**车险数据分析平台**

**目标客户**：保险经纪公司

背景：中国车险保险公司的定价话语权基本上由销售渠道如经纪公司所控制。在给客户车险费率定价时，保险公司给予经纪公司很大的灵活度，折扣甚至可以达到50%。对于经纪公司来说，重要的一件事是分析客户的风险进行合理定价，决定保费的折扣。通过GPS数据分析平台，经纪公司可以更加精确地分析客户的驾驶行为、在和保险公司合作时有更大的话语权。同时价格上的折扣可以吸引优质客户。这也是国外一些经纪公司大规模进去车险市场的一个切入点。

**产品核心**：

通过大量数据分析得出客户的驾驶风险和保费折扣。

输入：GPS数据、事故理赔数据、汽车信息和驾驶员信息。

中间阶段：数据清洗🡪数据真伪辨别（删除不合理数据）🡪风险变量提取🡪预测模型

输出：客户风险评级和保费折扣

**产品展示方式：**

网页方式为主

1. B端客户登录，可以上传数据（如有直接数据接口，可实时连接获取）
2. B端客户可以得到各个层次的分析结果：整体、按筛选条件选择的数据、个人

**产品生态系统：**

此类数据分析基于单个车的使用情况和驾驶员的情况，可延展到其他应用领域：

1. 个性化保险产品定制。了解了驾驶员的行踪，知道其活动范围，就可以推测其保险需求，例如经常旅游，去医院等，可以个性化推荐保险产品如旅游保险、重疾保险和医疗保险等。
2. 汽车里程保险（UBI）。根据客户使用车的情况，个性化其车险保单，吸引新客户，提高老客户的留存率。
3. 汽车护理服务。根据客户使用车的情况，和汽车维护机构合作，个性化汽车保养计划。
4. 根据驾驶员行踪，了解起消费情况，经纪公司可以和对应商家合作，个性化推荐外围商品，进行精准营销。

**开发计划：**

1. 实现产品核心的流程化，实现demo版本中的手动和静态部分的自动化。
2. 根据车辆GPS的位置，增加驾驶员活动范围和所去地点的分类和分析，进行用户画像，为产品生态系统的实现打下基础。