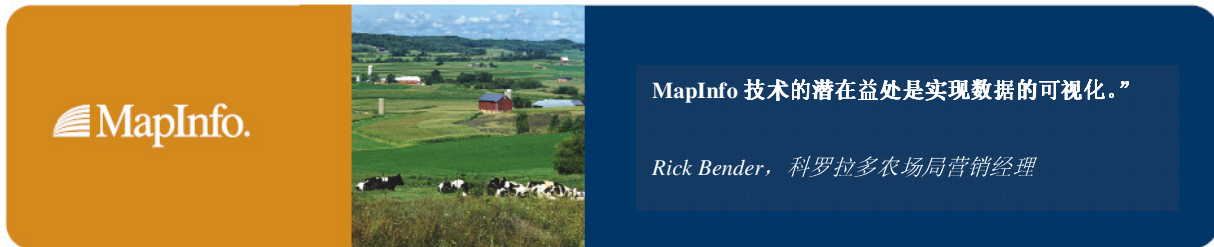


个案研究：科罗拉多农场局

科罗拉多农场局需要一套智能定位（Location Intelligence）解决方案，以便更形象地了解其销售和索赔区域，对业务书进行分析以看清趋势和未开发的潜在市场区域。



挑战

科罗拉多农场局希望确保为其代理人和客户提供最优质的服务。为实现这个目标，科罗拉多农场局需要快速查看代理人和客户的位置，分析趋势以及地理数据之间的关系，并确定有开展新业务机会的地区。

解决方案

MapInfo® Professional®、StreetPro® 和 MapMarker® 为科罗拉多农场局提供了一种方法，帮助代理人快速查看业务册，利用数字地图查明客户的位置并查明有开展业务机会的区域。科罗拉多农场局可以分析代理人旅行更远距离的意愿对他销售额的影响方式等因素，根据每个代理人服务的地理区域拟订更有效的代理合同和报酬方案。

概况

公司

科罗拉多农场局共同保险公司（科罗拉多农场局）成立于 1950 年，当时的宗旨是为科罗拉多农场主提供财产和人身伤害保险，现在向全州的科罗拉多农场局成员提供农场、牧场、住房和汽车保险。这家保险公司的直接保费收入为 6400 万美元，资产总值为 9200 万美元，股本为 2900 万美元。

挑战

科罗拉多农场局希望确保为其代理人和客户提供最优质的服务。为实现这些目标并改进其整体运营效率，科罗拉多农场局业务的多个方面需要智能定位服务。

科罗拉多农场局需要为其代理人提供一种分析业务册的方法，使他们能够看清趋势并轻松瞄准有机会的区域。科罗拉多农场局还希望对与地理分布有关的业务因素进行评估，例如：代理人的旅行意愿对他们的保费收入有何影响；如何针对服务地区的特点（如城市或农村）拟订代理合同和报酬方案；各地区的提成比例；以及重新确定目标营销计划。

成效

对于初入行者，科罗拉多农场局利用 MapInfo Professional、MapMarker Plus 和 StreetPro 对销售和索赔区域进行可视化的演示，帮助代理人就当前客户的位置和潜力做出更快速、信息更充分的决定。这有助于科罗拉多农场局向其客户和代理人提供更好的服务。

科罗拉多农场局还利用 MapInfo® 技术帮助代理人分析他们的业务册。科罗拉多农场局把代理人的业务册显示在数字地图上后，可以快速察看代理人的客户所在的位置，帮助他们看清代理人销售区域的趋势，确定他们可以进一步发展业务的区域。通过这种分析，科罗拉多农场局可以确定不同位置的相似点，帮助代理人瞄准开展新业务潜力最大的区域。科罗拉多农场局还能够利用 MapInfo 智能定位确定代理人走多远路程推销保险。这样以来，科罗拉多农场局就能够判断代理人旅行更远距离的意愿是否直接影响他们的保险销售金额。

MapInfo 的优势

MapInfo 智能定位解决方案便于企业用户使用和实施。科罗拉多农场局等保险业用户能够在没有 GIS 专家的情况下利用定位优势切实地了解客户并向他们进行推销。

智能定位可以在整个组织实施，提高承保、精算、理赔和代理人管理等领域效率、准确性及利润率。科罗拉多农场局利用 MapInfo® Professional®、StreetPro®和 MapMarker®能够为其管理人和代理人提供他们需要的智能定位，帮助他们更好地进行业务决策。

公司总部

纽约特洛伊 12180-8399

One Global View

1.800.327.8627

www.mapinfo.com

“人们大多喜欢形象的信息，因此与一堆表格和数字相比，人们看到可视格式的数据时，效果要好得多。你可以使用 MapInfo®立即看出数据的特征和数据之间的关系，如果看到的只是电子表格，你是辨认不出来的这些信息的。”

Rick Bender, 科罗拉多农场局营销经理

科罗拉多甚至利用 MapInfo 技术评价代理合同和报酬方案。该州的许多地区是广阔的农业区，科罗拉多农场局需要一种替代合同留住这些地区的代理人。科罗拉多农场局明白建立在销量增长基础上的普通销售合同不能适用于这些农村地区，于是采用 MapInfo 智能定位技术分析它在该州农村地区的业务增长情况，快速确定适合采用替代代理合同的地区。

科罗农场局利用它的 MapInfo 智能定位技术帮助确定潜在“业余爱好”型农场主客户的位置，这些人购买小块农场（5-10 英亩）过着农场/牧场式的生活。业务爱好型农场主往往对投资农场赚钱不感兴趣，但他们仍然需要保险。由于关于潜在业余爱好型农场位置的农村数据极难搜集，科罗拉多农场局利用智能定位技术帮助确定潜在的业务爱好型农场主客户。假如有位业务爱好型农场主生活在某个位置，有 5-10 英亩土地，他的邻居们也可能有这么多的土地。科罗拉多农场局利用 MapInfo 对这些位置进行可视化分析，就可以确定潜在的业务爱好型农场主客户的位置。

MapInfo 智能定位技术为科罗拉多农场局提供了理想的竞争状况分析方法。科罗拉多农场局的精算师能够分析竞争对手的费率范围，确定如何在本州的不同地区加强竞争。例如，科罗拉多农场局从代理人那里听说公司在某个地区没有竞争力时，它可以利用 MapInfo 智能定位技术快速确定这个地区的竞争是否有不同的费

率范围。如果科罗拉多农场局的所有竞争对手都把这个范围放到其他费率范围当中，这便解释了价格的差异。科罗拉多农场局正用这种分析方法确保代理人的竞争力。

科罗拉多农场局甚至利用 MapInfo 智能定位技术查验推销工具。例如科罗拉多农场局最近购买了一份据称覆盖整个州的目标邮寄清单。科罗拉多农场局营销经理 Rick Bender 用 MapInfo 绘出邮寄清单上列出的地址时，他立刻意识到这份清单只覆盖本州的一小部分。这个问题很快得以解决，但是如果没有 MapInfo，Bender 可能永远不会意识到推销工具的错误。

“MapInfo 技术的潜在益处是实现数据的可视化，” Bender 说：“人们大多喜欢形象的信息，因此与一堆表格和数字相比，人们看到可视格式的数据时，效果要好得多。你可以使用 MapInfo 立即看出数据的特征和数据之间的关系，如果看到的只是电子表格，你是辨认不出来的这些信息的。”

将来，科罗拉多农场局计划对每年影响科罗拉多的无数冰雹的数据进行分析，确定最容易遭受雹灾的地区，避免在这些地区卖出太多保单。

欲了解关于 MAPINFO 智能定位解决方案的更多信息，请联系 1.800.327.8627。

MapInfo 公司 2005 年版权所有。保留一切权利。

MapInfo、MapInfo 子午线标识、MapInfo Professional、MapMarker Plus 和 StreetPro 是 MapInfo 公司和/或其子公司的商标。本文提到的所有其他产品和服务名称分别是各自持有人的商标。