载灭灯灯硬核战疫礼。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）