新复新逻辑：

1. A类老客户
2. 次年成交复新后为A类老客户
3. 次年营销失败复新后为B类老客户
4. 新车
5. A类新车（自店销售在店投保）次年复新为A类次新车；
6. B类新车（二网销售在店投保）次年复新为B类次新车；
7. C类新车（在店交付，且有保单信息）次年复新为C类次新车；
8. D类新车（无保单信息，仅有完整客户车辆信息）次年复新为D类次新车；

上述ABCD类次新车成交后第二年转为A类老客户，ABC类营销失败则为A类基盘，D类次新车营销失败为C类基盘

1. 在修不在保
2. 客户及车辆信息齐全且有上年保险信息齐全的则为A类在修车；
3. 仅有完整的客户及车辆信息齐全则为B类在修车；
4. 仅有部分的客户及车辆信息齐全则为C类在修车；
5. 上述ABC类在修车成交后为A类老客户，营销失败则根据车龄转成A、B类基盘
6. 基盘
7. A类基盘：车龄在5年内
8. B类基盘：车龄在5年外
9. C类基盘：未成交D类次新车
10. 上述ABC类成交为A类老客户，A、B类基盘营销失败则根据车龄转为A、B类基盘，C类基盘营销失败则为C类基盘

车龄计算需要根据当前年份进行系统自动推算，以5年为基准。

1. 市场业务
2. A类市场业务：自有品牌
3. B类市场业务：非自有
4. 上述市场业务不论成交与否均保持当前客户类别
5. 大客户

新增客户类别“集团大客户”，不论成交与否均保持为集团大客户

1. 员工车
2. 还在职则为员工车，员工车无论成交与否都是员工车
3. 不在职则为C类基盘（PS：前期整理后标记）
4. 试乘试驾车

根据各店试乘试驾车明细进行前期整理，已售试驾车转为A类基盘，未售客户类别还是试驾车。