

2020广汽丰田丰云行APP双十一嗨翻购物节

- ◆ **品牌名称:** 广汽丰田
- ◆ **所属行业:** 汽车及交通运输类
- ◆ **执行时间:** 2020.11.04-12.24
- ◆ **参选类别:** 汽车及交通运输类

背景

2019年双十一以**多维度**促进销售力度通过丰狂购车节新车政策、新能源车保值回购，打造线上年度盛典。
累计曝光**157万人次**，参与人数**38万**，收集线索**1.4万条**，促成新车销售**0.7万台**。



目标

**2020年继续打造专属爆款双十一活动，
促进平台销售，拉动DLR销量。**

本次双十一活动结合对内**资源置换**
设置主、分会场，多维度多板块进行**拉新促活**，促进销售达成

主会场

● 主会场以四大板块引爆双十一活动



1元秒杀

再度引爆秒杀热潮
吸引用户，助力商城消费



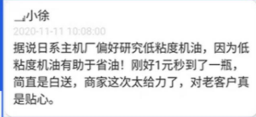
拼团

以高价值原厂用品及服务为噱头
开展拼团



众筹

航空特别版为噱头打造车型众筹
以及VIP充值券助力终端销售



评论区

汇聚用户好评分享
吸引围观及关注

分会场

● 分会场丰云店铺&DLR优惠重磅来袭



丰云店铺

丰云店铺入驻分会场
多方位展示店铺特色



DLR优惠

DLR响应活动优惠政策
调动用户消费

合作形式 (对内)

联动全国销售店开展**资源置换**，以H5形式开展销售店分会场
由总部助力，销售店开设丰云店铺，拉动**线上销售**，实现销售达成

丰云体系

资源置换

DLR

每家销售店可获价值**10万元**资源

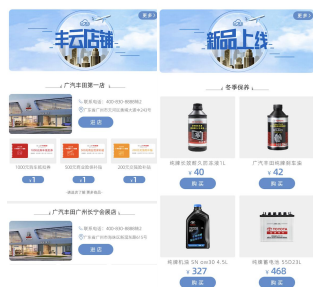
每家店最低在线销售**50台**

端口开发



进行丰云店铺端口开发
开发后可供销售店进驻

店铺页面设计



由总部统一页面主视觉
及整体设计

总部广宣资源



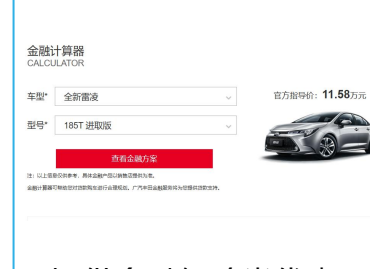
总部提供广宣资源对
丰云店铺进行对外传播

购车优惠



每家销售店提供**5**-
1***元**购车优惠

金融保险优惠



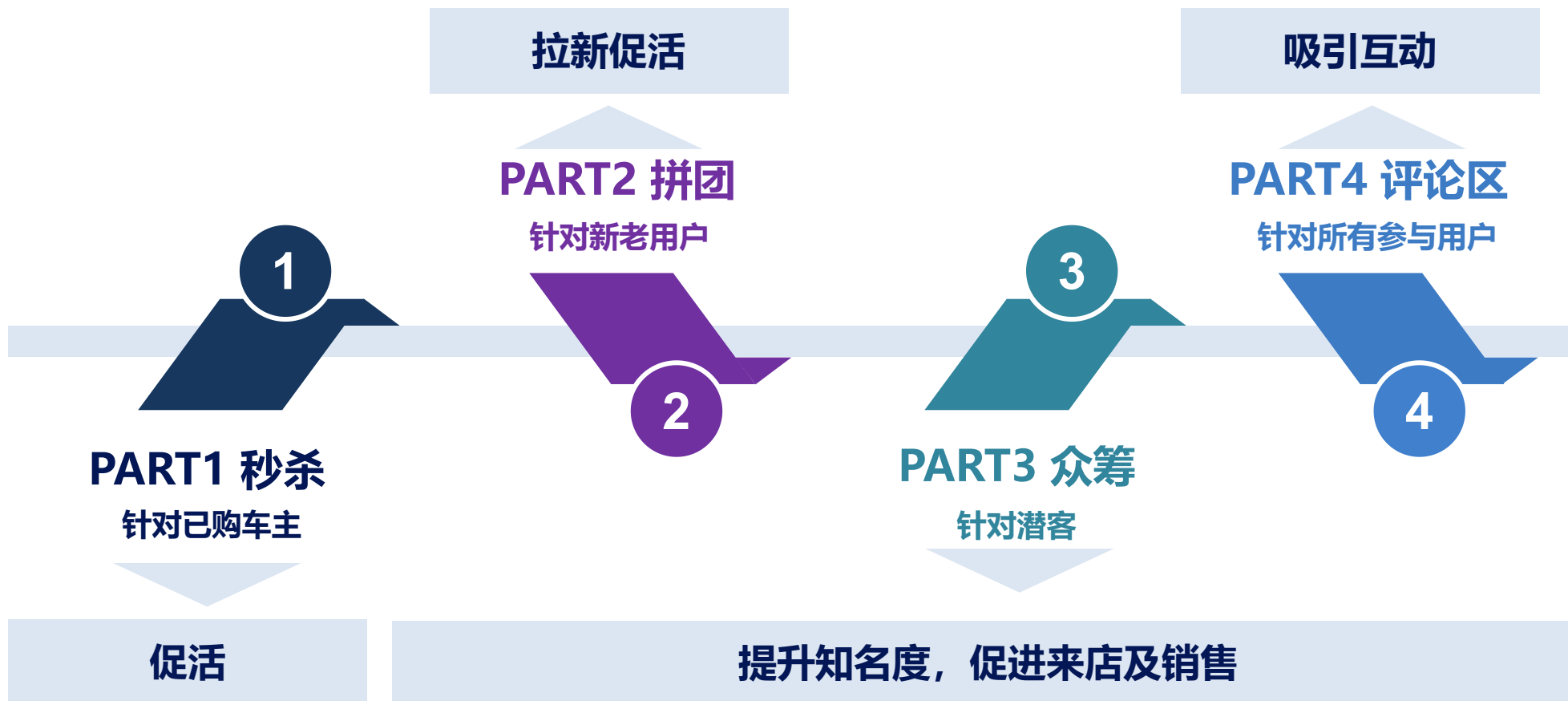
提供金融保险类优惠
(每家销售店自主设定优惠
力度)

保养服务优惠



提供保养服务类优惠
(每家销售店自主设定优惠
力度)

四大板块针对不同用户进行活动设置，实现拉新促活，提升商城及新车销售



活动设计的主会场/分会场以H5的形式展示



主会场



请进店了解 更多商品



分会场

以车型及VIP充值券两大众筹形式多维度，多样化满足用户需求
 促进车型销售同时，吸引用户持续到店，提升销售店销量

航空特别版车型众筹

以航空特别版车型为众筹噱头



促进车型销售

VIP充值券众筹

以VIP充值返还高价值现金券/用品券为噱头



吸引持续到店，促进DLR销售

主会场

规划

众筹

秒杀

拼团

评论区

采用秒杀来实现用户促活：对丰云行老车主进行分类，依据不同细分人群的特征，选取针对性的秒杀商品，吸引用户参与，提升活跃度

① 1年内新车主

人群特征：对于汽车保养需求较小(首保免费)，但一般会在半年内配齐汽车用品；

选品方向：汽车用品通用券、手机座充等标配车品。



② 1-5年车龄车主

人群特征：爱惜车辆，注重车辆保养，关注服务质量，会优先选择原厂维保产品和服务；

选品方向：a.保养工时券、机油、滤清器等高频消耗品；b.冬季汽车保养产品。



③ 5年以上车龄车主

人群特征：车辆存在深度养护需求，但车主对车辆的重视程度降低，会尝试更便宜的非原厂维保产品；

选品方向：a.置换购车补贴、轮胎、电瓶等深度保养产品；b.冬季汽车保养产品。



④ 沉睡用户

人群特征：主要为凯美瑞、汉兰达等车型车主，对于线上小额的优惠不敏感，重视服务和商品购买体验；

选品方向：福袋、盲盒等趣味性产品。



以利益点+猜字的系列创意海报，为秒杀活动进行预热，吸引关注

丰云行双十一
秒杀那么

惊喜大 一元抢购

「心选好物·永不落幕！」
活动即将开始
请下载丰云行app
或登录广汽丰田线上商城小程序

丰云行双十一
拼团真的

低价好物 真香无敌

「心选好物·永不落幕！」
活动即将开始
请下载丰云行app
或登录广汽丰田线上商城小程序

丰云行双十一
热店如此

百店好礼 壕气冲天

「心选好物·永不落幕！」
活动即将开始
请下载丰云行app
或登录广汽丰田线上商城小程序

丰云行双十一
众筹有点

独家心选 酷不可言

「心选好物·永不落幕！」
活动即将开始
请下载丰云行app
或登录广汽丰田线上商城小程序

主会场

规划

众筹

秒杀

拼团

评论区

拼团作为对秒杀活动的补充，用拼人气的形式，弥补拼手速的不足，选品上采用高价值产品，刺激顾客拉人成团，裂变传播

老车主拼团福利



忠诚车主



双十一会场

好物来团

原厂用品

限时



【限量200份】流媒体后视镜（含DVR）兑换券

5人成团 | 已拼99件

*适用车型：威兰达、凯美瑞、雷凌、C-HR

¥198 原价2900

49% [马上拼](#)

用超值产品维系：老车主拼团，尊享超值原厂用品或服务

限时



【限量200份】360度全景影像系统兑换券

5人成团 | 已拼99件

*适用车型：威兰达、凯美瑞、雷凌、C-HR

¥198 原价3400

49% [马上拼](#)

360度全景影像系统

限时



【限量300份】1000元汽车深度养护券

5人成团 | 已拼99件

*适用车型：全车系

¥198 原价1000

49% [马上拼](#)

深度养护套餐

限时



【限量300份】1000元轮胎券（换2条使用）

5人成团 | 已拼99件

*适用车型：全车系

¥198 原价1000

49% [马上拼](#)

1000元轮胎券

限时



【限量200份】流媒体后视镜（含DVR）兑换券

5人成团 | 已拼99件

*适用车型：威兰达、凯美瑞、雷凌、C-HR

¥198 原价2900

49% [马上拼](#)

流媒体后视镜

- 目标客户：丰云行各车龄的车主；
- 商品原价：约2***元；
- 拼团价格：1**元；
- 组团人数：5人成团

专设评论区，用户好评分享，形成互动 引起关注围观，吸引购买

小徐
2020-11-11 10:08:00
据说日系主机厂偏好研究低粘度机油，因为低粘度机油有助于省油！刚好1元秒到了一瓶，简直是白送，商家这次太给力了，对老客户真是贴心。

小章
2020-11-11 12:09:00
本来是参加了4s店的优惠活动，工作人员说厂家也有活动，赶紧来看看，还挺吸引人的，如果不是限购，还真想都收入囊中，最后秒了个除菌套装，期待尽早收货！

林乐
2020-11-11 12:10:00
上次的秒杀盲袋还记忆犹新，竟然猝不及防又来个surprise，人品爆发又抢到了，丰云行app对我也太好了吧，会介绍给朋友让更多人支持广汽丰田！

王林
2020-11-11 11:07:00
第一次参加丰云行的双11活动，本以为只是一场平平无奇的网购活动，没想到就这样被种草了，比平时省下不少钱，还在老婆面前嘚瑟了一番~

匿名用户
本月订单，抢到了1元1000抵扣券，nice，活动很棒！
6小时前 回复

匿名用户
刚保养完，下次记得活动再保养了。
7小时前 回复

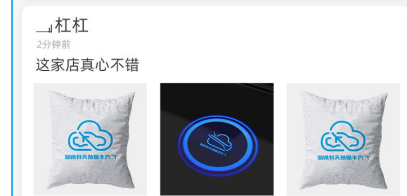
天涯若彼“凌”
很开心抢到了原产券500。赞广丰，赞风云行！！
昨天 18:03:37 回复

匿名用户
期待
昨天 09:42:38 回复



张三
2分钟前
这家店真心不错，这样大家效率就高多了

、
2分钟前
想起了当幸福来敲门里面那一段



发表您的评论，最多15个字..... 发表

评论区

- ①用户下单购物
- ②在评论区分享购物体验及产品好评
- ③以弹幕的形式在评论区板块呈现反馈

分会场

本次活动设计丰云店铺分会场，根据顾客所在城市，推荐附近经销商；并在主会场设置资源位，择优展示

主会场



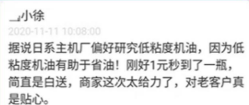
1元秒杀
再度引爆秒杀热潮
吸引用户，助力商城消费



拼团
以高价值原厂用品及服务为噱头
开展拼团



众筹
航空特别版为噱头打造车型众筹
以及VIP充值券助力终端销售



评论区
汇聚用户好评分享
吸引围观及关注

丰云店铺



店铺详情页



11.11热卖商品



商品详情页



¥1
500元购车抵用券
适用车型：威兰达（含双擎）、雷凌（含双擎）、雷凌双擎E+、凯美瑞（含双擎）、C-HR、C-HR EV、致炫、致炫X、致享、广汽丰田iA5

库存 50张（限购1张）

活动详情 常见问题

立即购买

以11.11节点海报，为会场各版块造势，吸引用户关注



TOYOTA 广汽丰田 品质感动世界

丰云心选
限时抢购
11.11-11.13 11.18-11.20
15:00-17:00

活动即将开始
请下载丰云行app或登录
广汽丰田线上商城小程序



TOYOTA 广汽丰田 品质感动世界

丰云心选
好物来团
11.11-11.24

活动即将开始
请下载丰云行app或登录
广汽丰田线上商城小程序



TOYOTA 广汽丰田 品质感动世界

丰云心选
丰云店铺
11.11-12.15

活动即将开始
请下载丰云行app或登录
广汽丰田线上商城小程序



TOYOTA 广汽丰田 品质感动世界

丰云心选
独家众筹
11.11-11.30

活动即将开始
请下载丰云行app或登录
广汽丰田线上商城小程序

销售数据 – 用户活跃度 – 订单

- 商城主会场（拼团、秒杀、众筹）：活动UV量、PV量及商城订单超额完成。

数据项	PV	UV	商城订单量	商城销售额	新车销售额(估)	ROI
实绩	4,083,262	262,657	16,006	4XXX,XXX	24,XXX,XXX	2.5

- 丰云店铺效果数据：丰云店铺为经销商带来大量用户线索，订单主要来自售后商品，占比91%

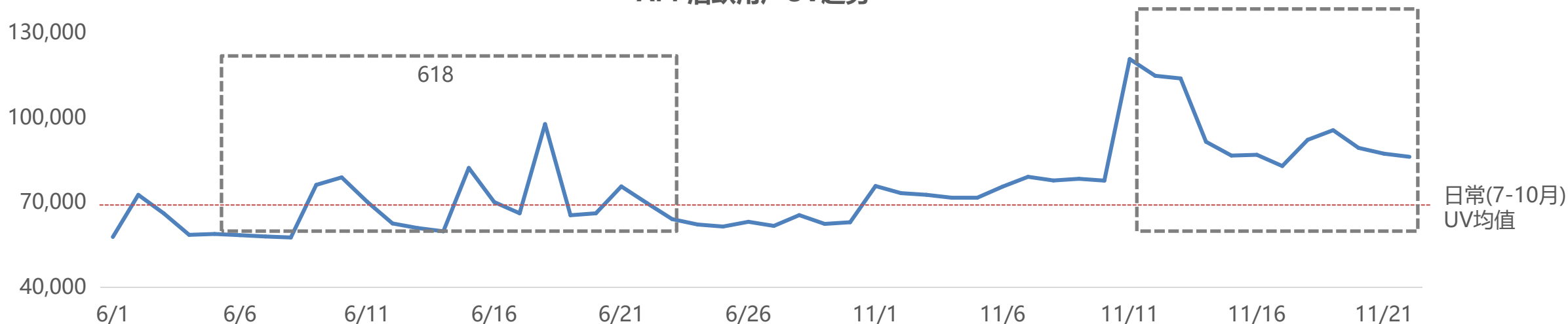
数据项	PV	UV	线索量	新车销售额(估)	售后销售额
实绩	89,972	26,194	9,863	27,XXX,XXX	3XX,XXX

销售数据 - 用户活跃度 - 订单

- 双十一活动有效提高了用户打开APP的次数，双十一每天的活跃用户高于非活动期间的日均UV，其中11/11达到峰值，UV为120,469；
- 同为秒杀形式，对比618秒杀（11场），双十一秒杀（6场）期间，日均UV增长了46%，促活效果更明显。

数据项	日常 (7-10月)	618秒杀 (11场)	双十一秒杀 (6场)	双十一 (11/11-11/22)
日均UV	65,796	71,327	104,189	95,439

APP活跃用户UV趋势



销售数据 – 用户活跃度 – 订单

双十一 活动共带来**19,221**笔支付订单，主要来自秒杀，6场秒杀共收获**14,906**订单，占比**78%**



- 秒杀共带来14,906笔支付订单，其中“100元保养工时券”、“纯牌0w20全合成机油4L”、“纯牌长效耐久防冻液4L”、“福袋”售卖数量多、支付率高，较受欢迎；
- 拼团共带来1,066笔支付订单；
- 众筹共带来208笔支付订单，单日全部众筹完毕；
- 丰云店铺共带来3,041笔支付订单，其中“100元保养工时券”销量最高，支付订单2,222笔，占73%。