

近几期 # 车商会员日 #

直播，不少车商伙伴提出：

做好进店车辆续保挺难的，怎样才能做好到店商机的续保转化？

到店车辆主要分为在修在保、在修不在保

，对续保专员而言，进店客户续保抓不住，一是不了解客户相关续保信息，如到期时间、往年保障项目等；一是跟进策略准备不足，促销活动、沟通技巧不充分等。

难点：

1、进店商机不能识别，对客户续保信息不了解；

2、后续跟进流程不完善，商机不能转化。

针对车商伙伴面临的以上难题，让我们一起来看看悦保科技车险云平台提供的解决方案。

1 智能识别，精准筛选到店商机

对于进店车辆，不管是买车、维修、保养……首要了解车辆的续保到期信息，续保专员才能有效跟进。

△ 图：悦保摄像头续保广泛应用于车商门店

车险

云平台摄像头系

统，24小时值守，自动智能识别

车牌信息，按

“智能识别-信息存档-

续保提醒-快捷报价-交易达成”

的业务流程，及时提醒续保专员跟进到店商机，在查看客户上年续保信息后，现场与续保到期客户沟通出单。

摄像头续保4步曲

自动识别：运用AI识别技术，智能识别车牌号，查询续保信息，存档续保

资料，增加基盘客户；

实时分配：根据续保规则，将续保期内客户实时分配至续保专员；

自动提醒：进店提醒可通过PC端或微信发送给续保专员，自动提醒续保专员跟进；

快捷报价：通过车险云平台移动出单或PC端页面，与近40家保司接口对接，实时获得精准报价。

△ 图：摄像头续保-车辆进店提醒

车险云平台可以设置不同的到店商机分配规则，查看商机跟进明细情况，有利于车商4S店管理及考核人员工作绩效，可视化了解续保工作进展，推动公司整体运营效率提升。

2 智能电呼，高效沟通转化续保

摄像头智能识别后，对于续保到期客户，续保专员可以现场沟通出单，而对于未到期的续保客户，则必须规划好跟进节点，主动联系客户，[电话外呼无疑是最有效的方式之一](#)。

△ 图：智能电呼-报价短信发送

悦保智能电呼系统，支持批量导入、坐席报表、通话录音、智能统计分析等功能，打通CRM

系统与出单系统，切合车商续保业务场景，解决手动拨号慢、基盘客户数量少、数据查找难、跟进流程不清晰、坐席成本高等问题。

智能电呼4步曲

客户信息整理，初判客户类型：一键批量导入基盘客户，实时同步续保状态；智能分析筛选，按续保期、自定义标签归类；

首访了解需求，掌握客户意向：切合车商续保流程，每日电呼、跟进分配、电销统计一目了然；

快速响应，一键多家保司报价：免去反复登录的烦恼，一键即获多家保司报价；短信群发分享车险报价，客情维护与促销活动两不误；

智能数据分析，考核汇报都轻松：电呼明细、跟进明细、续保台账、智能统计，可视化查看数据。

△ 图：智能电呼-跟进结果统计

通过电话+短信的“双管齐下”，高效完成信息传递及沟通，达成一次完整的电呼流程。车商4S店可以对后台录音、通话时长、拨通率等数据进行分析，进一步优化话术，高效培训续保专员，提高电呼成交率。

归结下来，

到店商机的转化，首先要获取及了解车辆续保信息，对于续保到期的客户，抓住机会现场沟通出单；对于未到期的客户，归入基盘客户库，采用电呼方式高效跟进。