

友邦银保营销加速器平台



- ◆ 所属类型：平台
- ◆ 开发时间：2020.11-2021.07
- ◆ 参选类别：年度最佳移动营销服务平台

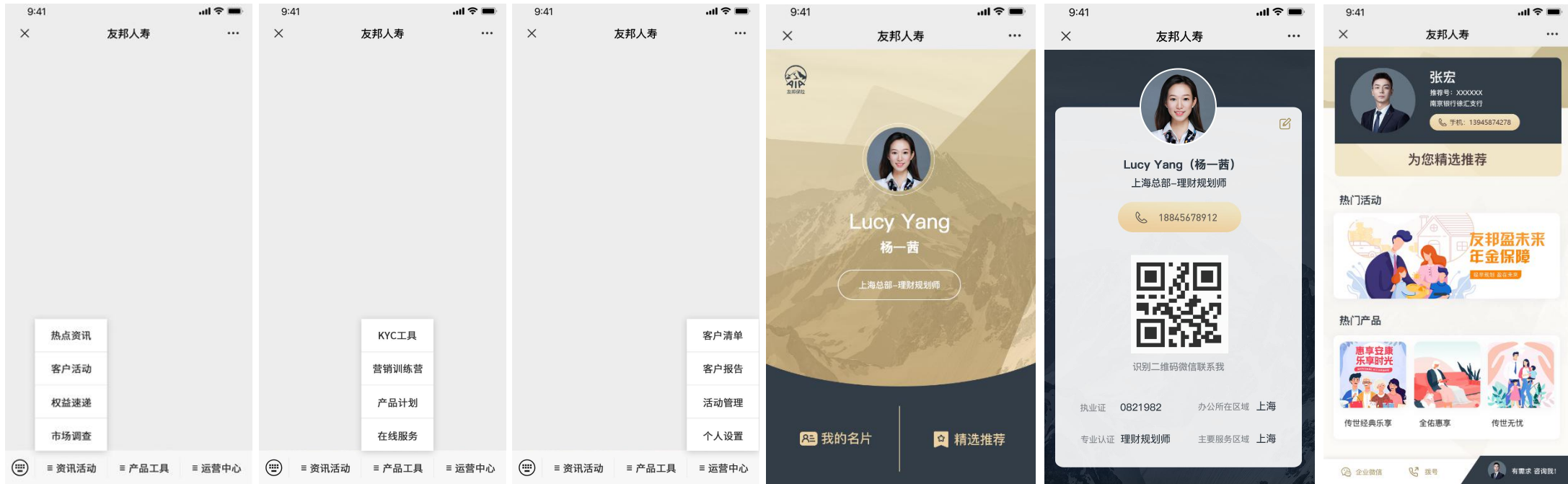
执行时间：2021年4月30日-至今（数据截至2021年6月30日）

■ 友邦营销加速器平台开发背景：

- 后疫情时代，金融保险相关行业都在探索数字化转型，希望提供从线下柜台到线上智能化科技化营销及服务
- 银保渠道业务人员即银行客户经理（RM）日常工作量大，对保险业务的学习成本高，他们希望有一个便捷的工具，帮助他们清晰地向客户解释清楚保险产品及相关利益，同时也希望后续的保险产品服务更便捷，省去银行经理不必要的工作麻烦；
- 银保客户受众希望在碎片化场景里获得个性化、即时化且可信赖的服务和保险解决方案。

■ 产品核心目标及营销价值：

- 赋能银保渠道业务人员营销**，更有效的帮助不太了解保险业务，不了解友邦产品的银行经理便捷地在线上向自身服务客户推荐友邦保险；
- 实现友邦数字化银保的价值主张**，让友邦的产品资讯，市场观点实现终端有效输出，从而提升银保转化效率；
- 完成友邦用户培育深耕和提升银保业务销售效率**，在微信生态中紧密串联银行RM和银保客户，突破社交圈层，帮助银行RM快速上手业务，银保客户快速了解友邦业务。



加速器平台介绍：以友邦银保微信公众号+平台微服务为核心的营销加速器平台

- 银行RM微信中连接着上千个客户，基于友邦人寿微信公众号，可以更有效挖掘银行RM的私域人脉圈价值；
- 通过微信生态可以更紧密连接银保客户，实现与用户的轻巧互动；银行RM可以通过个性化匹配主页功能及内容，让目标用户快速了解友邦银保产品。

打造有信任感的第一印象

满足银行RM日常客户关系维持

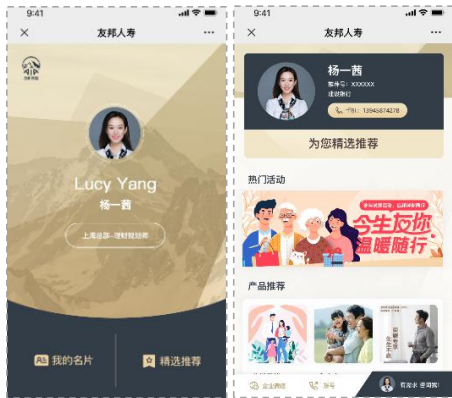
加深RM对自身客户了解

RM个人名片主页

日常轻互动+业务场景工具

客户管理工具

银行RM专属个人名片页



日常互动

友邦银保资讯分享

热点/推荐资讯一键转发给自身客户
且转发内容自带RM名片



友邦活动邀请函

RM可在线制作自身客户专属活动邀请函
用户可直接在线报名

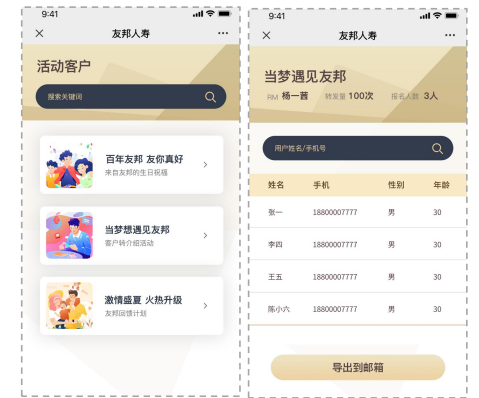


友邦抽奖活动

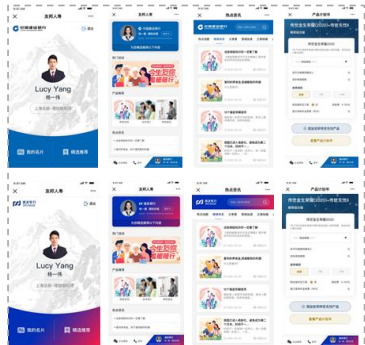
RM可将抽奖福利活动一键转发给自身客户
用户在参与中奖



客户清单管理



不同银行RM差异化页面

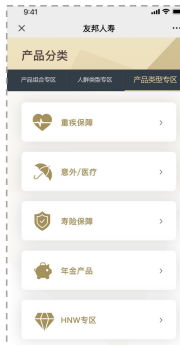


业务工具

业务测算工具



产品计划工具



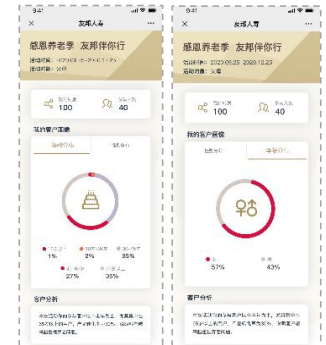
权益速递工具

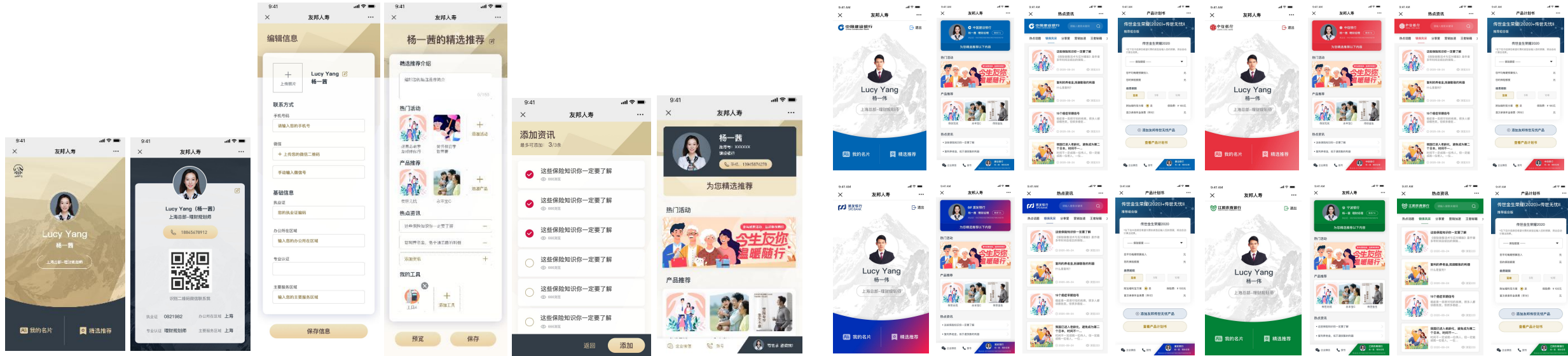


调查问卷工具



后台客户报告





银行RM专属个人名片页：可编辑联系方式、认证信息、服务区域等信息

不同银行RM差异化页面：个人名片UI风格与所在银行保持一致

1、凸显银行RM专业性 加速银保客户对友邦和RM建立信任

- 可自行编辑的个人名片主页 加深专业度：**了解银行RM的个人简介，执业信息等内容，帮助银行RM，更全面地介绍自己，给客户留下良好的第一印象，也是快速建立信任，产生共同话题的第一步；
- 针对所在银行的UI差异化展示 增强信任感：**根据RM所在银行的不同，主页面UI与各自银行的风格一致；
- 专业且丰富内容资讯 加速用户培育：**RM可在个人名片页添加友邦最近业务资讯和银保行业内容，加速自身客户快速了解和转化。



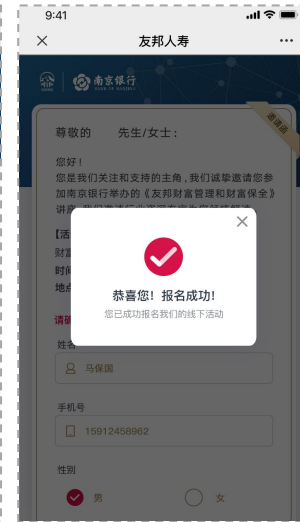
友邦银保资讯分享

热点/推荐资讯可一键转发给自身客户
且转发内容自带RM名片



友邦活动邀请函制作及转发

RM可在线制作自身客户专属活动邀请函并且转发分享
银保客户可直接通过转发链接在线报名



友邦抽奖活动

RM可将抽奖福利活动一键转发给自身客户
用户在线参与抽奖

2、日常轻互动功能 满足银行RM与客户的关系维护 加速友邦对银保客户的培育深耕

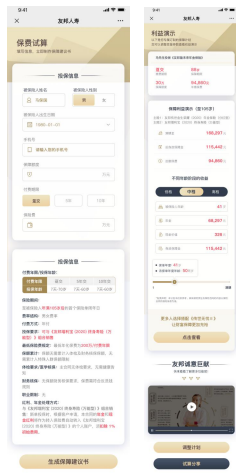
-友邦银保资讯分享功能: 通过文章转发的方式以更加生活化的内容拉近客户和银保人员的关系。同时资讯文章可以和产品定制绑定, 推广保险产品, 资讯转发给客户时会在底部附带RM名片信息, 强化RM个人标识;

-友邦银保活动邀请函功能: RM可在线制作自身客户专属邀请函并且转发分享, 银保客户可直接通过链接在线报名, 缩短邀约流程与成本;

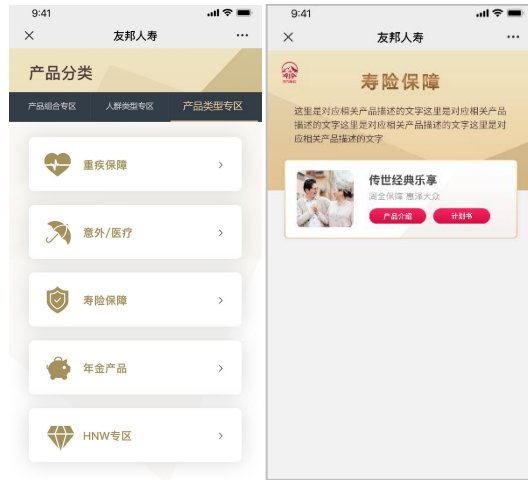
-福利抽奖功能: 通过福利惊喜刺激RM邀请用户参加, 满足友邦在节日或节点的营销需求。



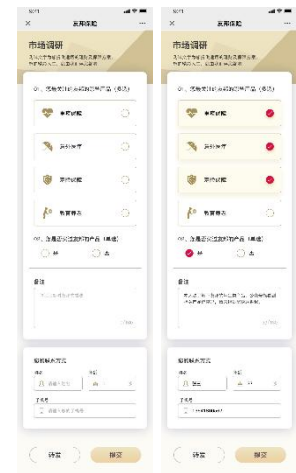
友邦银保保费试算



友邦产品计划分类



友邦银保客户权益速递



调查问卷

3、多样化场景需求的业务工具 提升银行RM工作效率 加快银保客户的转化沉淀

-保费试算: 银保客户可在线测算出家庭保障缺口, 合理增加保额,减少保费支出, 保障利益最大化; 银行RM也可看到自身客户的真实保障需求更精准的推荐产品计划;

-产品计划: 为业务端和客户端提供各有侧重的产品入口, 业务端侧重于帮助BDM/RM快速找到所需的保险产品, 而客户端则更专注于客户本身需求, 根据场景进行产品分类;

-权益速递: 协助BDM在线帮助自身客户查询并申请福利权益;

-调查问卷: 问题可编辑, 结果可视化, 加速银行RM了解自身客户情况。



4、基于大数据技术 洞察银保客户偏好 实现客户需求分析及后续个性化跟进

-客户清单: RM通过客户清单可看到自身客户在某个活动里的参与签到报名情况、内容浏览数据及市场调查结果;

-客户报告: RM可清晰直观看到活动背后自身客户的画像（年龄、性别分布），转化率情况等大数据分析，帮助银行RM有效把控自身客户情况，实现后续的有效跟进。

1、FOR 银行RM群体

- 降低银行RM的了解认知成本，从柜台一对一营销到基于微信生态的碎片化圈层影响，引领银保行业的获客及服务方式变革；
- 赋能银行RM的业务推进流程，通过为其提供大数据智能化平台工具，提升RM对银保营销的主动性与专业度。

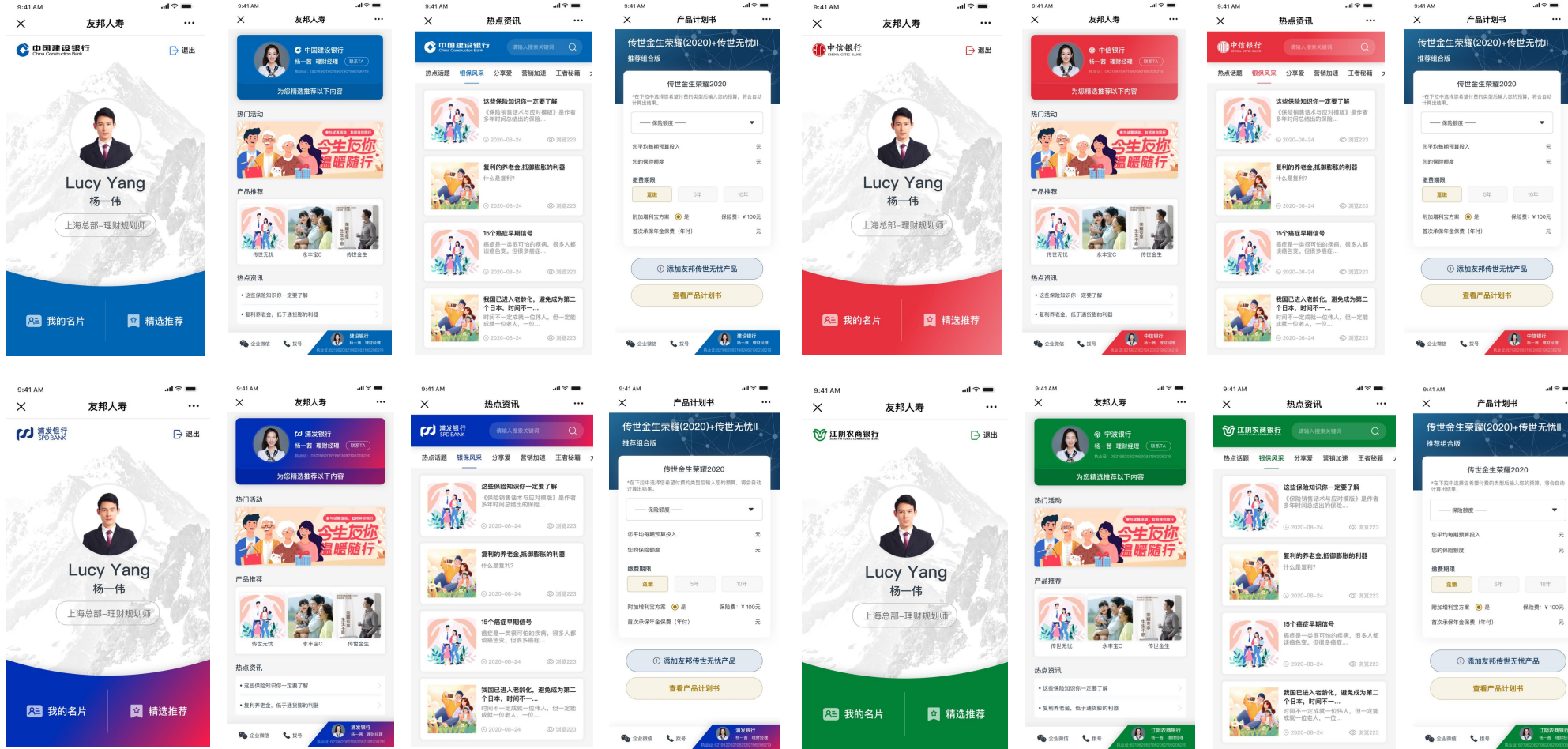
2、FOR 银保客户群体

- 了解信息更透明，通过营销加速器平台，串联起友邦保险、银行RM和银保受众，消除营销过程中的信息差；
- 降低成交门槛，节约了银保客户的时间和精力成本，让友邦优质内容和服务直接触达他们；
- 银保客户体验更优质，为银保客户搭建了高透明，高互动，低门槛的“社交化”银保营销服务体系。



友邦营销加速器应用实例

应用实例及效果



**中国建设银行
浦发银行
中信银行
等银行渠道均有使用**

承载各类资讯、活动、产品发布和客户统计管理，为银行RM提供一站式的友邦银保服务和营销支持，也让银保客户快速了解友邦最新产品业务及资讯

18w+
内容活动
分享

**扩大友邦银保辐射范围
成功打造第二增长曲线**

产生**18w+**分享，平均每个RM分享**20-40**次，以银行RM为发散点圈层裂变，指数倍扩大友邦品牌的辐射范围，帮助友邦提升获客、培育及转化能力。

6000+
新增银行
RM

**收获各大银行RM
高频使用和好评口碑**

6000+银行RM使用，展示了银行RM专业形象、降低其了解友邦银保业务的时间精力成本和提升日常工作效率，三维一体赋能银行RM营销。

4.5w+
新增银保
用户

**成功触达高净值圈层
加速用户培育沉淀**

新增**4.5w+**银保客户，帮助友邦品牌的高消费潜能成功打入银行RM的人脉圈，持续深耕培育高净值用户群体，充分挖掘并激发“大用户群”的业务潜力。



**深化友邦品牌认同感
促进保客再营销**

提升银行RM推荐友邦产品的热情，提高RM对银保营销的前瞻性、预见性和创造性；增强银保客户对友邦产品的专业认同和信任好感。

1、首创银保行业B2S2C的营销模型

B-友邦保险；S-RM（银行客户经理）/BDM（银行业务主管）；C-银保客户，友邦通过为RM/BDM定制营销工具，方便其服务银保客户，通过降低银行客户经理推荐友邦银保的认知和时间成本，赋能银保渠道，高效触达银保客户。

2、整合银行RM渠道，扩充友邦银保客户池

让友邦营销加速器平台成为RM/BDM业务的重要抓手，触达RM的私域流量，挖掘RM/BDM人脉圈的潜在价值，让每一个RM成为友邦银保的移动营销中心，实现银保高净值人群的有效辐射。

3、打造RM/BDM的高专业度个人职业IP

差异化的产品设计、专业丰富的咨询内容和便捷的客户管理工具，帮助RM突显个人专业度，提升营销质效，让每个RM使用时感受到是自己公司的业务工具，并且愿意使用此工具展示其个人专业形象；乐于推荐友邦的保险产品服务及保险理念。

4、消除信息差，实现终端有效输出

银保客户的生活方式趋于移动化、碎片化、圈层化，友邦营销加速器平台让用户不用莅临柜台，就能第一时间了解友邦银保最新业务情况及进展，同时消除RM在介绍过程中出现的信息差，让友邦保险资讯有效传递。

1、推动银保行业数字化进程

- 助力保险行业数字化创新建设**，从柜台一对一营销到基于微信生态的碎片化圈层影响，引领银保行业的获客及服务方式变革；
- 赋能银行RM的业务推进流程**，通过为其提供大数据智能化平台工具，提升RM对银保营销的主动性与专业度。

2、B2S2C模型保证营销质效

- 整合打通营销链条**，通过营销加速器平台，串联起友邦保险、银行RM和银保受众，消除营销过程中的信息差；
- 聚合银行RM私域流量池**，充分挖掘RM人脉圈的高价值银保受众，让友邦优质内容和服务直接触达他们；
- 提升银保客户体验**，为银保客户搭建了高透明，高互动，低门槛的“社交化”银保营销服务体系。

3、塑造友邦行业顶尖形象

- 高专业度+强使命感的企业精神**，尊重业务流程上的每一个合作伙伴，追求共赢；
- 智能化+数字化的顶尖服务**，通过科技赋能，不断迭代服务模式，让客户感受到有温度感的保障。