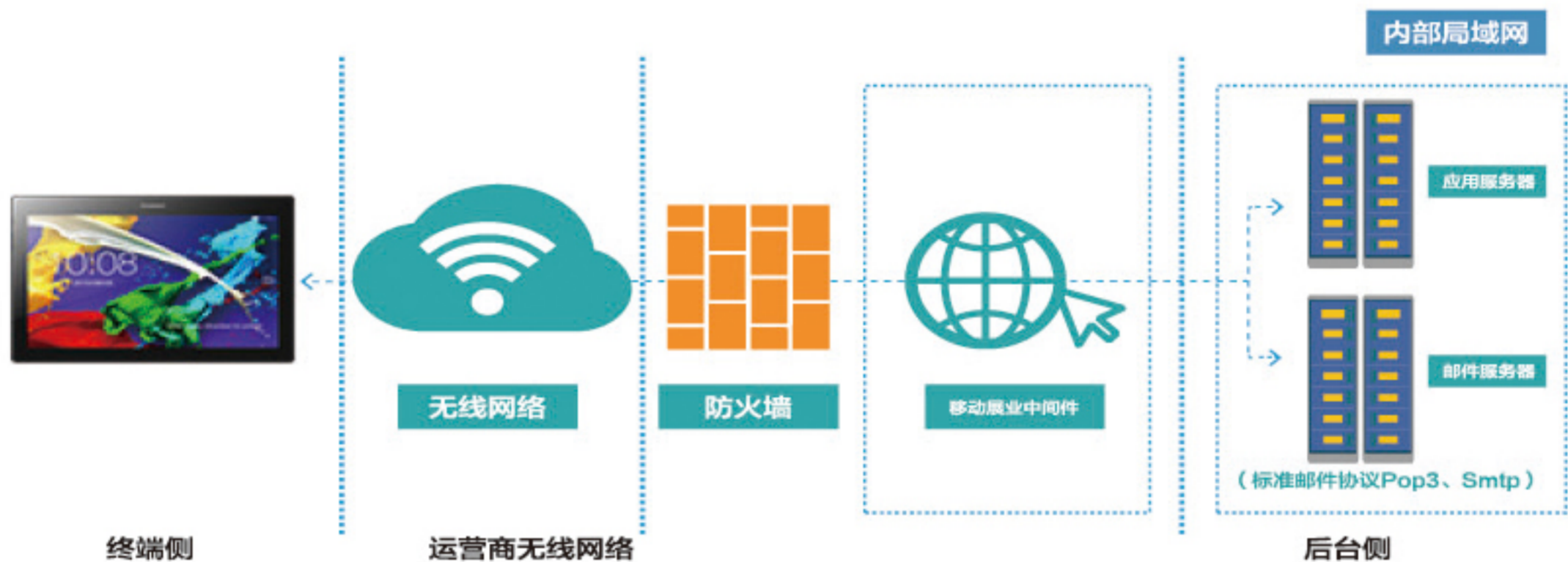


联想保险移动展业解决方案

方案简介

随着移动无线网络的发展和 PAD 终端的普及，基于移动无线网络的应用也逐渐由个人娱乐化向企业办公化转移。如何更好地利用高科技发展带来的便利为企业、个人服务。保险代理人展业系统是联想在企业移动应用中的一项创新，该系统充分利用移动无线网络和 PAD 终端带来的便利，结合保险行业的特点，针对保险业务销售环节实现信息化管理，能有效提高保险代理人业务水平，提升企业形象。

系统架构



系统特点

• 提高工作效率 提升工作质量

业务信息电子化，随身配备强大的计算工具

• 增强沟通协作 增强客户服务

随时随地为客户服务，多种方式沟通，多种方式展示

• 掌握信息全面 快速应对变化

随时解答客户疑问，随身配备海量的资料库，实现标准化宣传，统一公司形象

• 拓展工作范围 优化工作环境

随身提醒功能，随时处于数字网络中，能够不受办公硬件环境限制



核心功能

通过移动无线网络，实现实时信息传递，无缝与现有系统集成，良好的统扩展性。展业系统包括 业务介绍、客户信息录入、佣金计算、销售活动记录、工作日程安排、公告信息等。

• 保险代理人展业系统 – 业务介绍

针对公司所有险种业务，进行文字、图片、多媒体等多方面的展示，让客户能够对公司的业务有更详细的认识。同时统一对外宣传，避免出现保险业务人员为签单出现的夸大宣传、虚假宣传的情况。

• 保险代理人展业管理系统 – 客户信息

不同级别的人员均可拥有自己的客户组，可将客户组按栏目进行组织管理。可按照区域对客户进行分组管理。可按照客户类型进行分类管理。

• 保险代理人展业管理系统 – 最新消息

展现公司最新业务信息，与公司内部业务系统数据同步，通过推送方式在终端上展现，方便一线销售人员及时了解公司动态。

• 保险代理人展业管理系统 – 佣金计算

可以根据录入的相关基础信息（如：险种、缴费期、保障期等）计算出相关的费用，也可对个人的业绩进行统计汇总。

• 保险代理人展业系统 – 销售活动记录

针对客户制定的销售计划和沟通记录，能够详细记录每次与客户沟通的时间、地点、沟通内容等信息。同时和工作日程安排关联，便于随时掌握工作进度，把握客户。

• 保险代理人展业系统 – 工作日程安排

在工作日程安排中，可以有效对工作计划进行统一安排，并可对以往已完成记录进行查询，对未进行工作安排进行提醒，可以按照指定时间段或者今日、本周、本月对工作进行安排和查询。

• 保险代理人展业系统 – 系统配置

在系统配置中可以对个人信息、用户密码、系统使用状态进行查询和修改。同时也可对业务数据进行备份和更新维护。

成功案例



中国人寿国寿 e 家



太平洋人寿保险展业项目



长城人寿移动展业案例



阳光人寿成功案例