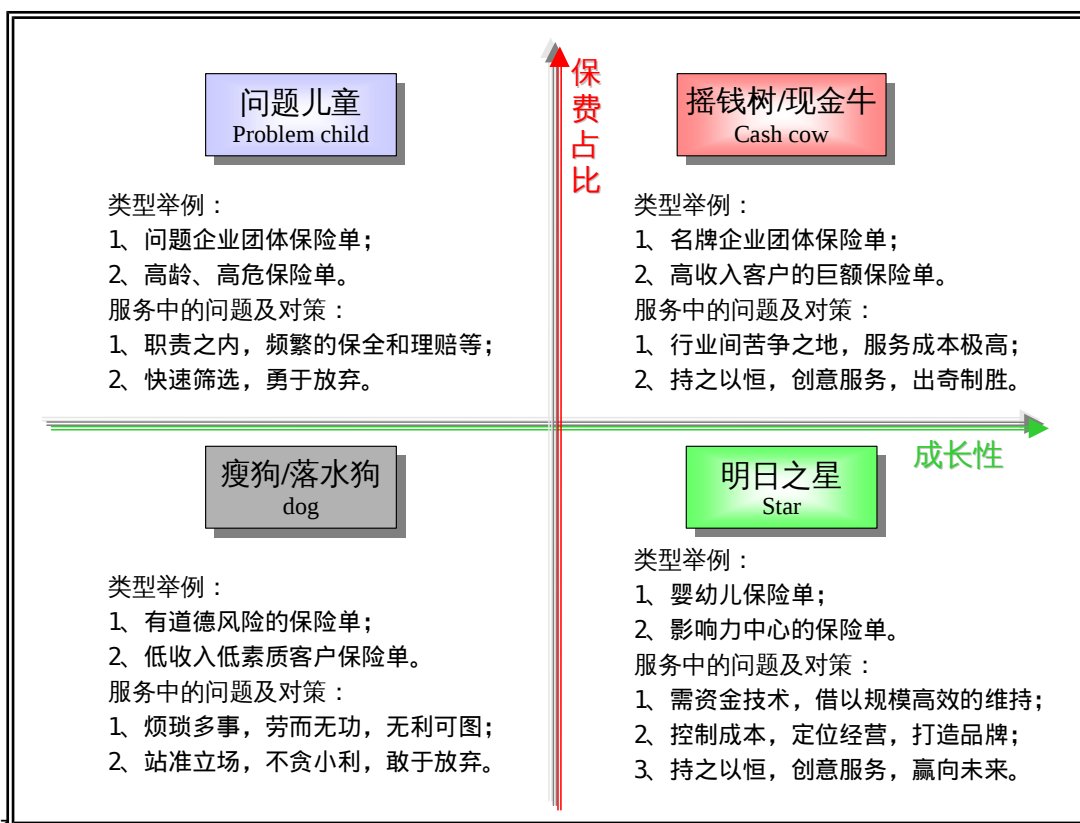


# 坐标系定位分析及其运用

□ 文/吉方生

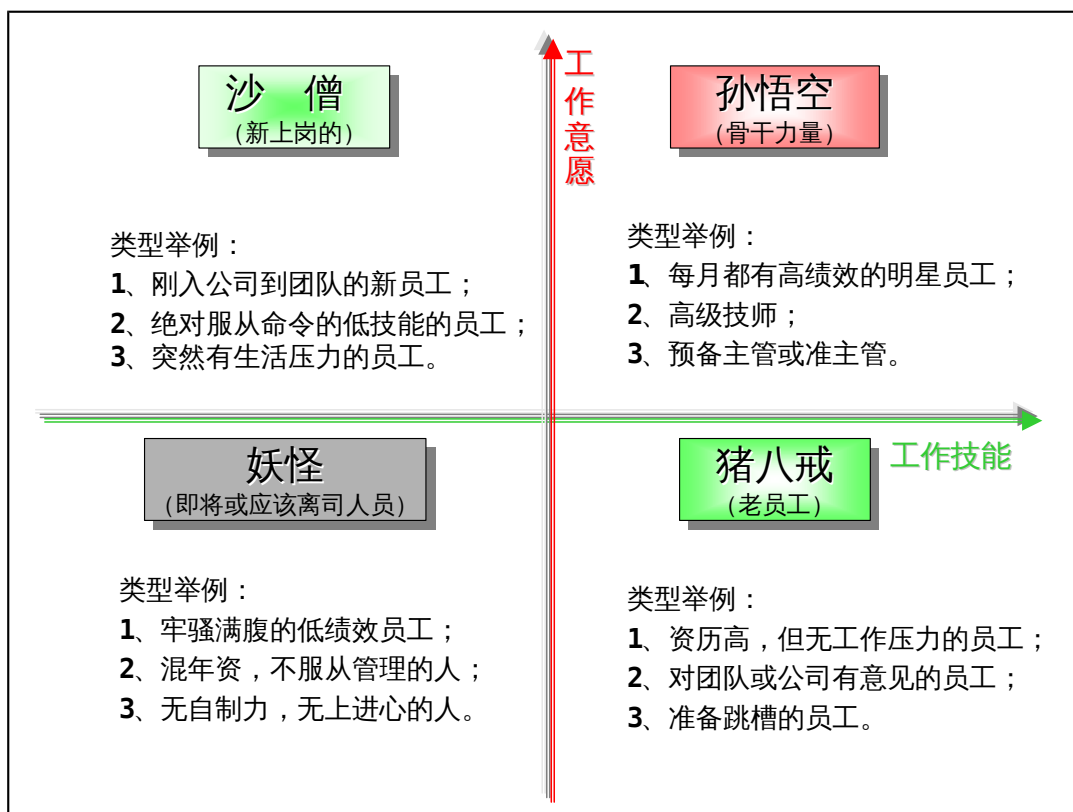
寿险营销工作中的许多问题都可以利用坐标系进行定位分析处理。此法又称波士顿咨询集团法 (Boston Consulting Group model)、波士顿矩阵、四象限分析法。本法的基本原理就是在某件事物的众多元素中选定两个最重要的元素，在平面坐标系中对其进行定位分析确定。这样可使许多模糊不清的问题得以清晰明了，为许多重要的决策提供准确的事实依据，且利于有针对性的改进解决。本篇采集其中一些较为常见的现象作为例子，意在推广这种分析问题的方法，如有雷同，纯属巧合。其中观点仅代表个人意见，权作参考。

## 一、保险客户管理 (CRM) 决策分析图

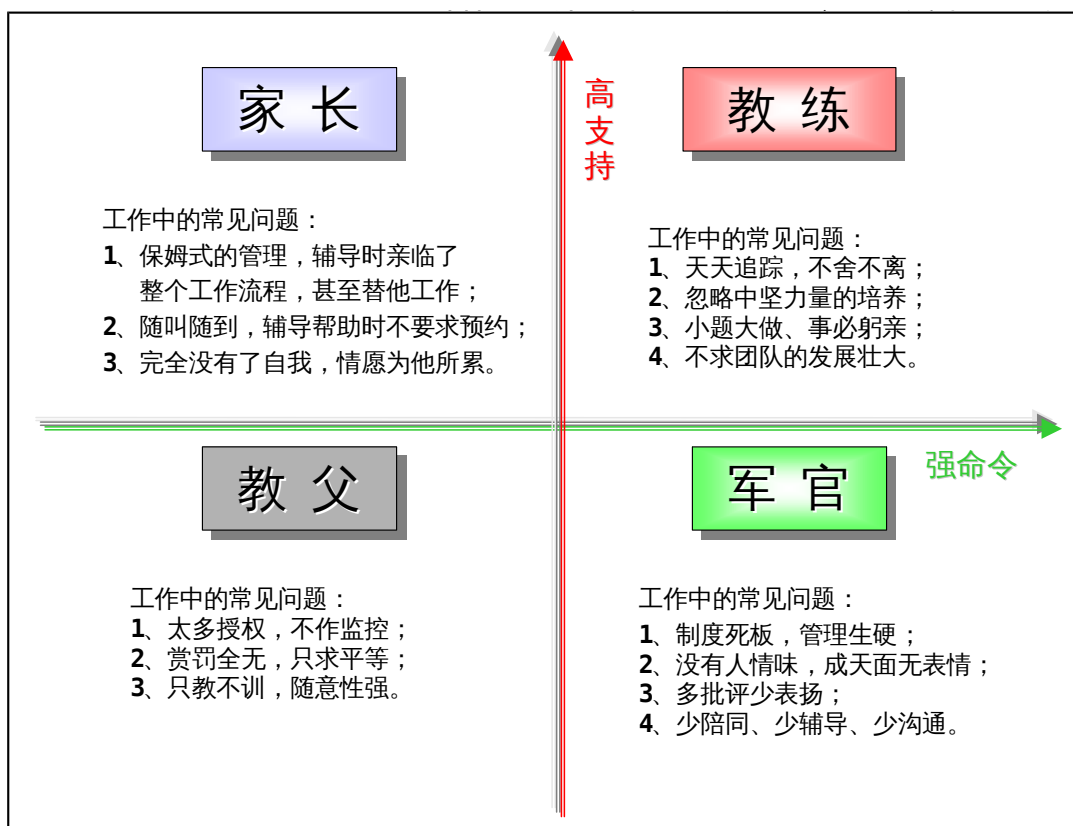


出来了，人世后待会有无数的新的寿险公司把口开安经营无数细分市场，空前的大公司和营销员正面临着前所未有的巨大压力和激烈竞争。许许多多的较为成熟的行业走过的路，保险业同样要经历，例如：有效稳定现有市场、定位经营、细分市场、经营服务的细致化、客户关系管理的长期化、培养客户的忠诚度等等。特别是培养和稳定少儿（明日之星 Star）客户，这将是所有大型公司必须要做的一件大事。如何把以“销售为中心”转型到“以客户为中心”是保险公司即将改革的重点。科学的经营客户将是未来保险公司的经营重点。就此图为各家保险公司，特别是寿险营销员的客户经营管理，提供了最重要指导帮助作用。

## 二、团队中员工的角色定位分析图

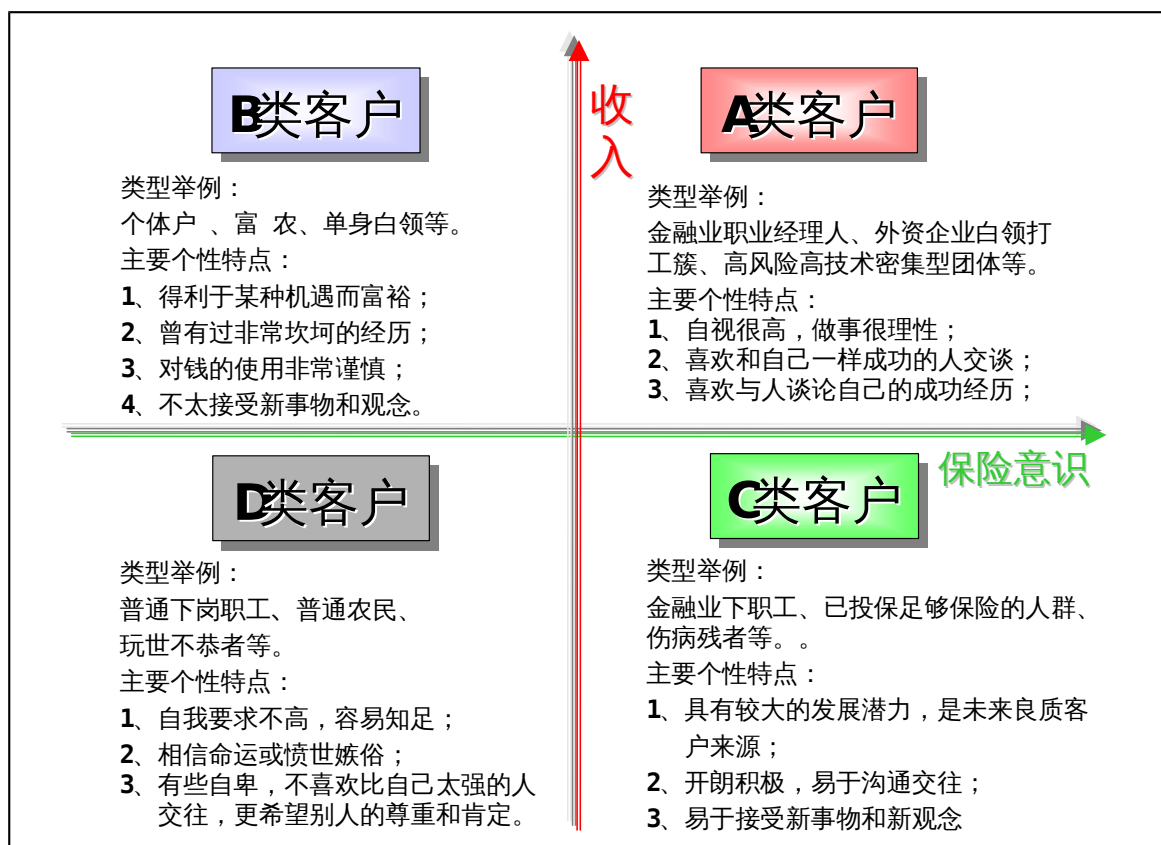


- 1、对于沙僧。**要给予特别的辅导支持，经常委以重任，提供特殊培训机会，以增加他对行业的信心。不断鼓励他的成长进步，并当众表扬他取得的成就，可巧立名目给予特殊奖励，永远以发展的眼光来看待他。
- 2、对于孙悟空。**要不断给他设定更高的目标，激励和放大他的企图心。委以重任，担当团队重要工作，树立标杆。把他当主管和兼职讲师看待，注重维护他的标杆形象，但必须要他严格遵守制度，坚持原则，严惩不待，事后再作解释安慰工作。对于这种属员要多寻找方法，一定懂得怎样管住他。
- 3、对于猪八戒。**要多寻找团队和公司的兴奋点，借以炒作，多制定奖励措施。经常作个别沟通，解决问题和疑问。还可借他之口检讨自己的工作是否真的



### 角色分析及对策：

- 1、**家长式主管**应转变观念，控制管理成本，反省自己，总结管理成效，寻找新的管理方法；多学习和参加培训，大胆放开，以培养属员的自立能力为主。
- 2、**教练式主管**也要适当放开，着重在团队中培养准主管和兼职讲师，尽快壮大团队，培养接班人，大胆授权,要吸取诸葛亮不敌司马懿的教训。
- 3、**教父式主管**应马上拟定制度保证政令的畅通，着重基础管理，多与属员沟通交流，尽量在第一时间发现问题。应有计划的辅导和陪访，随时作好管理脱节的准备。
- 4、**军官式主管**要重新审视营销管理工作的特性，学习培养亲切和蔼的处世态度，以团队为家，把属员当亲人。建立良好的团队文化，倡导权利共享。



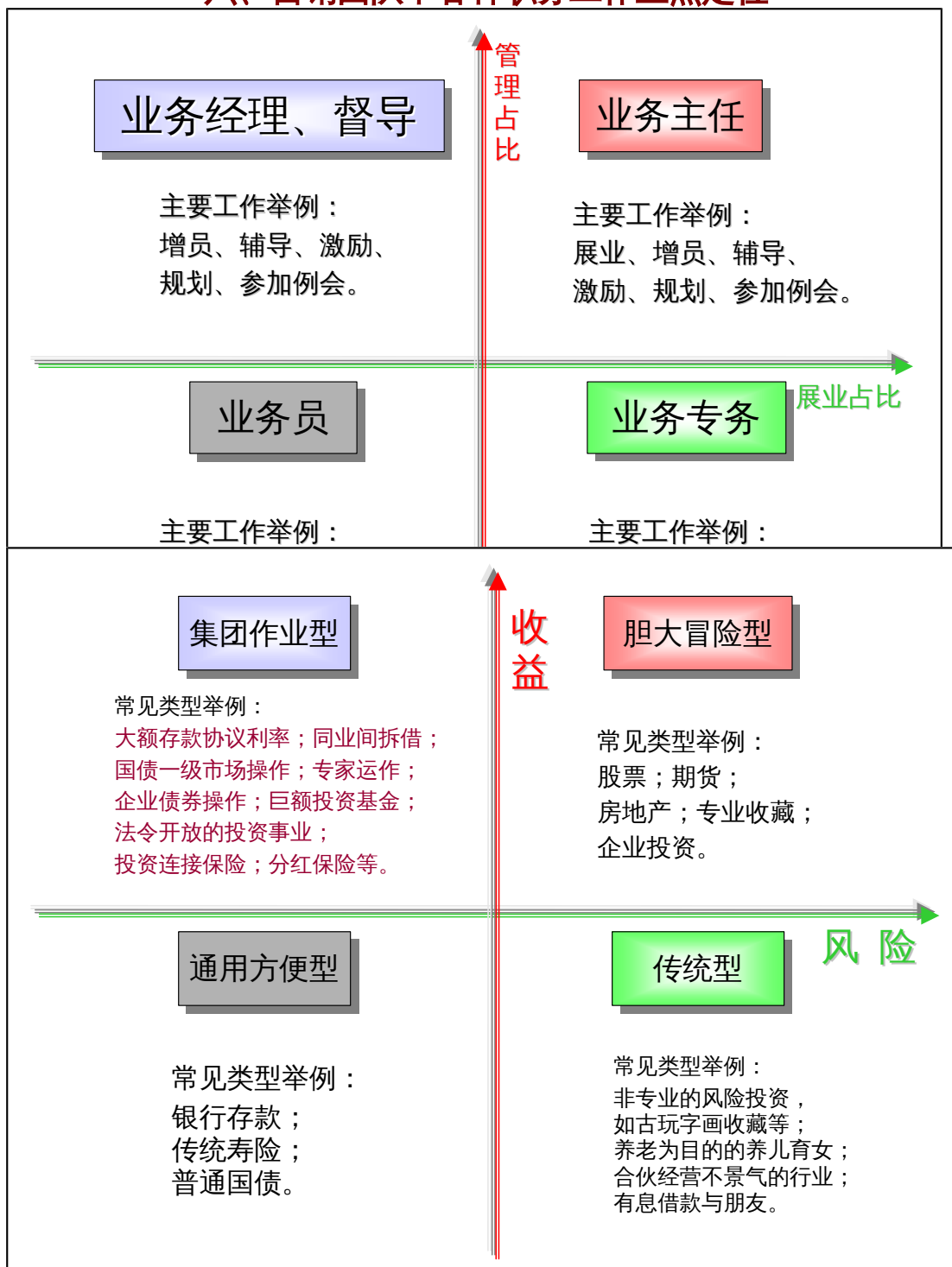
### 角色分析及对策：

- 1、对于 A 类客户，要充满激情，加强专业营销攻势，着重促成技巧，不断提高个人专业水平及形象，做到语调自信，言中有物。
- 2、对于 B 类客户，要多运用创意行销技巧，多方面寻找突破口。保险观念要尽量故事化，感性化，发人深思。产品讲解要通俗易懂，又不缺乏吸引力，减少专业术语，外加例子。
- 3、对于 C 类客户，要及时补充新的保险观念和保险资讯，让他们兴奋不断，进而提出转介绍要求。他们还是增员的最好对象，业内信息也应多多重申，总之让他们成为真正的业外保险通不会错。
- 4、对于 D 类客户也应以诚相待，可有选择的交为朋友，主要是不让他们成为您展业的敌人，相处时不要直接谈保险，多以实际行动自然改变他，不用强求。要相信“人生贫富无定势，思想转变一念间，”让他们升级总会有可能的，但要记住在他们身上花费的时间不宜太多，以免影响您的工作效率。



把上表复制在你工作日志的封面上或贴在床头上，每天依次安排和执行好，绝对会产生巨大而神奇的效果。不信就试试！

### 六、营销团队中各种职务工作重点定位



## 定位分析及运用:

上表中集团作业型和传统型投资给人以深刻启迪与豁然,每个人都希望有风险低、收益高的投资渠道,但总是事与愿违,难以求之。运用上表可检验所有理财的科学性和适用性,有利于人们做出科学的、理智的、积极的投资导向,对投资评估有了清晰的标准认识。也特别适合于展业中帮助客户做投保决定,更有利于人们选择保险类投资,是广大营销员的展业好工具。

另外此种方法还可运用于业务分析、生活观念等等领域,只要运用得当,可产生许多积极的有利于寿险营销工作的方法和结论,为您打开一扇全新的工作方法之门,助上一臂之力。

作者系中国太平洋人寿保险股份有限公司北京分公司一区六部主任吉方生

联系地址:北京市复兴门内大街158号远洋大厦六楼 邮政编码:100031

联系电话:13911856318 010-63966911 66418855

个人E-mail:jifangsheng@vip.sina.com 分公司网址 <http://www.cpiconline.com.cn>

保险从业人员资格证书号码: 19990151040000001904