

易保通 - 新功能 #6504

在线投保工具小程序开发

2024-06-16 20:34 - 宋 姣姣

状态:	已拒绝	开始日期:	2024-06-16
优先级:	紧急	计划完成日期:	
指派给:	宋 姣姣	% 完成:	0%
类别:		预期时间:	0.00 小时
目标版本:		耗时:	0.00 小时
预约开发日期:		详细设计结束时间:	
预计PRD完成时间:		详细设计进度:	
预计PRD开始时间:		预计开发开始时间:	
实际PRD开始时间:		预计开发结束时间:	
实际PRD完成时间:		实际开发开始时间:	
需求设计进度:	0%	实际开发结束时间:	
预计UI设计开始时间:		开发进度:	0%
预计UI设计结束时间:		预计测试开始时间:	
实际UI设计开始时间:		预计测试结束时间:	
实际UI设计结束时间:		实际测试开始时间:	
UI设计进度:	0%	实际测试结束时间:	
详细设计开始时间:		测试进度:	0%

描述
业务场景：国寿财与灵云保服合作，在国寿财的家财险产品中增加增值服务项（齿科服务）见右图。 1、国寿财业务员使用在线投保小程序，录入投保人姓名、电话、身份证，选择产品，然后在线缴费。 2、保费支付成功后，内勤收到消息然后到国寿财保险系统中根据录入信息为其投保。 3、投保成功后，内勤将电子保单上传至系统，系统推送消息齿科专员，由其为用户开通齿科会员卡，用户可登录[灵云保服]公众号进行预约。 4、交易成功后，业务员收到可提现消息。可通过[滚财保]公众号进行佣金的自主提现。 以尊享版举例说明： 业务员在线支付成功后，580元保费进入智尚微信后台，由智尚将保费转给国寿财，国寿财将保费的20%（116元）作为手续费打给君石，君石扣下3%（3.48元）将剩余金额打给滚财；滚财扣除6%（6.96元）作为开票费用，扣除10%（11.6元）作为系统使用流量费。剩余81%（93.96元）留给业务员自主提现。 其中滚财6%的开票费用里扣除1%给智尚，10%的系统使用流量费里扣除5%给智尚。佣金分配详见列表1 说明： 1、需要走君石这一道是因为手续费只能给保代，滚财、智尚没有销售保险的材质。 2、君石为什么把费用给滚财：因为滚财为其提供了软件服务（在线投保小程序），即技术服务费。按单收费。 3、开票比例的底价是5%，多谈的点数归智尚所有。 4、智尚以介绍业务的名义收到滚财6%（1%+5%）的费用 5、在线支付使用智尚的微信支付（手续费0.2%由智尚承担）。 6、所有的开票是专票 问题： 1、在这个业务场景中国寿财会得到什么好处？——国寿财获得保费收入。使用在线投保工具的人是国寿财的业务员及中介公司的业务员。 2、君石以什么名义收这3%，保单是他出的？——君石是智尚的保险经纪人（合同已经签署） 3、智尚以会员费的名义收取客户580元，成为智尚的会员后为其办理家财保险，不需要有买卖保险相关执照吗？——智尚是大保单的投保人，不需要相关执照 4、转账周期是多少，这涉及到开票业务是垫付还是预存，及开票比例。——保费出单是与保司结算，经纪佣金按月结算，无需垫费。 5、因小程序跳转公众号需要是同一主体，所以灵云保服、在线投保小程序、滚财保、微信支付这4个怎么配合？或者不用跳转只提供二维码扫描进入公众号？ ——仅扫小程序码时可以提示关注公众号（需是同一开发平台（5个不同主体））；在小程序里展示公众号二维码让用户长按识别；在小程序里跳转到公众号发表过的文章链接。 一个公众号可关联10个同一主体的小程序，3个非同一直体的小程序。

结合上述情况，在线投保小程序里跳转到灵云保服、滚财保等用扫描公众号二维码方式来处理。
——微信支付，支持小程序和服务号是不同主体的情况，提前在微信支付上申请即可。
——综上所述，在线投保小程序的主体用智尚申请，这样改动最小。

历史记录

- #1 - 2024-06-16 20:34 - 宋姣姣
- 状态从 新建 变更为 UI设计中
- #2 - 2024-06-16 20:34 - 宋姣姣
- 状态从 UI设计中 变更为 UI设计评审
- #3 - 2024-06-16 20:34 - 宋姣姣
- 状态从 UI设计评审 变更为 待开发
- #4 - 2025-05-14 11:10 - 宋姣姣
- 状态从 待开发 变更为 已拒绝

使用分销系统达到效果。这个不做了。

文件

产品图.jpg	316 KB	2024-06-16	宋姣姣
---------	--------	------------	-----