

(12) 按照专利合作条约所公布的国际申请

(19) 世界知识产权组织
国际局

(43) 国际公布日
2019 年 2 月 7 日 (07.02.2019)



(10) 国际公布号
WO 2019/024475 A1

- (51) 国际专利分类号:
G06Q 10/06 (2012.01) **G06Q 40/08** (2012.01)
- (21) 国际申请号: PCT/CN2018/074879
- (22) 国际申请日: 2018 年 1 月 31 日 (31.01.2018)
- (25) 申请语言: 中文
- (26) 公布语言: 中文
- (30) 优先权:
201710643321.7 2017 年 7 月 31 日 (31.07.2017) CN
- (71) 申请人: 平安科技 (深圳) 有限公司 (PING AN TECHNOLOGY (SHENZHEN) CO., LTD.) [CN/CN];
中国广东省深圳市福田区八卦岭八卦三路平安大厦 6 楼, Guangdong 518000 (CN)。
- (72) 发明人: 徐光飞 (XU, Guangfei); 中国广东省深圳市福田区八卦岭八卦三路平安大厦 6 楼, Guangdong 518000 (CN)。
- (74) 代理人: 深圳中一专利商标事务所 (SHENZHEN ZHONGYI PATENT AND TRADEMARK OFFICE);
中国广东省深圳市福田区深南中路 1014 号老特区报社四楼 (5 号信箱), Guangdong 518028 (CN)。
- (81) 指定国 (除另有指明, 要求每一种可提供的国家保护): AE, AG, AL, AM, AO, AT, AU, AZ, BA, BB, BG, BH, BN, BR, BW, BY, BZ, CA, CH, CL, CN, CO, CR, CU, CZ, DE, DJ, DK, DM, DO, DZ, EC, EE, EG, ES, FI, GB, GD, GE, GH, GM, GT, HN, HR, HU, ID, IL, IN, IR, IS, JO, JP, KE, KG, KH, KN, KP, KR, KW, KZ, LA, LC, LK, LR, LS, LU, LY, MA, MD, ME, MG, MK, MN, MW, MX,

(54) Title: BREAKPOINT LIST DISTRIBUTION METHOD AND APPARATUS, AND SERVER AND MEDIUM

(54) 发明名称: 断点名单的分配方法、装置、服务器及介质

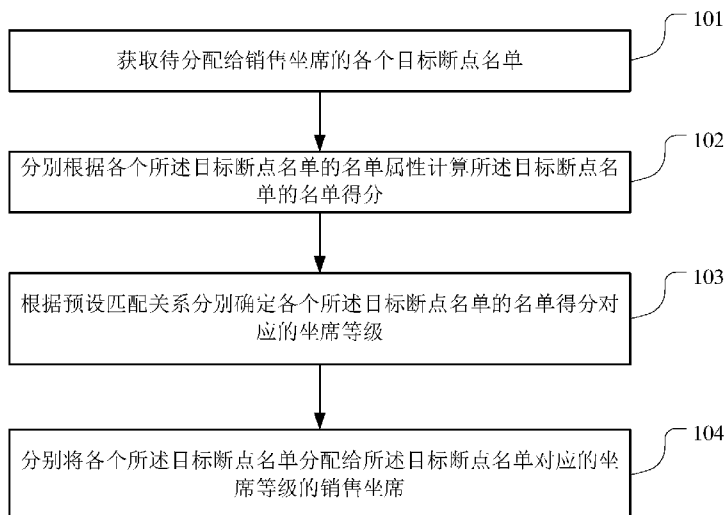


图 1

- 101 Acquire target breakpoint lists to be distributed to a salesperson
102 Respectively calculate, according to a list attribute of each of the target breakpoint lists, a list score of the target breakpoint lists
103 Respectively determine, according to a preset matching relationship, a salesperson level corresponding to the list score of each of the target breakpoint lists
104 Respectively distribute each of the target breakpoint lists to a salesperson at the salesperson level corresponding to each of the target breakpoint lists

(57) Abstract: A breakpoint list distribution method and apparatus, and a server and a medium. The method comprises: acquiring target breakpoint lists to be distributed to a salesperson (101), wherein each of the target breakpoint lists includes more than one list attribute; respectively calculating, according to the list attribute of each of the target breakpoint lists, a list score of the target breakpoint lists (102), wherein the higher the list score, the higher the quality of the target breakpoint list; respectively determining, according to a preset matching relationship, a salesperson level corresponding to the list score of each of the target breakpoint lists

MY, MZ, NA, NG, NI, NO, NZ, OM, PA, PE, PG, PH, PL,
PT, QA, RO, RS, RU, RW, SA, SC, SD, SE, SG, SK, SL,
SM, ST, SV, SY, TH, TJ, TM, TN, TR, TT, TZ, UA, UG,
US, UZ, VC, VN, ZA, ZM, ZW。

(84) 指定国 (除另有指明, 要求每一种可提供的地区
保护): ARIPO (BW, GH, GM, KE, LR, LS, MW, MZ,
NA, RW, SD, SL, ST, SZ, TZ, UG, ZM, ZW), 欧亚 (AM,
AZ, BY, KG, KZ, RU, TJ, TM), 欧洲 (AL, AT, BE, BG,
CH, CY, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, GB, GR, HR, HU,
IE, IS, IT, LT, LU, LV, MC, MK, MT, NL, NO, PL, PT,
RO, RS, SE, SI, SK, SM, TR), OAPI (BF, BJ, CF, CG, CI,
CM, GA, GN, GQ, GW, KM, ML, MR, NE, SN, TD, TG)。

本国际公布:

— 包括国际检索报告 (条约第21条(3))。

(103), wherein the preset matching relationship refers to a correlation between the list score of the breakpoint list and the salesperson level of the salesperson, and the salesperson level is determined by means of list scores of historical breakpoint lists of successful sales of a salesperson; and respectively distributing each of the target breakpoint lists to a salespeople at the salesperson levels corresponding to the target breakpoint lists (104). The method is used to solve the problem of how to rationally distribute breakpoint lists.

(57) 摘要: 一种断点名单的分配方法、装置、服务器及介质, 该方法包括: 获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单 (101), 每个目标断点名单包含一个以上的名单属性; 分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分 (102), 名单得分越高代表目标断点名单的质量越高; 根据预设匹配关系分别确定各个目标断点名单的名单得分对应的坐席等级 (103), 预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系, 其中, 坐席等级通过销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定; 分别将各个目标断点名单分配给目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席 (104)。上述方法用于解决如何进行断点名单的合理分配的问题。

断点名单的分配方法、装置、服务器及介质

[0001] 本申请要求于2017年07月31日提交中国专利局、申请号为201710643321.7、发明名称为“断点名单的分配方法、存储介质和服务器”的中国专利申请的优先权，其全部内容通过引用结合在本申请中。

技术领域

[0002] 本申请属于车险销售技术领域，尤其涉及一种断点名单的分配方法、装置、服务器及介质。

背景技术

[0003] 目前，销售网站上一般会收集用户的断点名单，以求从中挖掘出潜在的销售客户。断点名单是指用户在销售网站上进行浏览等相关操作，且最终未完成交易的数据。例如，在车险销售网站上，车主想知道车险报价，在车险销售网站上录入姓名、车牌、手机等信息进行报价，但并未进行后续的投保操作。后台系统会将类似的数据采集出来，称之为断点名单，后续将这些断点名单提供给销售坐席进行跟进，以促成断点名单中的用户完成购买或交易。

[0004] 这些收集来的断点名单数据量大、属性繁多且质量高低不一，现有的分配方式一般是将这些断点名单随机分配给各个销售坐席。然而，由于不同销售坐席的技能等级各不相同，将相同质量的两个断点名单分别分配给两个技能等级不同的销售坐席时，往往会出现不同的销售结果。

[0005] 因此，如何进行断点名单的合理分配，提高断点名单的销售成功率成为本领域技术人员亟需解决的问题。

发明概述

技术问题

[0006] 本申请实施例提供了一种断点名单的分配方法、装置、服务器及介质，以解决现有技术中难以合理分配断点名单的问题。

问题的解决方案

技术解决方案

- [0007] 本申请实施例的第一方面提供了一种断点名单的分配方法，包括：
- [0008] 获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；
- [0009] 分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；
- [0010] 根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；
- [0011] 分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席；
- [0012] 销售坐席的坐席等级通过以下步骤确定：
- [0013] 获取所述销售坐席历史销售成功的各个第一断点名单的名单得分；
- [0014] 根据各个所述第一断点名单的名单得分确定所述销售坐席分别对各个所述第一断点名单作出的贡献值；
- [0015] 根据确定出的各个所述贡献值的均值确定所述销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。
- [0016] 本申请实施例的第二方面提供了一种断点名单的分配装置，包括：
- [0017] 目标名单获取模块，用于获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；
- [0018] 名单得分计算模块，用于分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；
- [0019] 名单对应等级确定模块，用于根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；
- [0020] 名单分配模块，用于分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席。

[0021] 本申请实施例的第三方面提供了一种服务器，包括存储器以及处理器，所述存储器中存储有可在所述处理器上运行的计算机可读指令，所述处理器执行所述计算机可读指令时实现如第一方面所述的断点名单的分配方法的步骤。

[0022] 本申请实施例的第四方面提供了一种计算机可读存储介质，所述计算机可读存储介质存储有计算机可读指令，所述计算机可读指令被处理器执行时实现如第一方面所述的断点名单的分配方法的步骤。

发明的有益效果

有益效果

[0023] 本申请实施例中，首先，获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；然后，分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；接着，根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；最后，分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席。这样，根据目标断点名单的名单得分与坐席等级之间的对应关系，将各个目标断点名单分别分配给相应坐席等级的销售坐席，可以使得销售坐席的能力与跟进的断点名单的质量相匹配，达到合理分配断点名单的效果，从而提高断点名单的销售成功率和业务转化率。

对附图的简要说明

附图说明

[0024] 图1为本申请实施例中一种断点名单的分配方法一个实施例流程图；

[0025] 图2为本申请实施例中一种断点名单的分配方法步骤102在一个应用场景下的流程示意图；

[0026] 图3为图2对应实施例中步骤201在一个应用场景下的流程示意图；

[0027] 图4为图2对应实施例中步骤201在另一个应用场景下的流程示意图；

[0028] 图5为图2对应实施例中步骤201在另一个应用场景下预先设置预设属性得分的

流程示意图；

[0029] 图6为本申请实施例中一种断点名单的分配方法在一个应用场景下确定坐席等级的流程示意图；

[0030] 图7为本申请实施例中一种断点名单的分配方法步骤104在一个应用场景下的流程示意图；

[0031] 图8为本申请实施例中一种断点名单的分配装置一个实施例结构图；

[0032] 图9为本申请一实施例提供的服务器的示意图。

发明实施例

本发明的实施方式

[0033] 为了说明本申请所述的技术方案，下面通过具体实施例来进行说明。

[0034] 请参阅图1，本申请实施例中一种断点名单的分配方法一个实施例包括：

[0035] 101、获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；

[0036] 本实施例中，当用户在销售网站上进行相关操作之后，最后又没有完成投保的，系统会将这些用户的操作信息收集起来，生成各个断点名单。在将这些断点名单分配至销售坐席之前，需要对这些断点名单的质量进行评估，尽可能在分配断点名单时做到销售坐席的坐席等级与断点名单的质量相匹配，将各个断点名单分配给最合适的销售坐席进行跟进处理，实现断点名单的业务转化最大化。

[0037] 可以理解的是，一般来说，一个优质的断点名单通常具有属性完整的特点，比如第一个断点名单上记录有用户的用户名，第二个断点名单记录有用户的用户名和电话号码。显然，第二个断点名单的名单属性可以帮助销售坐席更顺利地进行销售、完成业务转化，因此第二个断点名单比第一个断点名单要优质。

[0038] 具体地，在车险销售网站的应用场景下，所述目标断点名单可以包括以下列举的名单属性中的一个、两个或多个；比如，所述名单属性为电话号码、车牌号、车架号、发动机号、已报价、已投保、续保或新车险险种。

[0039] 上述的电话号码、车牌号、车架号、发动机号为用户在车险销售网站上录入的联系方式和车辆相关信息。上述的“已报价”这一名单属性是指用户在车辆销售网

站上操作时，车辆销售网站已根据用户的操作提供了某个车险的报价信息，例如展示了车险A的报价页面。上述的“已投保”这一名单属性是指用户在车辆销售网站上已经完成过至少一次的投保，由于这类用户算是“老客户”的一种，因此将“已投保”这一名单属性看做重点的属性信息。上述的“续保”这一名单属性是指用户在车辆销售网站上进行了续保相关操作或者浏览了续保相关的页面。上述的“新车险险种”这一名单属性是指用户在车险销售网站上浏览了新的车险险种，比如，用户已投保或者已浏览过车险B，当用户后续浏览车险销售网站上的车险C时，则本次生成的断点名单中具有“新车险险种”这一名单属性。

[0040] 102、分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；

[0041] 本实施例中，在将各个目标断点名单分配给合适的销售坐席之前，先要计算这些目标断点名单的名单得分，对其质量进行评估，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高，反之，名单得分越低代表所述目标断点名单的质量越低。

[0042] 具体地，如图2所示，上述步骤102可以具体包括：

[0043] 201、计算每个所述目标断点名单的各个名单属性对应的属性得分，所述名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关；

[0044] 202、对各个所述目标断点名单分别执行：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

[0045] 对于上述步骤201，在确定出目标断点名单之后，需要对各个目标断点名单中每个目标断点名单下各自的名单属性分别计算属性得分。例如，共两个目标断点名单，目标断点名单a下具有三个名单属性，分别为a1、a2和a3；目标断点名单b下具有三个名单属性，分别为b1、b2和b3；因此，需要分别计算a1、a2、a3、b1、b2和b3各自对应的属性得分。计算得到的a1、a2和a3对应的属性得分属于目标断点名单a，计算得到的b1、b2和b3对应的属性得分属于目标断点名单b。

[0046] 本实施例中，计算出的名单属性对应的属性得分是用于后续计算各个目标断点名单的名单得分的，而名单得分的高低决定了该目标断点名单的优劣，名单得

分越高，则认为目标断点名单越优质。为此，对于各个名单属性对应的属性得分，要求越有用的名单属性，相应计算得到的属性得分应该越高。

[0047] 因此，在本实施例中，要求计算出的名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关，也即该名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例越大，则其对应的属性得分越高；反之，该名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例越小，则其对应的属性得分越低。可以理解的是，若销售成功的历史断点名单共10个，其中9个断点名单均具有名单属性d，也即90%销售成功的历史断点名单具有该名单属性d，可以认为该名单属性d对历史断点名单的销售成功具有较大帮助；若销售成功的历史断点名单共10个，只有1个断点名单具有名单属性e，也即10%销售成功的历史断点名单具有该名单属性e，此时可以认为该名单属性e对历史断点名单的销售成功帮助较小。毫无疑问，名单属性d相比名单属性e在销售成功的历史断点名单中所占比例更大，相应地，名单属性d对应的属性得分相比名单属性e的也应该更高，比如可以为：名单属性d对应的属性得分为0.9，名单属性e对应的属性得分为0.1。

[0048] 具体地，本实施例可以采用以下两种方法计算名单属性对应的属性得分，如图3和图4所示，这两种方法各有优劣，具体可以根据实际情况进行选择使用。

[0049] 第一种方法：如图3所示，上述步骤201可以包括：

[0050] 301、确定当前需计算属性得分的目标名单属性；

[0051] 302、统计销售成功的历史断点名单中具有所述目标名单属性的断点名单的第一数量；

[0052] 303、计算所述第一数量的断点名单在所述历史断点名单中所占的第一比例；

[0053] 304、根据所述第一比例确定所述目标名单属性对应的属性得分，第一比例越大，则确定出的属性得分越高。

[0054] 对于步骤301，由于对各个目标断点名单下的各个名单属性需要单独计算各自对应的属性得分，因此在计算时，可以采用多线程，每一个线程处理一个名单属性的计算。在一个线程中，将当前需计算属性得分的名单属性确定为目标名单属性。

[0055] 对于步骤302，可以理解的是，系统对于收集回来的断点名单，在将断点名单

分配给销售坐席之后，销售坐席会将这些断点名单处理后的结果反馈给系统。因此系统可以得知历史断点名单中哪些断点名单销售成功，哪些断点名单销售失败。本实施例中，假设系统上销售成功的历史断点名单共100个，步骤302即为统计这100个历史断点名单中有多少个断点名单具有该目标名单属性。由上述内容可知，第一数量的多少可以反映该目标名单属性对断点名单销售成功的帮助程度有多大，第一数量越大，则表明该目标名单属性对断点名单销售成功的帮助程度越大。

[0056] 对于步骤303，假设系统上共100个销售成功的历史断点名单，第一数量为40个，则第一比例为40%。

[0057] 对于步骤304，系统上可以预先设定第一比例与属性得分之间的转换关系。特别地，第一比例的值与属性得分的值之间可以是1:1的关系。也即，第一比例为40%时，则属性得分可以是0.4。本实施例中对于第一比例与属性得分之间的转换关系不作具体限定，但要求第一比例与属性得分之间正相关，即第一比例越大，则确定出的属性得分越高；反之，第一比例越小，则确定出的属性得分越低。

[0058] 第二种方法：如图4所示，上述步骤201可以包括：

[0059] 401、确定当前需计算属性得分的目标名单属性；

[0060] 402、查询与所述目标名单属性对应的预设属性得分；

[0061] 403、将所述预设属性得分确定为所述目标名单属性对应的属性得分。

[0062] 上述步骤401与上述步骤301内容相似，此处不再赘述。

[0063] 对于步骤402，系统上可以预先存储有这些目标名单属性对应的预设属性得分，在需要时，直接在系统上即可查询到该目标名单属性对应的预设属性得分。

[0064] 其中，如图4所示，与所述目标名单属性对应的预设属性得分可以通过以下步骤预先设置：

[0065] 501、定期统计销售成功的历史断点名单中具有所述目标名单属性的断点名单的第二数量；

[0066] 502、计算所述第二数量的断点名单在所述历史断点名单中所占的第二比例；

[0067] 503、根据所述第二比例确定与所述目标名单属性对应的预设属性得分，第二

比例越大，则确定出的预设属性得分越高。

[0068] 对于步骤501~503，系统可以定期进行第二数量的统计，比如每月、每周或每天统计一次。统计第二数量的过程与上述步骤302统计第一数量的过程相似，此处不再赘述。统计该目标名单属性的第二数量之后，相应计算该第二数量的断点名单在所述历史断点名单中所占的第二比例，然后，根据该第二比例确定与所述目标名单属性对应的预设属性得分。其中，本实施例中对于第二比例与预设属性得分之间的转换关系不作具体限定，但要求第二比例与预设属性得分之间正相关，即第二比例越大，则确定出的预设属性得分越高；反之，第二比例越小，则确定出的预设属性得分越低。可见，系统可以定期针对不同的目标名单属性计算和存储相应的预设属性得分，当需要时，查询系统即可得到该目标名单属性对应的预设属性得分。

[0069] 对于步骤403，将查询到的所述预设属性得分确定为所述目标名单属性对应的属性得分。

[0070] 由上述内容可知，第一种方法与第二种方法的对比各有优劣。第一种方法的优点是实时性强，由于每个目标名单属性对应的属性得分均是实时根据系统上的销售成功的历史断点名单数据计算得到，因此计算出的目标名单属性对应的属性得分更准确、实时性更强，但缺点是对系统运算资源的消耗较大；第二种方法的优点是对系统运算资源的消耗较小，系统只需定期根据销售成功的历史断点名单数据预先计算出各个名单属性对应的预设属性得分，并存储起来。当需要获取某个目标名单属性对应的预设属性得分，在系统上查询即可，不需要实时计算，因此对运算资源的消耗较小，但缺点是确定出的目标名单属性对应的属性得分实时性较差，可能存在准确性偏低的问题。

[0071] 由此可知，执行步骤201时，可以根据实际情况选择使用上述第一种方法或第二种方法。

[0072] 为便于理解，当目标断点名单中包含电话号码、车牌号、车架号、发动机号、已报价、已投保、续保或新车险险种等名单属性时，在一个应用场景下，具体这些名单属性对应的属性得分可以相应确定如下：

[0073] 1) 若统计得知所有销售成功的断点名单都有完整的电话号码，则“电话号码”

这一名单属性对应的属性得分可以是1;

[0074] 2) 若统计得知80%销售成功的断点名单都有完整的车牌号, 则“车牌号”这一名单属性对应的属性得分可以是0.8;

[0075] 3) 若统计得知40%销售成功的断点名单都有完整的车三项(车牌号、车架号、发动机号), 则“车三项”这一名单属性对应的属性得分可以是0.4;

[0076] 4) 若统计得知70%销售成功的断点名单均为已报价, 则“已报价”这一名单属性对应的属性得分可以是0.7;

[0077] 5) 若统计得知80%销售成功的断点名单均为已投保, 则“已投保”这一名单属性对应的属性得分可以是0.8;

[0078] 6) 若统计得知60%销售成功的断点名单均为续保, 则“续保”这一名单属性对应的属性得分可以是0.6;

[0079] 7) 若统计得知40%销售成功的断点名单均为新车险险种, 则“新车险险种”这一名单属性对应的属性得分可以是0.4。

[0080] 对于步骤202, 在计算出各个目标断点名单中每个目标断点名单下各个名单属性对应的属性得分之后, 需要分别计算各个目标断点名单的名单得分。一个目标断点名单的名单得分由该目标断点名单下各个名单属性对应的属性得分决定。因此需要对各个所述目标断点名单分别执行确定名单得分的步骤: 根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

[0081] 具体的, 上述步骤202中确定名单得分的方式至少包括以下四种, 可以根据实际情况选择任意一种进行名单得分的确定。

[0082] 方式一: 计算一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分之和作为所述一个目标断点名单的名单得分。比如, 某个目标断点名单下各个属性得分分别为 S_1 、 S_2 、 S_3 、.....、 S_n , 则该目标断点名单的名单得分 $S_{总}=S_1+S_2+S_3+.....+S_n$ 。

[0083] 方式二: 对一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分进行线性累加, 得到第一累加值, 然后, 计算所述第一累加值对所述一个目标断点名单下各个名单属性的均值作为所述一个目标断点名单的名单得分。比如, 某个目标断点名单下各个属性得分分别为 S_1 、 S_2 、 S_3 、.....、 S_n , 则该目标断点名单的第一累加

值为 $S_{加}=S1+S2+S3+.....+Sn$ 。该目标断点名单的名单得分 $S_{均}=S_{加}/n=(S1+S2+S3+.....+Sn)/n$ 。

[0084] 方式三：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分计算所述一个目标断点名单的方差，作为所述一个目标断点名单的名单得分。比如，某个目标断点名单下各个属性得分分别为 $S1$ 、 $S2$ 、 $S3$ 、.....、 Sn ，则该目标断点名单的名单得分 $S_{方差}^2=((S1-S_{均})^2+(S2-S_{均})^2+...+(Sn-S_{均})^2)/n$ ，其中 $S_{均}=(S1+S2+S3+.....+Sn)/n$ 。

[0085] 方式四：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分计算所述一个目标断点名单的标准差，作为所述一个目标断点名单的名单得分。比如，某个目标断点名单下各个属性得分分别为 $S1$ 、 $S2$ 、 $S3$ 、.....、 Sn ，则该目标断点名单的名单得分 $S_{标准差}=\text{上述}S_{方差}^2\text{的开方}$ 。

[0086] 103、根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；

[0087] 可以理解的是，系统可以预先定义好该预设匹配关系，也即预先设定断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系。比如，假设断点名单的名单得分满分10分，名单得分区间为 $[0,10]$ ；坐席等级共分为5级，分别为1级、2级、3级、4级和5级。因此，可以设定：名单得分区间 $[0,2]$ 对应1级坐席等级，名单得分区间 $(2,4]$ 对应2级坐席等级，名单得分区间 $(4,6]$ 对应3级坐席等级，名单得分区间 $(6,8]$ 对应4级坐席等级，名单得分区间 $(8,10]$ 对应5级坐席等级。

[0088] 在计算得到各个目标断点名单对应的名单得分之后，根据预设匹配关系即可确定出各个所述目标断点名单对应的坐席等级。

[0089] 进一步地，如图6所示，本实施例中，销售坐席的坐席等级可以通过以下步骤确定：

[0090] 601、获取所述销售坐席历史销售成功的各个第一断点名单的名单得分；

[0091] 602、根据各个所述第一断点名单的名单得分确定所述销售坐席分别对各个所述第一断点名单作出的贡献值；

[0092] 603、根据确定出的各个所述贡献值的均值确定所述销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。

[0093] 对于步骤601，可以理解的是，系统会记录每个销售坐席的销售记录，包括销售成功的断点名单和销售失败的断点名单。本实施例，可以通过一个销售坐席的历史销售成功的断点名单对该销售坐席的能力进行评估，也即评估该销售坐席的坐席等级。其中，上述的“历史销售成功的断点名单”可以是指一段时间内已销售成功的断点名单，比如上一周销售成功的断点名单；也可以是指该销售坐席所有的已销售成功的断点名单。

[0094] 对于步骤602，由上述内容可知，每个第一断点名单在分配给销售坐席之前均计算了名单得分，一个第一断点名单的名单得分有高有低，名单得分越高且销售成功的第一断点名单，则表明该销售坐席对该第一断点名单销售成功做出的贡献越高，从而可以反映该销售坐席的销售能力。上述销售坐席对各个第一断点名单作出的贡献值，可以由各个第一断点名单的名单得分和满分值计算得到，具体可以将满分值与一个第一断点名单的名单得分的差值确定为该贡献值。比如，假设断点名单的名单得分最高为10分，某个第一断点名单的名单得分为5分，由于该第一断点名单销售成功，则可以认为 $(10-5)=5$ 分为销售坐席对该第一断点名单作出的贡献值。

[0095] 对于步骤603，确定出各个所述第一断点名单对应的贡献值之后，根据这些贡献值的均值确定销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。比如，假设某销售坐席历史销售成功的第一断点名单共 n 个，这些第一断点名单对应的名单得分分别记为 S_1 、 S_2 、.....、 S_n 。则该销售坐席的贡献值均值为 $avg=[(10-S_1)+(10-S_2)+.....+(10-S_n)]/n$ 。可以设定：若均值落入 $[0,2]$ 范围内，则该销售坐席的坐席等级为1级；若均值落入 $(2,4]$ 范围内，则该销售坐席的坐席等级为2级；若均值落入 $(4,6]$ 范围内，则该销售坐席的坐席等级为3级；若均值落入 $(6,8]$ 范围内，则该销售坐席的坐席等级为4级；若均值落入 $(8,10]$ 范围内，则该销售坐席的坐席等级为5级。

[0096] 本实施例中，还可以将各个坐席等级相同的销售坐席归为一个坐席技能组中，比如1级的坐席技能组中包含所有的坐席等级为1级的销售坐席。

[0097] 104、分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席。

[0098] 可以理解的是，在已确定目标断点名单对应的坐席等级，也得知各个销售坐席的坐席等级的情况，即可将各个所述目标断点名单分配给坐席等级相应的销售坐席，完成目标断点名单的合理分配。特别地，若系统上设有上述的坐席技能组，也可以将各个目标断点名单直接分配给坐席等级相应的坐席技能组，然后这些目标断点名单分配到各个坐席技能组后，再由坐席技能组各自分配给各个销售坐席。

[0099] 进一步地，如图7所示，上述步骤104可以包括：

[0100] 701、查找可分配的各个销售坐席中坐席等级与所述目标断点名单对应的坐席等级相同的第一销售坐席；

[0101] 702、若仅查找到一个所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给所述第一销售坐席；

[0102] 703、若查找到两个以上所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给两个以上第一销售坐席中满足预设判断条件最多的第一销售坐席。

[0103] 对于步骤701，比如，某个目标断点名单对应的坐席等级为3级，则从可分配的各个销售坐席中找出坐席等级为3级的销售坐席。

[0104] 对于步骤702，承接上例，如果找到的3级销售坐席仅有一个，则直接将该目标断点名单分配给这个3级销售坐席。

[0105] 对于步骤703，如果查找到2个以上的3级销售坐席，由于一个目标断点名单一般只能分配给一个销售坐席跟进处理，因此需要对这2个以上的3级销售坐席再次进行筛选。面对这种情况，本实施例中预先设置了若干个预设判断条件，这些预设判断条件用于衡量销售坐席与该目标断点名单的用户的契合度。可知，一个销售坐席满足的预设判断条件越多，则表明该销售坐席与该目标断点名单的用户越契合，由该销售坐席跟进该目标断点名单的成功率越高。

[0106] 本实施例中，所述预设判断条件可以包括以下1~5条件中的至少一个：

[0107] 1、判断第一销售坐席的籍贯是否与所述目标断点名单的用户的籍贯相同；

[0108] 2、判断第一销售坐席的常用语言是否与所述目标断点名单的用户的常用语言

相同；

[0109] 3、判断第一销售坐席的年龄与所述目标断点名单的用户的年龄之差是否在预设差值范围内；

[0110] 4、判断第一销售坐席的性别是否与所述目标断点名单的用户的性别相反；

[0111] 5、判断第一销售坐席的受教育程度是否与所述目标断点名单的用户的受教育程度相同。

[0112] 上述条件1~5仅为对预设判断条件的举例说明，而并非是对本实施例具体内容的限定。

[0113] 更进一步地，在某些极端的情况下，若查找到两个以上所述第一销售坐席且所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席存在两个以上，则可以将所述目标断点名单分配给所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席中当前跟进断点名单的任务量最少的一个第一销售坐席，在合理分配的前提下，进一步充分考虑

[0114] 本实施例中，首先，获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；然后，分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；接着，根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；最后，分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席。这样，根据目标断点名单的名单得分与坐席等级之间的对应关系，将各个目标断点名单分别分配给相应坐席等级的销售坐席，可以使得销售坐席的能力与跟进的断点名单的质量相匹配，达到合理分配断点名单的效果，从而提高断点名单的销售成功率和业务转化率。

[0115] 应理解，上述实施例中各步骤的序号的大小并不意味着执行顺序的先后，各过程的执行顺序应以其功能和内在逻辑确定，而不对本申请实施例的实施过程构成任何限定。

[0116] 上面主要描述了一种断点名单的分配方法，下面将对一种断点名单的分配装置

进行详细描述。

[0117] 图8示出了本申请实施例中一种断点名单的分配装置一个实施例结构图。

[0118] 本实施例中，一种断点名单的分配装置包括：

[0119] 目标名单获取模块801，用于获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；

[0120] 名单得分计算模块802，用于分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；

[0121] 名单对应等级确定模块803，用于根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；

[0122] 名单分配模块804，用于分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席。

[0123] 进一步地，销售坐席的坐席等级可以通过以下模块确定：

[0124] 第一得分获取模块，用于获取所述销售坐席历史销售成功的各个第一断点名单的名单得分；

[0125] 贡献值确定模块，用于根据各个所述第一断点名单的名单得分确定所述销售坐席分别对各个所述第一断点名单作出的贡献值；

[0126] 坐席等级确定模块，用于根据确定出的各个所述贡献值的均值确定所述销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。

[0127] 进一步地，所述名单分配模块可以包括：

[0128] 第一坐席查找单元，用于查找可分配的各个销售坐席中坐席等级与所述目标断点名单对应的坐席等级相同的第一销售坐席；

[0129] 第一名单分配单元，用于若仅查找到一个所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给所述第一销售坐席；

[0130] 第二名单分配单元，用于若查找到两个以上所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给两个以上第一销售坐席中满足预设判断条件最多的第一销售坐

席；

[0131] 所述预设判断条件可以包括以下条件中的至少一个：

[0132] 判断第一销售坐席的籍贯是否与所述目标断点名单的用户的籍贯相同；

[0133] 判断第一销售坐席的常用语言是否与所述目标断点名单的用户的常用语言相同；

[0134] 判断第一销售坐席的年龄与所述目标断点名单的用户的年龄之差是否在预设差值范围内；

[0135] 判断第一销售坐席的性别是否与所述目标断点名单的用户的性别相反；

[0136] 判断第一销售坐席的受教育程度是否与所述目标断点名单的用户的受教育程度相同。

[0137] 进一步地，所述断点名单的分配装置还可以包括：

[0138] 条件分配模块，用于若查找到两个以上所述第一销售坐席且所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席存在两个以上，则将所述目标断点名单分配给所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席中当前跟进断点名单的任务量最少的一个第一销售坐席。

[0139] 进一步地，所述名单得分计算模块可以包括：

[0140] 属性得分计算单元，用于计算每个所述目标断点名单的各个名单属性对应的属性得分，所述名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关；

[0141] 名单得分计算单元，用于对各个所述目标断点名单分别执行：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

[0142] 进一步地，所述属性得分计算单元可以包括：

[0143] 第一属性确定子单元，用于确定当前需计算属性得分的目标名单属性；

[0144] 第一数量统计子单元，用于统计销售成功的历史断点名单中具有所述目标名单属性的断点名单的第一数量；

[0145] 第一比例计算子单元，用于计算所述第一数量的断点名单在所述历史断点名单中所占的第一比例；

[0146] 第一得分确定子单元，用于根据所述第一比例确定所述目标名单属性对应的属

性得分，第一比例越大，则确定出的属性得分越高。

[0147] 进一步地，所述属性得分计算单元可以包括：

[0148] 第二属性确定子单元，用于确定当前需计算属性得分的目标名单属性；

[0149] 得分查询子单元，用于查询与所述目标名单属性对应的预设属性得分；

[0150] 第二得分确定子单元，用于将所述预设属性得分确定为所述目标名单属性对应的属性得分；

[0151] 与所述目标名单属性对应的预设属性得分可以通过以下模块预先设置：

[0152] 第二数量统计模块，用于定期统计销售成功的历史断点名单中具有所述目标名单属性的断点名单的第二数量；

[0153] 第二比例计算模块，用于计算所述第二数量的断点名单在所述历史断点名单中所占的第二比例；

[0154] 预设得分确定模块，用于根据所述第二比例确定与所述目标名单属性对应的预设属性得分，第二比例越大，则确定出的预设属性得分越高。

[0155] 进一步地，所述名单得分计算单元可以包括：

[0156] 第一名单得分计算子单元，用于计算一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分之和作为所述一个目标断点名单的名单得分；

[0157] 或

[0158] 累加子单元，用于对一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分进行线性累加，得到第一累加值；

[0159] 第二名单得分计算子单元，用于计算所述第一累加值对所述一个目标断点名单下各个名单属性的均值作为所述一个目标断点名单的名单得分；

[0160] 或

[0161] 第三名单得分计算子单元，用于根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分计算所述一个目标断点名单的方差，作为所述一个目标断点名单的名单得分；

[0162] 或

[0163] 第四名单得分计算子单元，用于根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分计算所述一个目标断点名单的标准差，作为所述一个目标断点名单的名单

得分。

[0164] 进一步地，所述目标断点名单可以包括以下列举的名单属性中的一个、两个或多个；

[0165] 所述名单属性为电话号码、车牌号、车架号、发动机号、已报价、已投保、续保或新车险险种。

[0166] 图9是本申请一实施例提供的服务器的示意图。如图9所示，该实施例的服务器9包括：处理器90以及存储器91，所述存储器91中存储有可在所述处理器90上运行的计算机可读指令92，例如执行断点名单的分配方法的程序。所述处理器90执行所述计算机可读指令92时实现上述各个断点名单的分配方法实施例中的步骤，例如图1所示的步骤101至104。或者，所述处理器90执行所述计算机可读指令92时实现上述各装置实施例中各模块/单元的功能，例如图8所示模块801至804的功能。

[0167] 示例性的，所述计算机可读指令92可以被分割成一个或多个模块/单元，所述一个或者多个模块/单元被存储在所述存储器91中，并由所述处理器90执行，以完成本申请。所述一个或多个模块/单元可以是能够完成特定功能的一系列计算机可读指令段，该指令段用于描述所述计算机可读指令92在所述服务器9中的执行过程。

[0168] 所述服务器9可以是本地服务器、云端服务器等计算设备。所述服务器可包括，但不仅限于，处理器90、存储器91。本领域技术人员可以理解，图9仅仅是服务器9的示例，并不构成对服务器9的限定，可以包括比图示更多或更少的部件，或者组合某些部件，或者不同的部件，例如所述服务器还可以包括输入输出设备、网络接入设备、总线等。

[0169] 所述处理器90可以是中央处理单元(Central Processing Unit, CPU)，还可以是其他通用处理器、数字信号处理器 (Digital Signal Processor, DSP)、专用集成电路 (Application Specific Integrated Circuit, ASIC)、现成可编程门阵列 (Field-Programmable Gate Array, FPGA) 或者其他可编程逻辑器件、分立门或者晶体管逻辑器件、分立硬件组件等。通用处理器可以是微处理器或者该处理器也可以是任何常规的处理器等。

[0170] 所述存储器91可以是所述服务器9的内部存储单元，例如服务器9的硬盘或内存。所述存储器91也可以是所述服务器9的外部存储设备，例如所述服务器9上配备的插接式硬盘，智能存储卡（Smart Media Card, SMC），安全数字（Secure Digital, SD）卡，闪存卡（Flash Card）等。进一步地，所述存储器91还可以既包括所述服务器9的内部存储单元也包括外部存储设备。所述存储器91用于存储所述计算机可读指令以及所述服务器所需的其它程序和数据。所述存储器91还可以用于暂时地存储已经输出或者将要输出的数据。

[0171] 另外，在本申请各个实施例中的各功能单元可以集成在一个处理单元中，也可以是各个单元单独物理存在，也可以两个或两个以上单元集成在一个单元中。上述集成的单元既可以采用硬件的形式实现，也可以采用软件功能单元的形式实现。

[0172] 所述集成的单元如果以软件功能单元的形式实现并作为独立的产品销售或使用时，可以存储在一个计算机可读取存储介质中。基于这样的理解，本申请的技术方案本质上或者说对现有技术做出贡献的部分或者该技术方案的全部或部分可以以软件产品的形式体现出来，该计算机软件产品存储在一个存储介质中，包括若干指令用以使得一台计算机设备（可以是个人计算机，服务器，或者网络设备等）执行本申请各个实施例所述方法的全部或部分步骤。而前述的存储介质包括：U盘、移动硬盘、只读存储器（Read-Only Memory, ROM）、随机存取存储器（Random Access Memory, RAM）、磁碟或者光盘等各种可以存储程序代码的介质。

[0173] 以上所述，以上实施例仅用以说明本申请的技术方案，而非对其限制；尽管参照前述实施例对本申请进行了详细的说明，本领域的普通技术人员应当理解：其依然可以对前述各实施例所记载的技术方案进行修改，或者对其中部分技术特征进行等同替换；而这些修改或者替换，并不使相应技术方案的本质脱离本申请各实施例技术方案的精神和范围。

权利要求书

- [权利要求 1] 一种断点名单的分配方法，其特征在于，包括：
- 获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；
- 分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；
- 根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；
- 分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席；
- 销售坐席的坐席等级通过以下步骤确定：
- 获取所述销售坐席历史销售成功的各个第一断点名单的名单得分；
- 根据各个所述第一断点名单的名单得分确定所述销售坐席分别对各个所述第一断点名单作出的贡献值；
- 根据确定出的各个所述贡献值的均值确定所述销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。
- [权利要求 2] 如权利要求1所述的断点名单的分配方法，其特征在于，所述分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席包括：
- 查找可分配的各个销售坐席中坐席等级与所述目标断点名单对应的坐席等级相同的第一销售坐席；
- 若仅查找到一个所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给所述第一销售坐席；
- 若查找到两个以上所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给两个以上第一销售坐席中满足预设判断条件最多的第一销售坐席。
- [权利要求 3] 如权利要求2所述的断点名单的分配方法，其特征在于，所述预设判

断条件包括以下条件中的至少一个：

判断第一销售坐席的籍贯是否与所述目标断点名单的用户的籍贯相同

；

判断第一销售坐席的常用语言是否与所述目标断点名单的用户的常用语言相同；

判断第一销售坐席的年龄与所述目标断点名单的用户的年龄之差是否在预设差值范围内；

判断第一销售坐席的性别是否与所述目标断点名单的用户的性别相反

；

判断第一销售坐席的受教育程度是否与所述目标断点名单的用户的受教育程度相同。

[权利要求 4] 如权利要求3所述的断点名单的分配方法，其特征在于，所述断点名单的分配方法还包括：

若查找到两个以上所述第一销售坐席且所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席存在两个以上，则将所述目标断点名单分配给所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席中当前跟进断点名单的任务量最少的一个第一销售坐席。

[权利要求 5] 如权利要求1至4任一项所述的断点名单的分配方法，其特征在于，所述分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分包括：

计算每个所述目标断点名单的各个名单属性对应的属性得分，所述名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关；

对各个所述目标断点名单分别执行：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

[权利要求 6] 一种断点名单的分配装置，其特征在于，包括：

目标名单获取模块，用于获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；

名单得分计算模块，用于分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；

名单对应等级确定模块，用于根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；

名单分配模块，用于分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席。

[权利要求 7]

根据权利要求6所述的断点名单的分配装置，其特征在于，第一坐席查找单元，用于查找可分配的各个销售坐席中坐席等级与所述目标断点名单对应的坐席等级相同的第一销售坐席；

第一名单分配单元，用于若仅查找到一个所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给所述第一销售坐席；

第二名单分配单元，用于若查找到两个以上所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给两个以上第一销售坐席中满足预设判断条件最多的第一销售坐席

[权利要求 8]

根据权利要求7所述的断点名单的分配装置，其特征在于，所述预设判断条件包括以下条件中的至少一个：

判断第一销售坐席的籍贯是否与所述目标断点名单的用户的籍贯相同；

判断第一销售坐席的常用语言是否与所述目标断点名单的用户的常用语言相同；

判断第一销售坐席的年龄与所述目标断点名单的用户的年龄之差是否在预设差值范围内；

判断第一销售坐席的性别是否与所述目标断点名单的用户的性别相反；

判断第一销售坐席的受教育程度是否与所述目标断点名单的用户的受教育程度相同。

[权利要求 9] 根据权利要求8所述的断点名单的分配装置，其特征在于，还包括：条件分配模块，用于若查找到两个以上所述第一销售坐席且所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席存在两个以上，则将所述目标断点名单分配给所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席中当前跟进断点名单的任务量最少的一个第一销售坐席。

[权利要求 10] 根据权利要求6至9任一项所述的断点名单的分配装置，其特征在于，还包括：
属性得分计算单元，用于计算每个所述目标断点名单的各个名单属性对应的属性得分，所述名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关；
名单得分计算单元，用于对各个所述目标断点名单分别执行：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

[权利要求 11] 一种服务器，其特征在于，包括存储器以及处理器，所述存储器中存储有可在所述处理器上运行的计算机可读指令，所述处理器执行所述计算机可读指令时实现如下步骤：
获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；
分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；
根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；
分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席；

销售坐席的坐席等级通过以下步骤确定：

获取所述销售坐席历史销售成功的各个第一断点名单的名单得分；

根据各个所述第一断点名单的名单得分确定所述销售坐席分别对各个所述第一断点名单作出的贡献值；

根据确定出的各个所述贡献值的均值确定所述销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。

[权利要求 12] 根据权利要求11所述的服务器，其特征在于，所述分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席包括：

查找可分配的各个销售坐席中坐席等级与所述目标断点名单对应的坐席等级相同的第一销售坐席；

若仅查找到一个所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给所述第一销售坐席；

若查找到两个以上所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给两个以上第一销售坐席中满足预设判断条件最多的第一销售坐席。

[权利要求 13] 根据权利要求12所述的服务器，其特征在于，所述预设判断条件包括以下条件中的至少一个：

判断第一销售坐席的籍贯是否与所述目标断点名单的用户的籍贯相同；

判断第一销售坐席的常用语言是否与所述目标断点名单的用户的常用语言相同；

判断第一销售坐席的年龄与所述目标断点名单的用户的年龄之差是否在预设差值范围内；

判断第一销售坐席的性别是否与所述目标断点名单的用户的性别相反；

判断第一销售坐席的受教育程度是否与所述目标断点名单的用户的受教育程度相同。

[权利要求 14] 根据权利要求13所述的服务器，其特征在于，所述处理器执行所述计

计算机可读指令时，还实现如下步骤：

若查找到两个以上所述第一销售坐席且所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席存在两个以上，则将所述目标断点名单分配给所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席中当前跟进断点名单的任务量最少的一个第一销售坐席。

[权利要求 15] 根据权利要求11至14任一项所述的服务器，其特征在于，所述分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分包括：

计算每个所述目标断点名单的各个名单属性对应的属性得分，所述名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关；

对各个所述目标断点名单分别执行：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

[权利要求 16] 一种计算机可读存储介质，所述计算机可读存储介质存储有计算机可读指令，其特征在于，所述计算机可读指令被至少一个处理器执行时实现如下步骤：

获取待分配给销售坐席的各个目标断点名单，每个目标断点名单包含一个以上的名单属性；

分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分，名单得分越高代表所述目标断点名单的质量越高；

根据预设匹配关系分别确定各个所述目标断点名单的名单得分对应的坐席等级，所述预设匹配关系是指断点名单的名单得分与销售坐席的坐席等级之间的对应关系，其中，所述坐席等级通过所述销售坐席历史销售成功的断点名单的名单得分确定；

分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席；

销售坐席的坐席等级通过以下步骤确定：

获取所述销售坐席历史销售成功的各个第一断点名单的名单得分；

根据各个所述第一断点名单的名单得分确定所述销售坐席分别对各个所述第一断点名单作出的贡献值；

根据确定出的各个所述贡献值的均值确定所述销售坐席的坐席等级，所述均值越高，则所述销售坐席的坐席等级越高。

[权利要求 17] 根据权利要求16所述的计算机可读存储介质，其特征在于，所述分别将各个所述目标断点名单分配给所述目标断点名单对应的坐席等级的销售坐席包括：

查找可分配的各个销售坐席中坐席等级与所述目标断点名单对应的坐席等级相同的第一销售坐席；

若仅查找到一个所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给所述第一销售坐席；

若查找到两个以上所述第一销售坐席，则将所述目标断点名单分配给两个以上第一销售坐席中满足预设判断条件最多的第一销售坐席。

[权利要求 18] 根据权利要求17所述的计算机可读存储介质，其特征在于，所述预设判断条件包括以下条件中的至少一个：

判断第一销售坐席的籍贯是否与所述目标断点名单的用户的籍贯相同；

判断第一销售坐席的常用语言是否与所述目标断点名单的用户的常用语言相同；

判断第一销售坐席的年龄与所述目标断点名单的用户的年龄之差是否在预设差值范围内；

判断第一销售坐席的性别是否与所述目标断点名单的用户的性别相反；

判断第一销售坐席的受教育程度是否与所述目标断点名单的用户的受教育程度相同。

[权利要求 19] 根据权利要求18所述的计算机可读存储介质，其特征在于，所述计算机可读指令被至少一个处理器执行时，还实现如下步骤：

若查找到两个以上所述第一销售坐席且所述满足预设判断条件最多的

第一销售坐席存在两个以上，则将所述目标断点名单分配给所述满足预设判断条件最多的第一销售坐席中当前跟进断点名单的任务量最少的一个第一销售坐席。

[权利要求 20] 根据权利要求16-19任一项所述的计算机可读存储介质，其特征在于，所述分别根据各个所述目标断点名单的名单属性计算所述目标断点名单的名单得分包括：

计算每个所述目标断点名单的各个名单属性对应的属性得分，所述名单属性的属性得分的高低与所述名单属性在销售成功的历史断点名单中所占比例的大小正相关；

对各个所述目标断点名单分别执行：根据一个目标断点名单下计算得到的各个属性得分确定所述一个目标断点名单的名单得分。

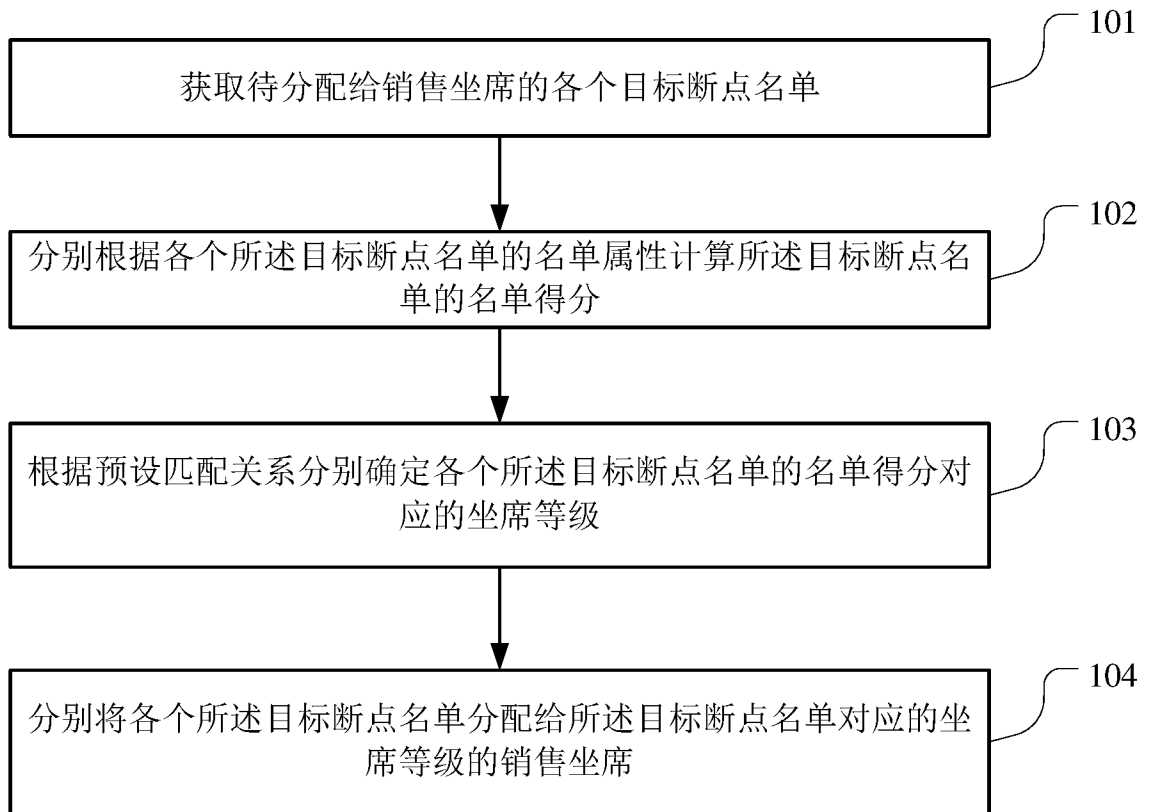


图 1

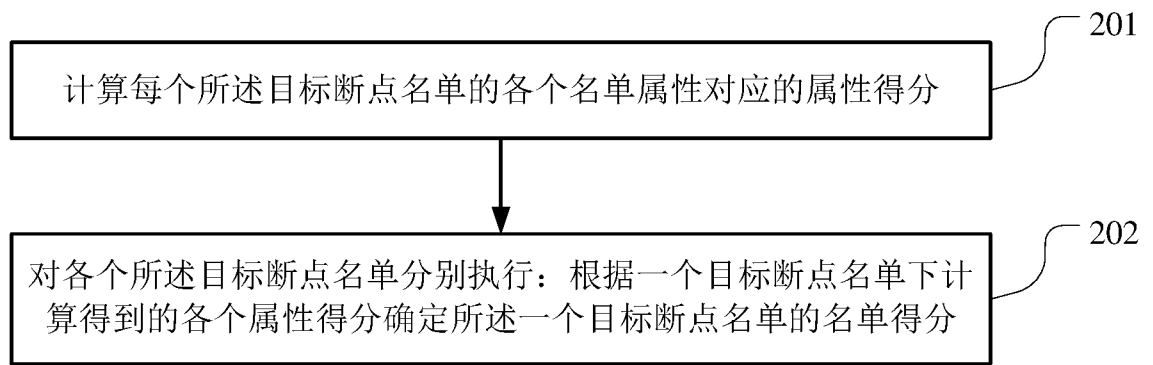


图 2

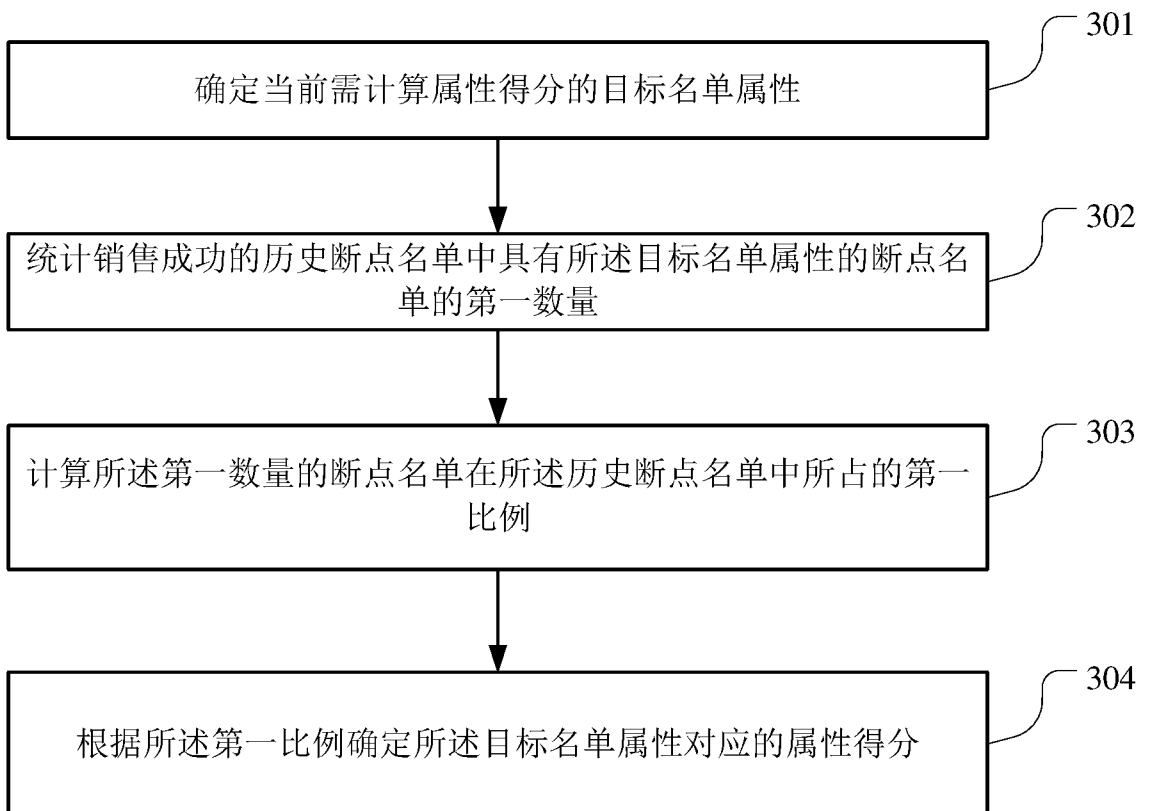


图 3

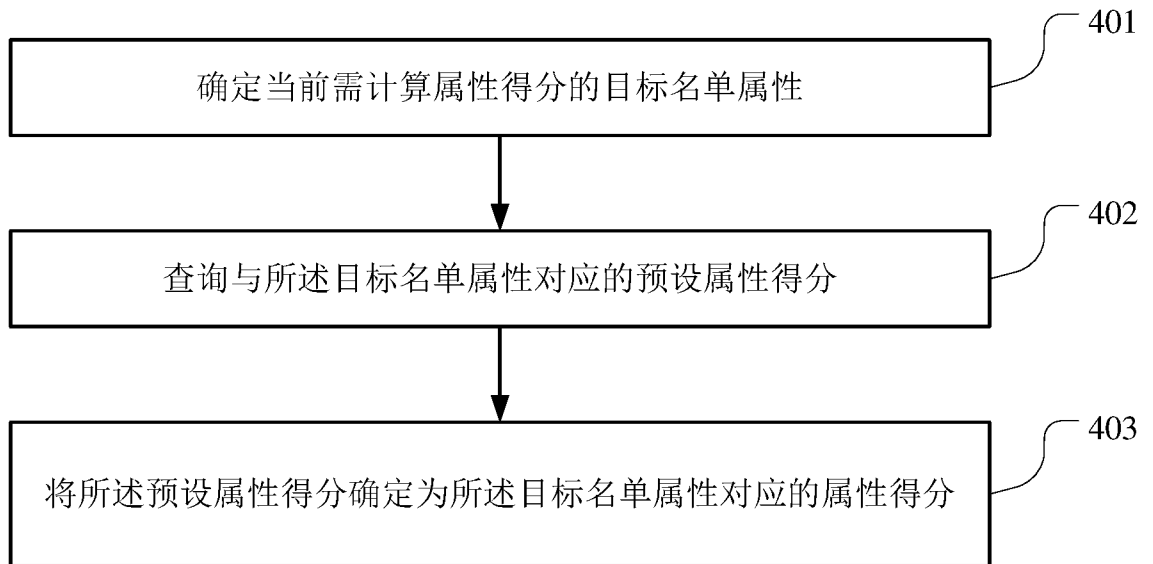


图 4

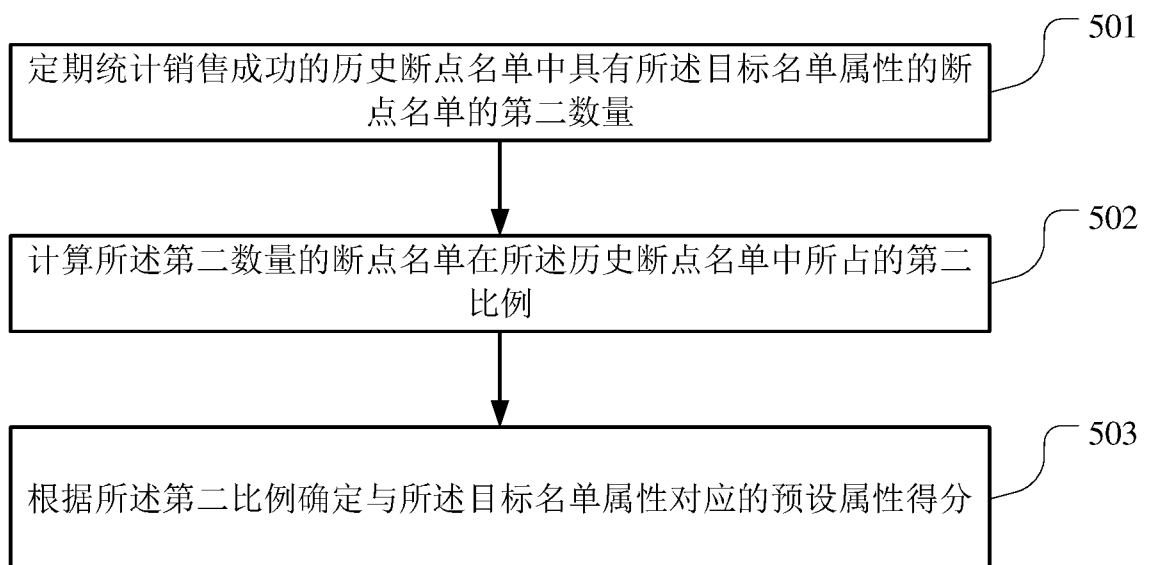


图 5

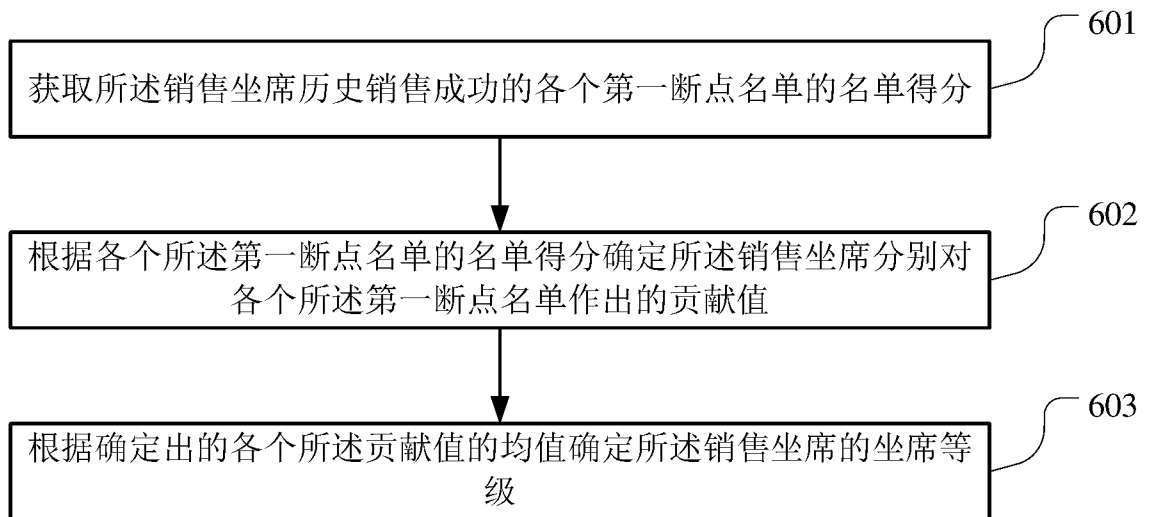


图 6

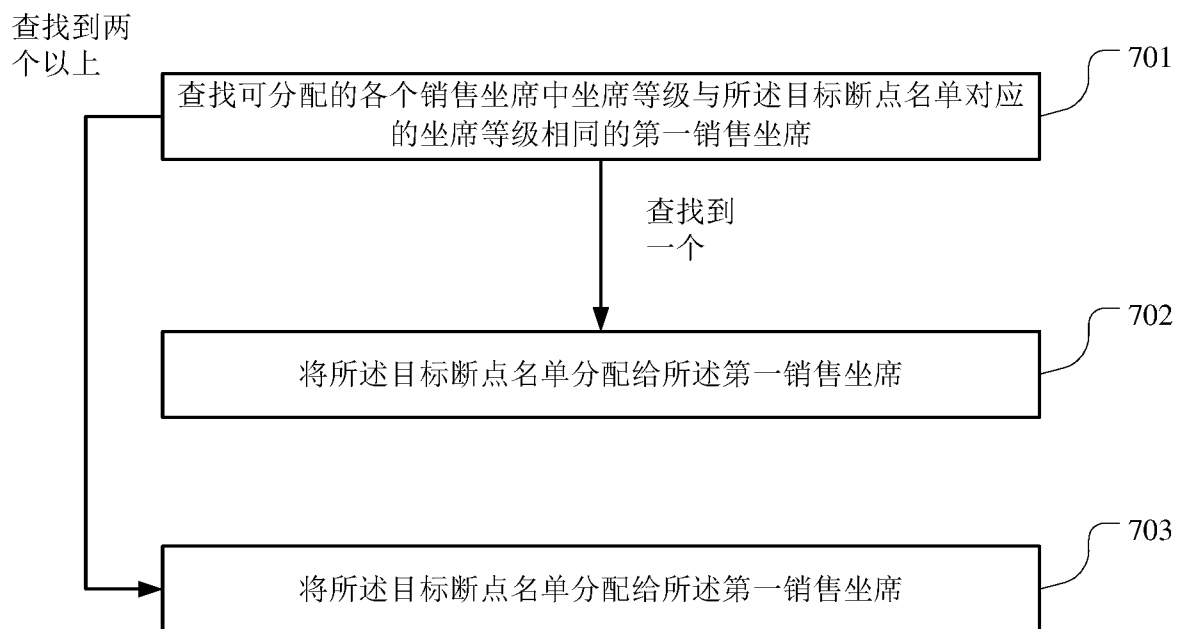


图 7

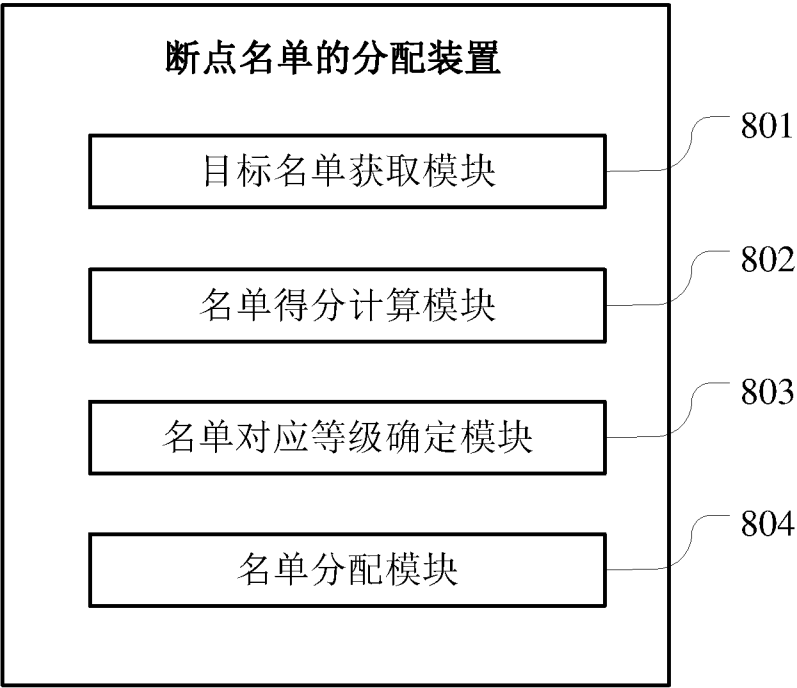


图 8

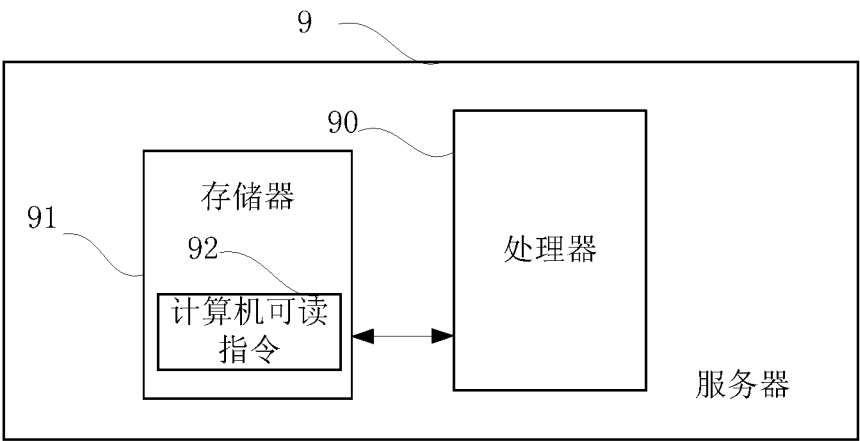


图 9

INTERNATIONAL SEARCH REPORT

International application No.
PCT/CN2018/074879

A. CLASSIFICATION OF SUBJECT MATTER

G06Q 10/06 (2012.01) i; G06Q 40/08 (2012.01) i

According to International Patent Classification (IPC) or to both national classification and IPC

B. FIELDS SEARCHED

Minimum documentation searched (classification system followed by classification symbols)

G06Q; G06F

Documentation searched other than minimum documentation to the extent that such documents are included in the fields searched

Electronic data base consulted during the international search (name of data base and, where practicable, search terms used)

WPI, EPODOC, CNPAT, CNKI, IEEE: 断点, 潜在客户, 坐席, 分配, 销售, 等级, 匹配, 配对, breakpoint, potential, customer, service, distribution, sales, level, match, pair

C. DOCUMENTS CONSIDERED TO BE RELEVANT

Category*	Citation of document, with indication, where appropriate, of the relevant passages	Relevant to claim No.
Y	CN 105243559 A (SHANGHAI YINTIANXIA TECHNOLOGY CO., LTD.) 13 January 2016 (13.01.2016), description, paragraphs [0044]-[0106], [0129] and [0131], and figures 1 and 2	1-20
Y	CN 106169121 A (SHANGHAI CTRIP COMMERCE CO., LTD.) 30 November 2016 (30.11.2016), description, paragraphs [0060]-[0070]	1-20
A	CN 106357943 A (GUANGDONG ESHORE TECHNOLOGY CO., LTD.) 25 January 2017 (25.01.2017), entire document	1-20
A	CN 106803193 A (CASIO COMPUTER CO., LTD.) 06 June 2017 (06.06.2017), entire document	1-20

☐ Further documents are listed in the continuation of Box C.

☒ See patent family annex.

* Special categories of cited documents:	“T” later document published after the international filing date or priority date and not in conflict with the application but cited to understand the principle or theory underlying the invention
“A” document defining the general state of the art which is not considered to be of particular relevance	“X” document of particular relevance; the claimed invention cannot be considered novel or cannot be considered to involve an inventive step when the document is taken alone
“E” earlier application or patent but published on or after the international filing date	“Y” document of particular relevance; the claimed invention cannot be considered to involve an inventive step when the document is combined with one or more other such documents, such combination being obvious to a person skilled in the art
“L” document which may throw doubts on priority claim(s) or which is cited to establish the publication date of another citation or other special reason (as specified)	“&” document member of the same patent family
“O” document referring to an oral disclosure, use, exhibition or other means	
“P” document published prior to the international filing date but later than the priority date claimed	

Date of the actual completion of the international search 27 April 2018	Date of mailing of the international search report 08 May 2018
Name and mailing address of the ISA State Intellectual Property Office of the P. R. China No. 6, Xitucheng Road, Jimenqiao Haidian District, Beijing 100088, China Facsimile No. (86-10) 62019451	Authorized officer TANG, Yingyan Telephone No. (86-10) 53961367

INTERNATIONAL SEARCH REPORT
Information on patent family members

International application No.
PCT/CN2018/074879

Patent Documents referred in the Report	Publication Date	Patent Family	Publication Date
CN 105243559 A	13 January 2016	None	
CN 106169121 A	30 November 2016	None	
CN 106357943 A	25 January 2017	None	
CN 106803193 A	06 June 2017	CN 106682951 A	17 May 2017
		US 2016162950 A1	09 June 2016
		CN 103106598 A	15 May 2013
		US 2013124321 A1	16 May 2013
		JP 2013232242 A	14 November 2013
		JP 2015172970 A	01 October 2015
		JP 2013105265 A	30 May 2013
		JP 2016170822 A	23 September 2016
		JP 2014160480 A	04 September 2014
		JP 2013120431 A	17 June 2013

国际检索报告

国际申请号

PCT/CN2018/074879

A. 主题的分类

G06Q 10/06(2012.01)i; G06Q 40/08(2012.01)i

按照国际专利分类(IPC)或者同时按照国家分类和IPC两种分类

B. 检索领域

检索的最低限度文献(标明分类系统和分类号)

G06Q; G06F

包含在检索领域中的除最低限度文献以外的检索文献

在国际检索时查阅的电子数据库(数据库的名称, 和使用的检索词(如使用))

WPI, EPODOC, CNPAT, CNKI, IEEE: 断点, 潜在客户, 坐席, 分配, 销售, 等级, 匹配, 配对, breakpoint, potential, customer, service, distribution, sales, level, match, pair

C. 相关文件

类 型*	引用文件, 必要时, 指明相关段落	相关的权利要求
Y	CN 105243559 A (上海银天下科技有限公司) 2016年 1月 13日 (2016 - 01 - 13) 说明书第[0044]-[0106], [0129], [0131]段、图1-2	1-20
Y	CN 106169121 A (上海携程商务有限公司) 2016年 11月 30日 (2016 - 11 - 30) 说明书第[0060]-[0070]段	1-20
A	CN 106357943 A (广东亿迅科技有限公司) 2017年 1月 25日 (2017 - 01 - 25) 全文	1-20
A	CN 106803193 A (卡西欧计算机株式会社) 2017年 6月 6日 (2017 - 06 - 06) 全文	1-20

☐ 其余文件在C栏的续页中列出。☒ 见同族专利附件。

* 引用文件的具体类型:

“A” 认为不特别相关的表示了现有技术一般状态的文件

“E” 在国际申请日的当天或之后公布的在先申请或专利

“L” 可能对优先权要求构成怀疑的文件, 或为确定另一篇引用文件的公布日而引用的或者因其他特殊理由而引用的文件 (如具体说明的)

“O” 涉及口头公开、使用、展览或其他方式公开的文件

“P” 公布日先于国际申请日但迟于所要求的优先权日的文件

“T” 在申请日或优先权日之后公布, 与申请不相抵触, 但为了理解发明之理论或原理的在后文件

“X” 特别相关的文件, 单独考虑该文件, 认定要求保护的发明不是新颖的或不具有创造性

“Y” 特别相关的文件, 当该文件与另一篇或者多篇该类文件结合并且这种结合对于本领域技术人员为显而易见时, 要求保护的发明不具有创造性

“&” 同族专利的文件

国际检索实际完成的日期

2018年 4月 27日

国际检索报告邮寄日期

2018年 5月 8日

ISA/CN的名称和邮寄地址

中华人民共和国国家知识产权局(ISA/CN)
中国北京市海淀区蓟门桥西土城路6号 100088

传真号 (86-10)62019451

受权官员

唐楹琰

电话号码 86-(10)-53961367

国际检索报告
关于同族专利的信息

国际申请号

PCT/CN2018/074879

检索报告引用的专利文件			公布日 (年/月/日)	同族专利			公布日 (年/月/日)
CN	105243559	A	2016年 1月 13日	无			
CN	106169121	A	2016年 11月 30日	无			
CN	106357943	A	2017年 1月 25日	无			
CN	106803193	A	2017年 6月 6日	CN	106682951	A	2017年 5月 17日
				US	2016162950	A1	2016年 6月 9日
				CN	103106598	A	2013年 5月 15日
				US	2013124321	A1	2013年 5月 16日
				JP	2013232242	A	2013年 11月 14日
				JP	2015172970	A	2015年 10月 1日
				JP	2013105265	A	2013年 5月 30日
				JP	2016170822	A	2016年 9月 23日
				JP	2014160480	A	2014年 9月 4日
				JP	2013120431	A	2013年 6月 17日

表 PCT/ISA/210 (同族专利附件) (2015年1月)