

# ASI智慧检测如何深度赋能检测站？

车服BU

2021. 12

# 1. 车检行业痛点和检测站经营的难点



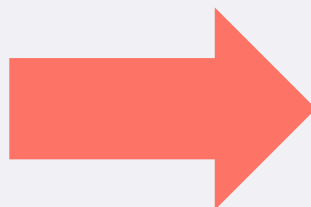
- 车检减免新政
- 车检供需失衡



- 吃不饱  
(客流量大幅度减少，价格战成为主要竞争手段)



- 婆婆多，多个主管部门管理，数据打通难；
- 市场化晚，2014年才开始市场化，历史问题多，很少建立现代化管理制度；
- 拓客难、留客难，没有掌握业务主动权；
- “一放就乱，一管就是死”，数据没有量化、体系没有建立，缺少管理、运营、营销、客服方面的人才、系统和工具；



- 管不好  
(不方便管、不好管、不能管，不知道如何管)



## 2. 检测站数字化、智能化转型的行业背景



- 国家和各地政府部门不断推进“放管服”车检改革，解决群众车辆年检痛点；
- 人工智能技术推动国内企业信息化程度长期持续提升，疫情加速了企业数字化转型升级；
- 移动互联广泛普及，车检行业上下游开始互联网化，数字化是大趋势，车检企业需都向社交化、移动化转型；



### 案例说明：

1、浙江在全国首创的车辆检测“一件事”集成改革任务在2021年7月全面完成。车主在浙江省内任何一家车检站可完成“交钥匙、”一窗办”车检，且平均耗时缩短三分之二；

2、山东1245家机动车检验机构已经实施了“交钥匙”服务，实施率达到90%，在实施“交钥匙”服务后，大约半小时即可完成检验，检验时间减少了30%左右。为降低车辆检测成本，机动车检验机构全部实施了复检免费措施；

3、江苏在开始推广车检改革，比如宿迁车检“一次办”；

### 3. ASI智慧检测系统概述:



为了解决车检行业的痛点和检测站经营的痛点，为了车主创造更好的车检体验，安车作为车检行业龙头，依托在车检方面拥有的丰富技术储备，开发全栈数字化工具——安车智慧检测系统。



安车智慧检测系统（Anche Smart Inspection，简称ASI），旨在助力检测企业数字化、智能化升级，加强检测企业管控，优化内部流程管理、提高营销和服务手段，通过精益管理、精益营销等帮助检测企业降本增效，用技术+资源赋能检测企业多元化增收。



## 4. 安车ASI智慧检测系统的优势

- 1、安车检测是国内机动车检测行业龙头，长期为机动车检测机构提供机动车检测系统和解决方案、积累丰富的车检技术；安车很早就开始研究汽车后市场，在检测站运营和客服业务领域等积累了丰富的行业经验。
- 2、安车覆盖5000+汽车检测和服务站，占比约30%，是全国为数不多的家能够为车检行业提供SAAS级服务供应链和业务运营一体化平台；
- 3、安车智慧检测系统研发团队有十多年的车检行业经验，熟悉车检行业技术标准和政策边界，有省级车检平台研发经验，有集团化检测站管理系统研发实践；
- 4、安车目前已经和各大中型保险公司（中国人保、中国平安、太平洋、中国人寿、国任保险等）、建设银行等进行系统对接，成为保险、银行等大型集团的年检合作渠道。
- 5、安车可以为检测站多元化赋能，并通过合作资源为企业导入二手车检测、停车充电等增量业务。



## 5. 安车ASI智慧检测系统核心功能和理念



### 四大系统 & 六全管理：行业里面超全面的产品和解决方案

- 1、管理系统：**加强过程管控、优化车检流程、缩短车检时间；借助智能化工具，实现智能录入、一键生成报表、减少现场人工工作量，推动无纸化办公，降低办公成本，提升工作效率；通过设置打卡机制，统计员工工作量，实现绩效考核；
- 2、运营系统：**建立数据分析模型，为管理和营销优化和提升提供参考依据；客户画像，增值交易.....
- 3、营销系统：**助力检测站全渠道拓客和全域营销，对内借助ASI检测系统实行全民营销，对外做好客户转介绍，帮助检测站建立客户私域流量池；用各类小程序、小工具增加客户触点和拓客引流；借助智能标签管理系统、做好客户销售线索跟进，借助精细化运营、提升成交转化率；通过以老带新、以高频带低频，产生营销裂变；
- 4、客服系统：**借助系统建立客户信息档案管理体系；借助设计忠诚度、可信度、完整度等管理指标来对客户实行标签化的精细管理，便于大客户跟进和后期精准营销；通过年检、保险等到期提醒、活动推送等和老客户建立互动，增加客户粘性；检测站现场呼叫排队系统和互动机制、检测后客户评价体系，提升客服水平，提高客户满意度；通过老客户经营，实现二次销售和营销裂变。

## 6. ASI智慧检测系统能给检测站带来什

么? 全过程管控: 加强检测站全过程管控、补齐检测站管理短板和漏洞



- 作业全过程优化
- 服务全过程提升
- 收费全过程管控
- 绩效全过程跟踪
- 营销全过程管控
- 运营全过程管控

## 6. 智慧检测系统能给检测站带来什么？

### 6.2 全流程优化：改善和优化检测站流程管理流程、运营流程、营销流程、客服流程等



- 优化管理流程（如优化收费流程等）
- 优化营销流程
- 优化客服流程
- 优化运营流程



## 6. ASI智慧检测系统能给检测站带来什

### 6.3.1 全渠道获客：助力检测站实现全域营销和全渠道获客



### 检测站如何做全域营销和全渠道获客？

对内，借助智慧检测系统做全员营销，如设置营销账户，生成营销专属二维码，公司职员通过各种互联网渠道把各自的营销二维码传播出去，借助圈子和人脉途径来拓展客户，从而实现客户增长；

对外，检测站借助ASI系统做好客户转介绍，如借助车检上下游或者异业联盟等渠道进行客户裂变营销，ASI系统有配套的产品模块：推荐下单、代预约等；另外，ASI系统内置了年检服务接口，这些接口可以与保险公司、银行、物流公司等实现平台对接。

## 6. ASI智慧检测系统能给检测站带来什

### 6.3? 2 ASI智慧检测助力检测站打造客户私域流量池



ASI智慧检测助力检测站打造客户私域流量池，  
 将检测站的营销从过的被动营销变成主动营销，  
 转化过程：**公域流量** → **公域社交** → **私域社交** →  
**私域流量** → **促活转换** → **营销裂变**

- 1, 客户在哪里？如何拓展客户？
- 2, 如何提升客户的转化及如何促成客户营销裂变？

IP打造 → 客户运营 → 流量池 → 营销获客.....



## 6. ASI智慧检测系统能给检测站带来什

### 6.4? 能助力检测站实现全场景留客



- 借助车检预约和上门接车小程序，提前锁定客户；
- 客户资料全记录，标签化管理，加强客户跟进；
- 借助系统的发布促销活动短信、车辆年检、保险到期提醒等，和老客户保持互动，增加客户粘性；
- 对客服全过程跟踪，建立客户评价体系，提升客户满意度。

## 6. ASI智慧检测系统能给检测站带来什么？



### 6.5 能赋能检测站可以实现全方位降本



1. 借助信息化、智能化检测系统和工具，如行驶证智能识别等，节省人工工作量；
2. 借助无纸化办公，降低办公成本；
3. 通过优化车检流程，提升效率节省人工；
4. 借助集成收费系统，一方面杜绝收费漏洞；
5. 数据分析系统，为降低成本提供参考依据；

## 6. ASI智慧检测系统能给检测站带来什么？



### 6.6 全链路增效：智慧检测系统赋能检测站全链路增效



- 通过全域营销，助力检测站打造客户私域流量池，巩固和扩展检测站业务；
- 软件系统+对接保险、银行等第三方合作渠道，实现开源引流的效果；
- 通过精益管理、精益营销，帮助检测站实行均衡车检，车检量最大化；
- 多元化赋能，如通过合作资源为企业导入二手车检测、停车充电等增量业务助力检测站多元化创收。

## 7. ASI智慧检测如何从检测前、检测中、检测后全方位对检测站赋能？

ASI系统在检测前、检测中、检测后对检测站全程赋能，全面提升企业管理、营销和服务能力。



智慧检测系统在检测前、检测中、检测后对检测站全程赋能，全面提升检测企业管理、营销和服务能力：

(1) **检测前：**通过车检预约、上门接车小程序等让检测站直接接触达客户并提前锁定客户；借助全域营销为检测站拓客引流；

(2) **检测中：**通过智能客服系统为客户提供最便捷的体验流程，配套各类显示屏、叫号终端、微信短信等方式及时准确引导用户有序互动；

(3) **检测后：**建立客户档案管理体系，为车主提供当次车况的专家解读，并自动对下次车检进行到期提示；车主可以对检测站的价格和服务等进行点评，检测站借助客户评价体系，不断提升管理和服务水平。

## 8. ASI智慧检测样板客户合作介绍

### 8.1 我们为什么需要打造标杆客户？



为什么需要样板客户？

国内客户有小追大的消费心理；标杆客户在区域市场有辐射影响作用；销售的2/8法则；软件，看不见摸不着，需要从样板客户了解实际应用效果；

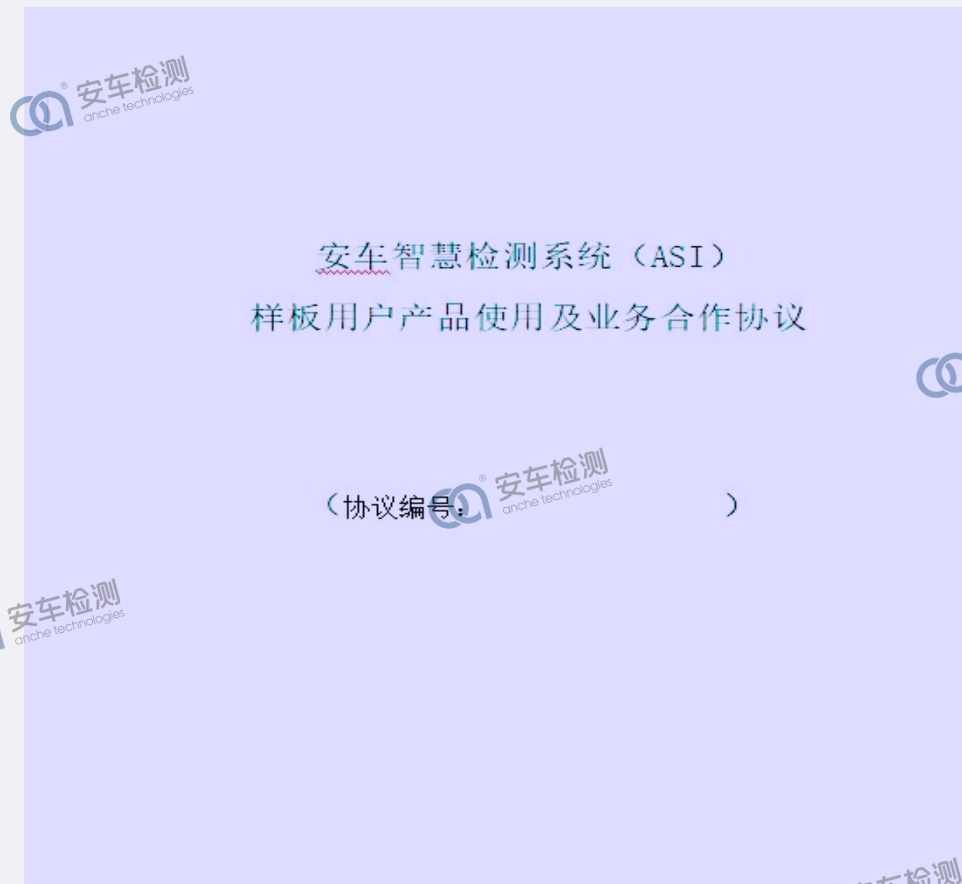
样板客户选择：在区域市场有一定影响力，具备示范效应，并且愿意配合展示；

案例：之前如何开发样板客户的分享；

## 8. ASI智慧检测样板客户合作介绍



### 8.2 样板客户合作详解



我们对样板客户提供哪些支持？

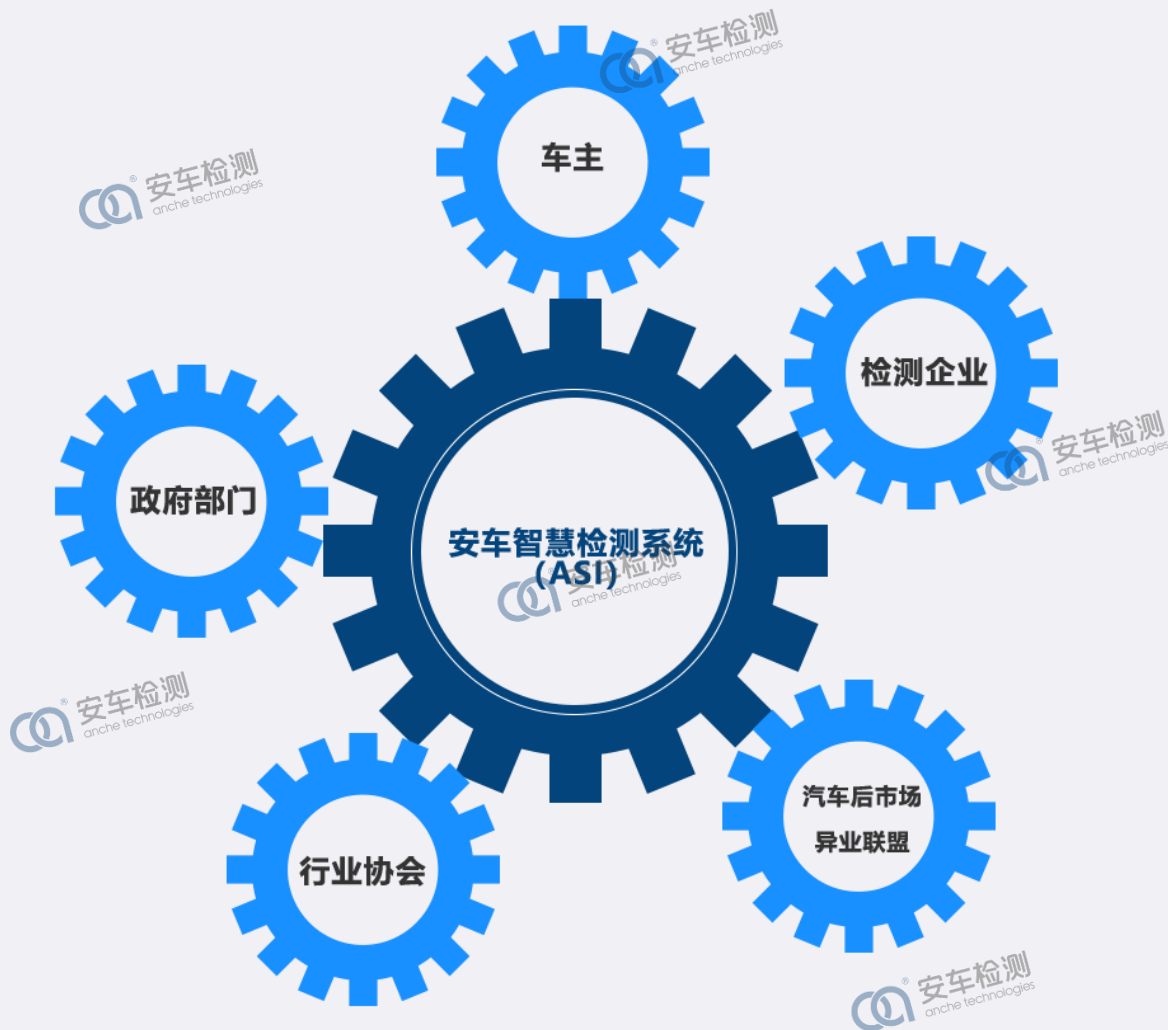
- 1, 提供超优惠的价格支持;
- 2, 技术和培训支持;
- 3, 品牌营销咨询支持;
- 4, 优先导入平台引流客户;
- 5, 多元化创收支持;
- 6, 优先使用公司新研发的产品;
- 7, 汽车后市场其它方面合作 : 如洗车、停车、代驾、充电、二手车等方面的业务

.....

关于样板客户合作具体细节: 请拨打客服热线: 400-7777-266 或联系各地办事处



## 9. ASI智慧检测系统助推检测站共建行业合作共赢的健康生态



安车智慧检测系统逐步在全国各地开始部署和应用，并且与各大中型保险公司（中国人保、中国平安、太平洋、中国人寿、国任保险等）、建设银行等进行系统对接，成为保险、银行等大型集团的年检合作渠道。

未来，智慧检测系统将 与车检行业上下游各个主体协同，共建行业健康生态圈。

## 10. ASI系统如何申请



扫码提交开通申请

中国移动 下午 4:42 89%

安车检测  
anche technologies

### 安车 ASI 系统安装部署预约

选择安车 选择放心

#### 安车 ASI 系统安装部署预约

**\*01. 检测站全称**

请输入内容

**\*02. 检测站地址**

省/市/区/街道

**\*03. 是否为安车检测的检测线产品**

是

否

**\*04. 检测站负责人姓名**

请输入内容

## 11. 联系及反馈

1. 安车智慧检测系统-服务电话和微信：19925194775
2. 安车企业微信客服群
3. 安车客服电话：400-7777-266
4. 与您当地的办事处人员联系



安车智慧检测系统  
在线服务微信号



检测站管理、营销  
和客服探讨公众号



# 感谢聆听！

地址：深圳市南山区学府路63号高新区联合总部大厦35楼  
电话：（0755）86182188      传真：（0755）86182379  
邮箱：anche@anche.cn      网址： www.anche.cn