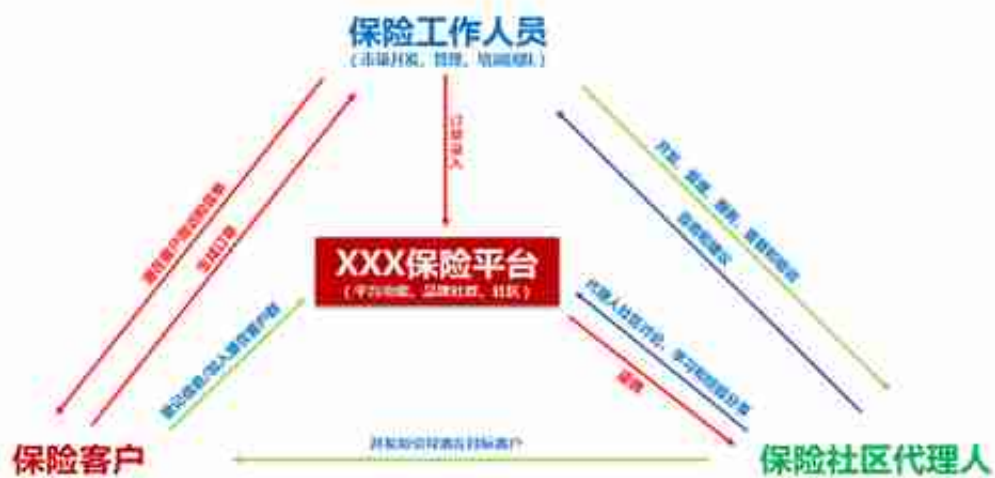


社区新零售”已经被各大企业所关注，那么保险行业是否可以搭上“社区新零售”的顺风车呢？要如何搭建保险行业“社区新零售”的服务体系呢？

保险行业的“社区新零售”模式



此模式的优势有哪些？

1. 降低品牌风险，将传统大范围招募保险代理人模式变为固定小范围专职保险服务员模式，对服务人员素质的把控更有效，从而规避因保险代理人素质参差不齐而造成对保险品牌的损害。
2. 信任度更容易建立，社区零售终端和客户之间的信任关系将更容易转嫁给保险品牌和服务人员，而根植于社区的保险“社区代理人”更具公信力。
3. “信息中心”的“信息变现”，根植社区的“社区代理人”对社区信息掌握更全面，借助身边实例讲故事引起潜在客户的共鸣，拓客和获取收益将变得更容易。
4. 客户开发更精准，根植于社区的“社区代理人”对社区潜在目标客户家庭情况更了解，而很多潜在客户家庭情况和构成又具有一定的相似度，因此通过身边不同的实例讲述给相似客户将更容易达成合作意向。
5. 无需规范的实例话术，发生在身边的实例不需要培训更不需要过分的话术规范，与潜在目标客户聊天过程中就可以描述清楚，身边的实例本身自带说服力。
6. 保险社区代理人更易合作，无需专业保险知识更无需坐班，仅需将顾客引荐给保险从业人员，成单后即可获取收益，零售终端更愿意成为保险社区代理人。

7. 会销模式更易成单，变过去一对一沟通模式为小规模会销模式，专业的会销人员对目标客户心里的把控更成熟多变，专业的保险知识的讲解成单的机会更高。

保险行业“社区新零售”平台系统搭建