

淞菱平台

# 经代展业家 使用帮助手册



中介数字赋能·成就企业价值

青岛淞菱科技有限公司

# 目 录

1. 【经代展业家】产品概述.....	3
1.1 产品应用介绍.....	3
2. 【经代展业家】使用前准备.....	4
2.1 核心系统人员信息录入.....	4
2.2 下载安装【经代展业家】 .....	4
2.3 登录认证【经代展业家】 .....	5
2.3.1 代理人直接登陆认证.....	5
2.3.2 管理台批量开通.....	7
2.4 手机号变更如何操作.....	7
3. 【经代展业家】使用指南.....	8
3.1 首页.....	8
3.2 客户.....	9
3.2.1 如何手动新建客户档案.....	9
3.2.2 手机通讯录一键导入.....	10
3.2.3 客户档案如何添加内容.....	11
3.3 应用.....	14
3.3.1 展业应用.....	14
3.3.2 业管前台.....	19
3.4 我的.....	21
3.4.1 我的名片.....	22
3.4.2 设置.....	23
3.4.3 版本信息.....	24
4. 结束语.....	24

# 1. 【经代展业家】产品概述

## 1.1 产品应用介绍

经代展业家是基于代理人展业管理而设计的手机端展业神器，是集活动量管理、客户档案管理、计划书、电子投保平台、业管前台查询等展业应用于一体的展业 APP 工具。

经代展业家图示如下图：



## 1.2 产品特点：

- ❖ **活动量管理：**首页的活动量看板，能自动生成客户活动记录，包括打过的电话、做过的记录、发送的计划书、上传的附件等，帮你做好活动量的数据统计。
- ❖ **客户管理：**客户管理跟核心系统数据互通，核心的客户保单数据自动回传到 APP 客户管理板块，可以帮你轻松的管理客户投保情况。支持手机通讯录一键导入、语音笔记添加、图片附件上传等，客户数据自动云端存储，不会占用手机内存，而且从此以后不需要担心客户档案丢失，凭账号在任何手机都能查询客户档案。
- ❖ **计划书追踪：**独有的计划书轨迹追踪功能，能清晰的记录客户查看计划书的时间、查看的次数、观看计划书哪个版块停留时间最长、客户查看计划书的影像，掌握更多的客户信息，帮助你更加有信心的促成保单。
- ❖ **在线投保：**免登录保险品牌，可以直接在线投保，不需要输入账号密码等操作，而且前端投保的页面是公司自己设计，投保更简单。非免登录保险品牌，可以通过链接跳转的方式，登录保险公司官方投保页面，更快捷的实现在线投保。
- ❖ **业管前台：**本版块数据来源于公司的核心系统，可以查询新契约、续期、薪资等。

## 2. 【经代展业家】使用前准备

### 2.1 核心系统人员信息录入

经代展业家是公司内部使用手机 APP，也就是说只有本公司的代理人才可以注册使用，代理人在认证的时候，需要填写工号和手机号，所以，在代理人使用之前，需要首先将代理人的信息录入核心系统，特别是工号和手机号，一定要确保准确。

### 2.2 下载安装【经代展业家】

苹果手机，直接在自带的应用市场下载，搜索“经代展业家”；

安卓手机，需要下载“应用宝”，在应用宝中搜索“经代展业家”。如图：



## 2.3 登录认证【经代展业家】

### 2.3.1 代理人直接登陆认证

首次登录经代展业家，可以通过手机号验证注册登录，如图所示：



点击登录之后，会提示“认证代理人”，如图所示：



点击“去认证”，在搜索框中填写公司名称，例如：发达保险代理有限公司，如图所示：



点击公司名称“发达保险代理有限公司”，需要填写员工编码，也就是核心系统中维护的员工工号，即可完成认证。如图所示：



如果无法完成认证，请系统管理员进入公司核心系统查询一下代理人的手机号和工号是否维护准确。

### 2.3.2 管理平台批量开通

系统管理员可以登陆管理平台，将所有需要认证使用经代展业家 APP 的代理人信息导入管理平台，即可批量开通，代理人下载 APP 之后，只需要用手机号和验证码即可直接激活，不需要走认证流程。操作路径：管理平台——移动展业管理——代理人管理——新增代理人——导入代理人，详见《管理平台操作手册》。

## 2.4 手机号变更如何操作

代理人的手机号变更是经常发生的事情，操作步骤如下：第一步，代理人用旧手机号登陆展业家修改为新手机号，操作步骤为：我的-设置-手机号绑定-更换手机号，变换成新的手机号；第二步，内勤老师在核心系统中将旧的手机号换成新手机号，并在管理平台中删除该代理人的认证信息；第三步，代理人用新手机号完成认证。（特别提示：如果代理人的旧手机号丢失，

无法接收验证码，请联系淞菱科技客服人员处理）

### 3. 【经代展业家】使用指南

经代展业家成功登录之后，底部会有 4 个菜单：[首页]、[客户]、[应用]、[我的]，中间的“+”是一个快捷方式，可以直接进入“投保计划”和“客户”，我们分别对每一个菜单的功能进行介绍。

#### 3.1 首页

经代展业家成功登录之后，[首页]是代理人本人的活动量情况展示，包含：当月的 FYP 和 FYC 数据、最近 30 天的客户档案管理、电话、发送计划书、本地投保的数量展示，最下方是代理人的活动量明细展示、消息中心、推荐产品，其中推荐产品需要在管理台进行配置，路径：系统设置-产品库配置-选择产品-配置-是否推荐，把是否推荐的开关打开，经代展业家首页的推荐产品中就会出现该产品。





## 3.2 客户

本菜单进入的是客户档案管理模块，首次登录能够看到带有“保单”标签的客户，这些都是通过核心系统回传到经代展业家的，点开带有“保单”标签的客户，点击“保单”，能够看到这个客户作为投保人购买的所有保单，并且已经在公司的核心系统中进行了维护，因此，如果客户的保单没有在公司核心系统维护，将无法回传至经代展业家。



### 3.2.1 如何手动新建客户档案

点击左上角的“手动新建”，可以填写客户的基本信息：上传客户头像、姓名、手机号、邮件、身份证信息等，点击右上角“保存”，完成。

19:49

添加客户

保存

上传客户头像照片

请输入姓名

手机

请填写手机

邮件

请填写邮箱

地址

请填写地址

身份证

请填写身份证

生日

生日

年龄

年龄

性别

☒男

☐女

婚姻

☒未婚

☐已婚

客户基础信息录入

### 3.2.2 手机通讯录一键导入

点击右上角的“通讯录录入”，可以逐个点击手机通讯录中的名字一个一个添加，也可以点击右下角的“全选”，然后点击右上角的“导入”，实现一键导入。

19:54

添加客户

导入

#

爱尊客陈经理

#

#

爱尊客徐经理

#

A

阿q

A

A

阿R

A

A

Aaron

A

A

Aiden

A

A

Aimee.Yu

A

A

Alex.zhang

A

a

alice宜保通

a

a

alice.song15

a

a

allen.li

a

A

Amanda

A

A

Amber Jiang

A

A

Amber

A

全选

可以单选、多选、全选

### 3.2.3 客户档案如何添加内容

客户档案可以通过 3 种方式导入：核心系统回传、手动新建、手机通讯录导入。在[客户]菜单中，点击客户名字进入编辑页面，上面共有 6 个菜单项记录客户档案资料：基本信息、保单、计划书、笔记、附件、动态。



基本信息的添加：右上角有两个标签，一个是铅笔模样的，点击可以进行基本信息的修改或添加；一个是垃圾桶模样的，点击可以删除本条客户的全部信息。



保单信息的添加：点击右下角的“+”号，会跳出4个选项“保单”、“计划书”、“笔记”、“附件”，点击“保单”即可进行保单信息的添加。



点击添加客户  
档案选项

有些保单没有在公司核心系统录入，可能是在个险渠道购买的保单，可以将保险公司、主约、保费、交费方式、生效日期等基本信息进行维护，也可以添加保单照片，更加完整的记录保单信息。如下图所示：



保单基础信息

添加保单照片

计划书、笔记、附件的添加，同保单信息的添加。其中笔记的添加，支持语音的记录，点击下方的“按住说话”，松手之后即可保存语音。



最后一个菜单：动态，点击之后，可以看到自动记录下来的客户情况，包括修改的基本信息，添加的附件和计划书等。



### 3.3 应用

[应用]菜单点开之后，包含两部分的功能：展业应用、业管前台。如图所示：

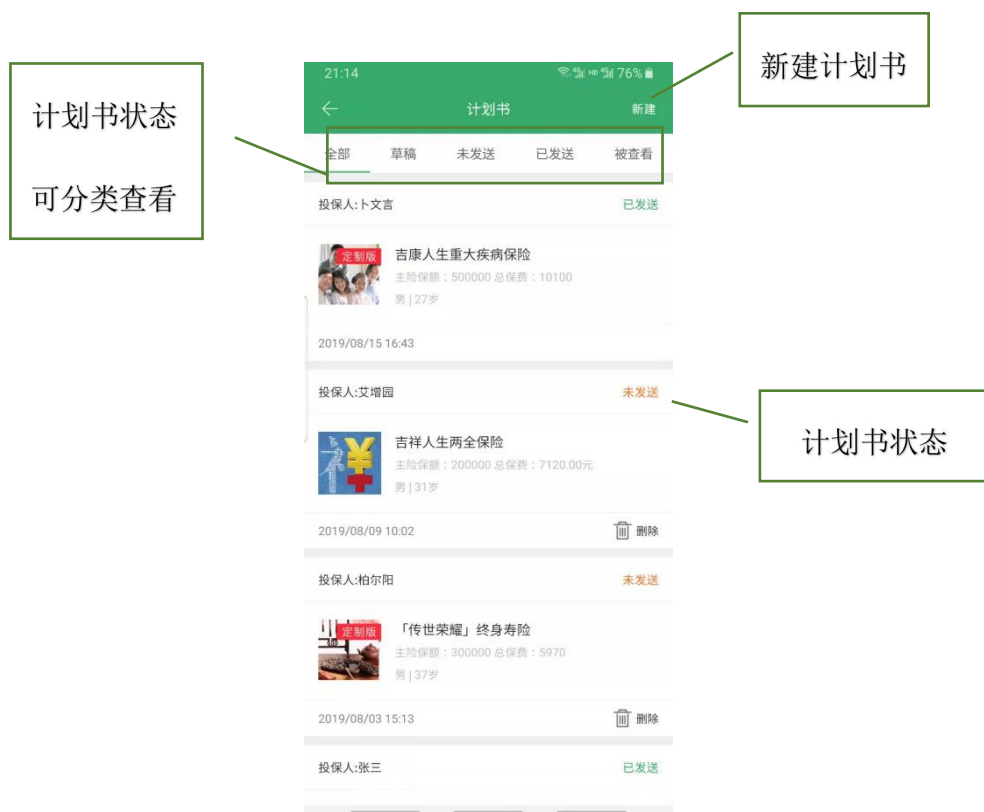


#### 3.3.1 展业应用

展业应用中会包含如下菜单：计划书、寿险百科、培训云、投保计划、本地投保单。（实际菜单数量与公司开通的功能板块有关，开通和隐藏由公司总部决定）

❖ 计划书：

点开之后，可以看到全部状态的计划书情况，包含“未发送”和“已发送”的计划书。点击右上角的“新建”，就可以制作计划书。如图所示：



#### ❖ 寿险百科:

收录了超过 1000 款的保险产品，可以通过搜索的方式查看产品详情，也可以通过保险公司品牌的方式查询，可以用来做客户保单体检或者同业产品对比，如图所示：



## ❖ 培训云：

代理人的线上学习平台，培训云板块中的所有学习材料都是公司的内勤老师在后台（管理台）提前上传的，因此在正式推动之前，首先要做好内容的维护。管理台操作教程见淞菱《培训云操作手册》。

## ❖ 投保计划：

代理人的电子投保集成平台，点击进入之后，会分为两个区域：合作电投品牌、全部。

合作电投品牌：指的是淞菱科技已经跟保险公司完成了电子投保对接，而且这些保险公司跟经代公司也有签约合作，这些品牌中，有一些带有“免登陆”的标签，就代表淞菱跟保险公司完成对接，而且保险公司也同意放开给经代公司使用，淞菱完成了投保配置，可以直接投单；没有“免登陆”标签的，代表淞菱跟保险公司完成对接，但是保险公司还没有放开给经代公司使用，淞菱没有进行投保配置，需要经代公司提出申请给保险公司，保险公司同意之后，提交申请给淞菱完成配置。

全部：指的是所有跟经代公司签约合作的保险公司品牌，包含合作电投品牌。如图所示：





所有保险公司，都可以链接跳转，支持：app、微信、H5 页面。跳转 APP 会提示下载。如图所示：



投保计划板块除了可以进行电子投保之外，还可以制作计划书，我们就以长城人寿为例，教大家如何制作计划书、发送、追踪客户轨迹。

**第一步，制作并发送计划书：**1.选择保险品牌，点击进入；2.选择产品，例如：吉康人生，进入之后；3.点击产品介绍页面右下角投保计划；4.根据提示填写客户姓名及产品方案；5.计划书可以添加语音一起，6.微信发送给客户，如图所示：

### 1. 选品牌



### 2.选产品



### 3.投保计划



#### 4. 客户和产品信息

#### 5. 附加语音

#### 6. 微信发送

**第二步，客户追踪：**客户查看计划书之后，代理人是可以收到消息的，点击消息中心，可以查看客户查看计划书的全过程，包含查看的时间，查看的次数，查看板块热度分析，客户查看的影像视频。让代理人可以自信满满的进行客户追踪促成。如图所示：

消息中心

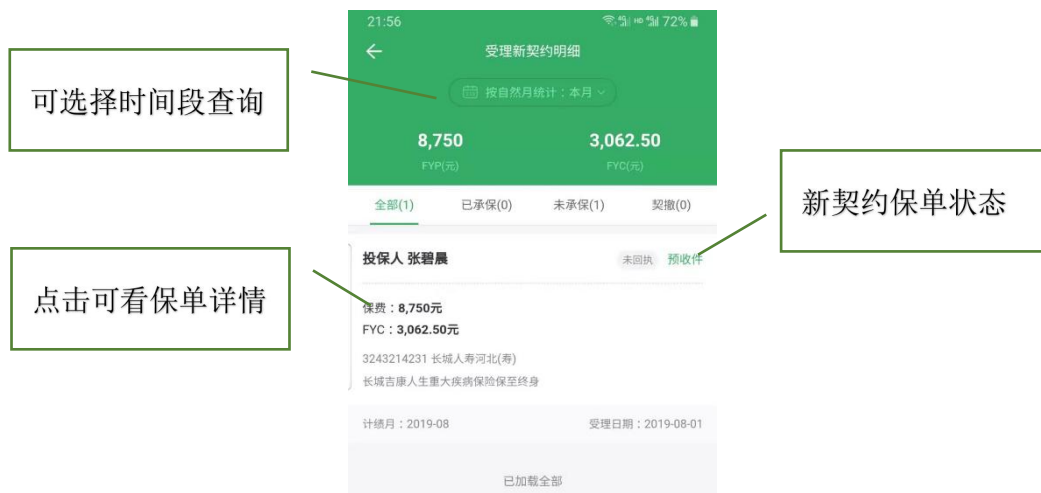
客户管家



### 3.3.2 业管前台

业管前台是公司高级应用模块，跟公司的核心系统完成了数据对接，可以通过本模块查询新契约、续期应收、保单查询、客户生日、我的薪资、营销团队等，其中我的薪资和营销团队模块，需要展示代理人的基本法薪资明细和基本法的组织架构，所以，需要完成基本法开发才可以开通。（实际菜单数量与公司开通的功能板块有关，开通和隐藏由公司总部决定）

- ❖ 新契约：可以查询本月的新契约预收及承保数据，也可以查询上月、上半年、本季度、全年等时间段的新契约数据。如图所示：



- ❖ 续期应收：可以查询本月的续期应收数据，也可以查询上月、上半年、本季度、全年等时间段的续期应收数据。如图所示：



- ❖ 保单查询：可以查询核心系统中代理人承揽的所有财险和寿险保单。可以根据投保人姓名和保单号查询，也可以根据保险公司查询。如图所示：



- ❖ 客户生日：可以查询本周、本月、45 天内过生日的客户，客户数据取自核心系统。



- ❖ 我的薪资：核心系统完成基本法结算之后，代理人可以通过本模块查询当月的薪资明细，除了可以查看当月的薪资以外，还可以查询往期的薪资情况。薪资明细完全按照公司的基本法进行定制开发，可以完整呈现，并且代理人还可以查询是由哪些保单产生的薪资明细。如图所示：



- ❖ 营销团队：可以查看基本法的组织关系链，可以查询关系链中的所有成员的工号、关系上属、入司时间、业务统计：保费、FYC、件数等。

### 3.4 我的

[我的]板块包含：个人资料、我的名片、版本信息、设置等功能模块。

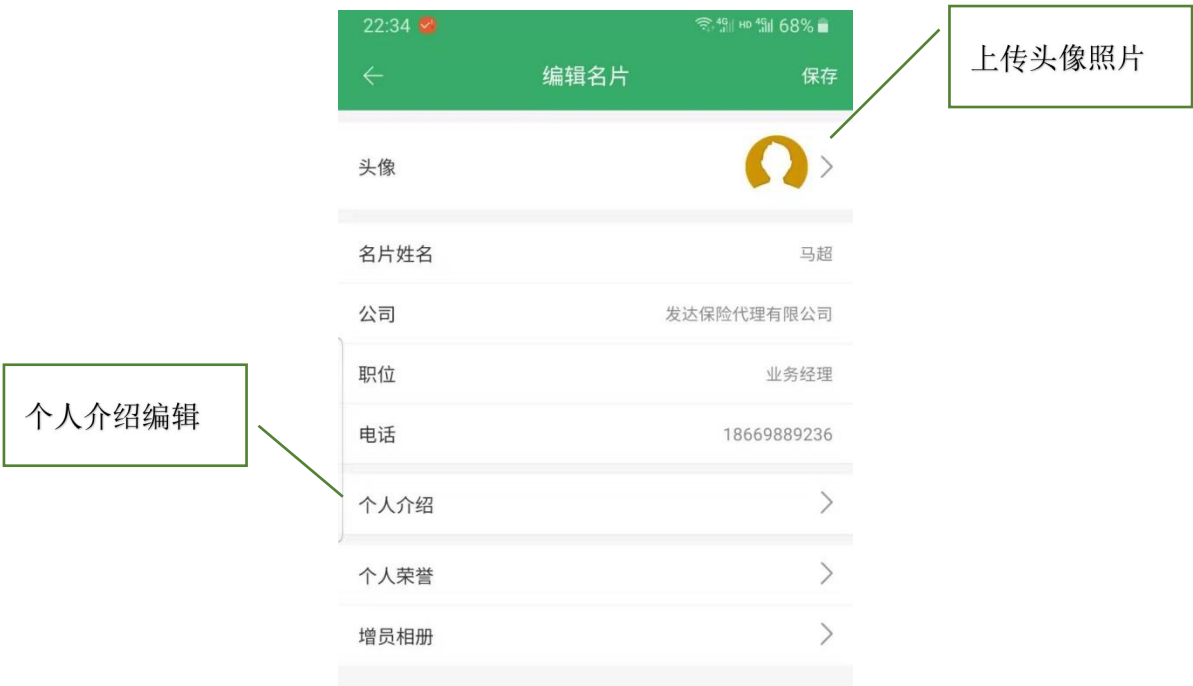


### 3.4.1 我的名片

我的名片可以帮助代理人设计自己的电子名片，可以通过微信的方式线上传播。使用路径：我的-我的名片，点开以后进入名片预览、分享和编辑页面，如图所示：



如何编辑自己的名片呢？点击右上角的名片编辑按钮，出现如图所示：



如何添加个人荣誉和增员相册？点击之后，如图所示：



完成之后可以预览一下，不喜欢可以继续前面步骤修改，完成之后点击右上角的分享即可，如图所示：



电子名片可是你在线上的品牌和形象哦，一定要认真对待，包含你给客户发送的计划书中也会带有你的电子名片哦。如图所示，客户可以点击下方的名片详情查看你的电子名片。



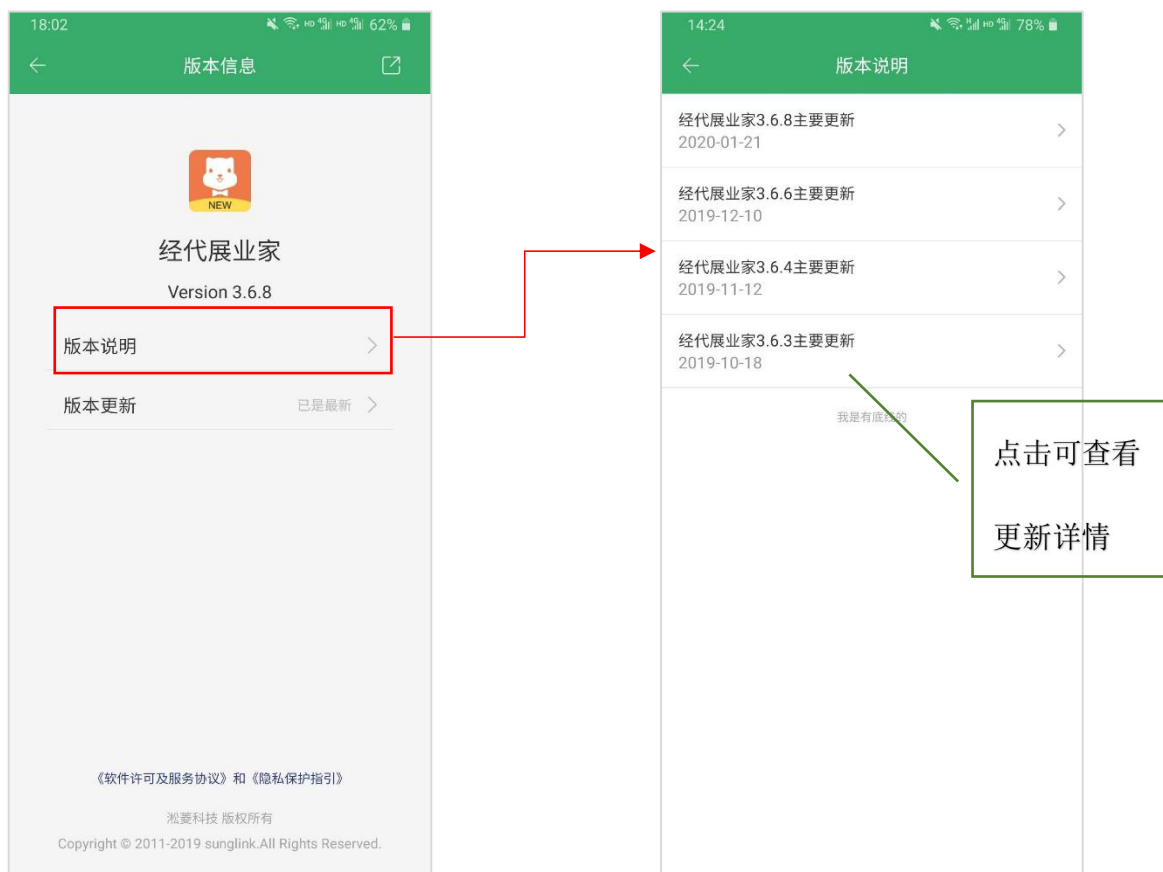
### 3.4.2 设置

可以完成手机号变更、设置或者修改登陆密码、取消认证、退出账号。建议首次登陆经代展业家之后，通过设置板块，设置登陆密码，方便以后的登陆。





### 3.4.3 版本信息



## 4. 结束语

经代展业家和核心系统一样，都属于企业自有，内部使用的信息系统。经代展业家是核心系统的前端业务支持平台，经代展业家的核心应用，包含：首页仪表盘、客户档案管理、电子



投保、业管前台等，都是基于核心系统的数据准确和规范，因此请系统负责人引起足够重视。因此建议您，在核心系统顺利上线之后，再启动经代展业家的推广使用。更多产品介绍详情及客服支持，请登录客服论坛：<http://forum.osap-saas.com>。

感谢您选择淞菱平台！专注服务经代是我们矢志不渝的目标——中介数字赋能，成就企业价值。