

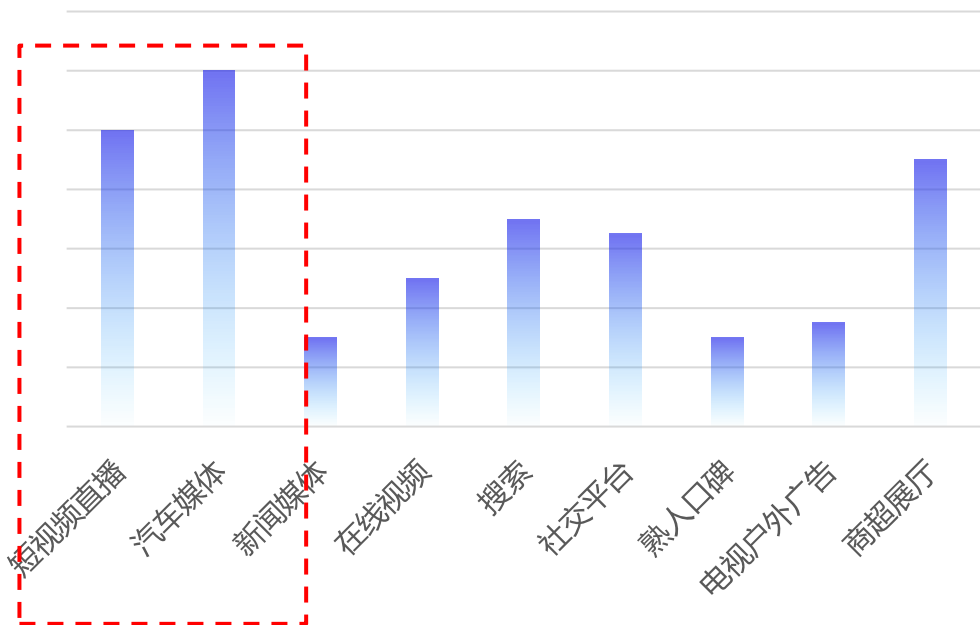
东风日产经销商视频号赋能项目

- **品牌名称：**东风日产
- **所属行业：**汽车&交通行业
- **执行时间：**2023.05.31-06.03
- **参选类别：**直播营销类

项目背景：直播获客成主流趋势 东风日产长期致力于布局经销商终端直播获客能力的建设

随着短视频、直播等新媒体形式的兴起，越来越多的汽车厂商及经销商开始在抖音、快手等平台布局自己的经营阵地，直播已经成为汽车经销商的重要获客渠道。但是，随着短视频平台战略中心的转移以及越来越多的经销商入驻抖音，平台流量逐渐稀释，获客难度逐渐加大。视频号作为新兴流量平台，开始逐渐开放平台商业化，东风日产希望借此契机，联合腾讯及易车抢先布局经销商视频号经营矩阵。

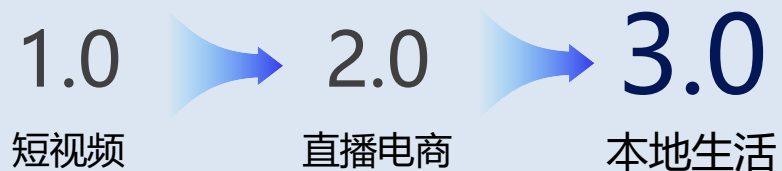
用户获取品牌信息渠道



厂商困境：流量切割严重，获客效率走低，寻求商业经营的新阵地

经过一段时间在抖音、快手等新媒体平台的运营之后，东风日产的经销商逐渐进入瓶颈期，平台自然流量增长缓慢，想要获得高流量必须投入很高的流量费用。同时新启账号的运营越来越困难，随着平台上汽车直播内容越来越多，经销商再难以获取优质流量。此外，平台的线索分配已经基本固化，80%的线索都集中在20%的头部经销商，腰尾部经销商获客越来越难，逐渐放弃布局直播。

2022抖音战略重心转移，全面进入本地生活
时代，直播流量红利见顶



“阶层”固化：线索集中头部，腰围账号难以起量

经销商差距逐渐拉大，头部效应明显，20%经销商掌握80%线索



营销目标：寻找商业经营新阵地，提升经销商整体获客能力

东风日产绝大部分经销商都有自己的新媒体直播团队，东风日产厂商及经销商都在迫切寻求一个全新的商业经营阵地，让经销商可以在新媒体渠道有稳定的获客能力，提升整体的新媒体销量占比。

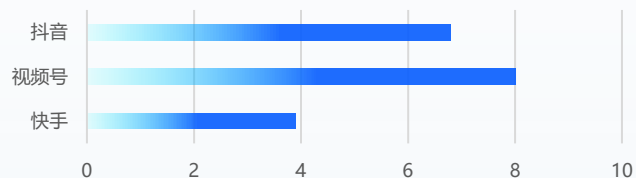
媒介洞察：视频号构建全新经销商商业蓝海新经营阵地

作为“全民APP”微信的附属产品，视频号“出道即巅峰”，依托拥有13亿月活用户的微信起家，坐拥8亿月活用户。2023年起，视频号全面开启公私域平台商业化，成为汽车营销价值新洼地。同时视频号还拥有完整的公私域生态，能做到真正的公私域直连，有着不可替代的平台生态价值。

视频号平台三大价值

01 流量价值

精准人群流量获取

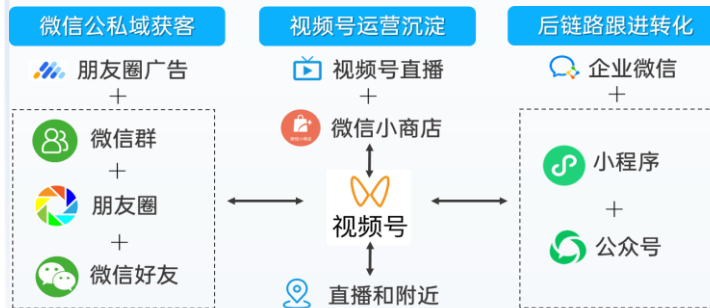


流量多：8亿月活赶超抖抖快

流量准：私域撬动公域，获取精准人群

02 生态价值

微信社交生态闭环



03 商业价值

蓝海商业经营阵地

越来越多的主机厂和经销商开始布局视频号内容

+54.6%

主机厂数量

相较2022年3月，至2022年12月入驻视频号汽车品牌主机厂数量增长

+13.5%

活跃经销商数量

2022年，活跃汽车经销商数量同比增长

项目策略：充分利用视频流量号平台+易车专业垂直运营能力，赋能日产经销商，布局全新经营阵地

基于易车和腾讯生态特有的合作关系以及双方优势，易车和视频号联手为东风日产打造《易车经销商视频号经营解决方案》。通过视频号独有的流量优势以及平台生态优势，结合易车在汽车内容运营领域的专业性和权威性，为东风日产经销商布局全新商业阵地提供了全新的经营解决方案。



执行策略：3+5+1经营布局，助力日产51家经销商迅速布局视频号经营矩阵

易车为东风日产51家经销商打造3+5+1模式，助力日产51家经销商迅速入局视频号直播。通过免费为经销商开通组件、免费赠送千元流量券等方式迅速让经销商在视频号建立账号。同时展开为期30天的培训及经营辅导，全面提升经销商的直播获客能力。配套易车BI看板工具，协助厂商管理经销商并进行异地线索流转，全面提升项目效果。

3 三步助力经销商 迅速冷启

免费留资组件开通

千元免费流量券助力

专业运营人员指导

5 经销商赋能五步法 全方位能力提升

经销商诊断

运营培训

陪跑辅导

PK竞赛

激励驱动

1 一套专业管理 提效工具

易车BI数据看板

【三步冷启】易车助力东风日产经销商在视频号迅速建立账号并度过冷启期

免费留资组件开通

视频号易车专属留资组件免费开通使用



冷启流量迅速养成

千元流量券助力账号迅速养成



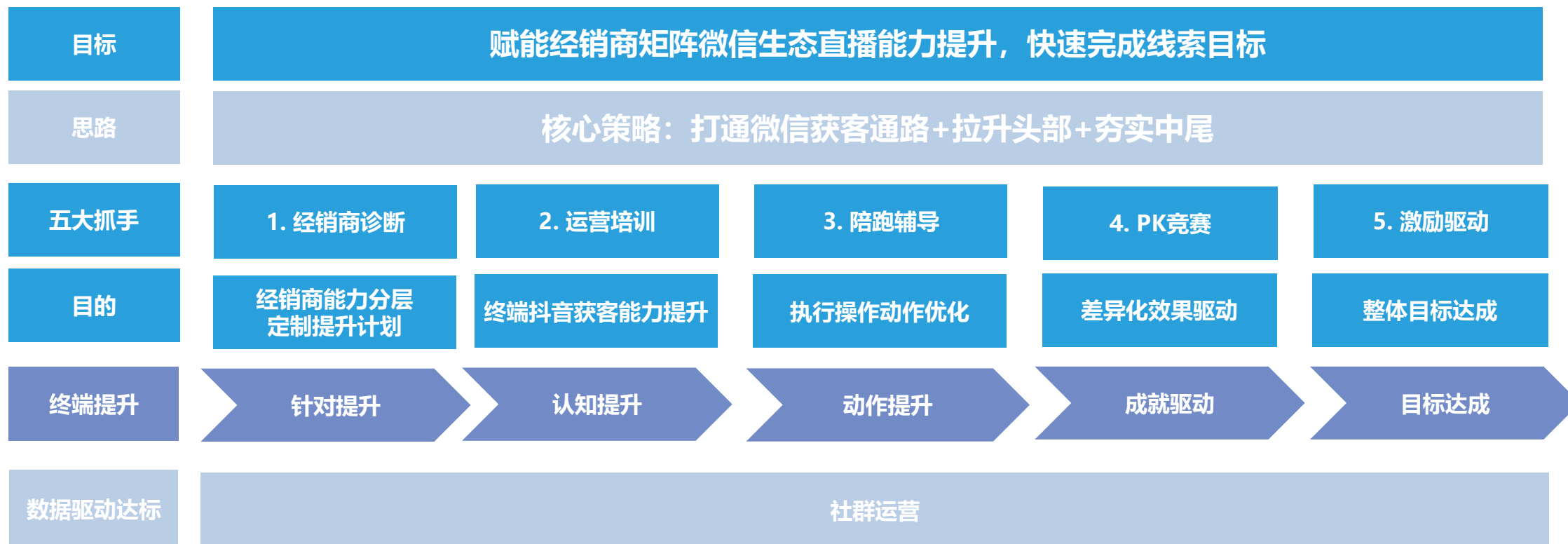
技术专员指导服务

易车官方运营人员全程在线指导



【五步赋能】易车助力经销商在视频号迅速建立账号并度过冷启期

经销商直播能力赋能五步法，助力经销商能力迅速拉升



【五步赋能】第一步：诊断分组——经销商运营能力诊断，分层定制提升计划

诊断维度

三大维度诊断经销商直播情况

流量侧的流量获取情况

- 1、整体直播场观情况
- 2、是否设置直播预告
- 3、账号开播情况
- 4、直播频次情况

内容侧的稳定运营情况

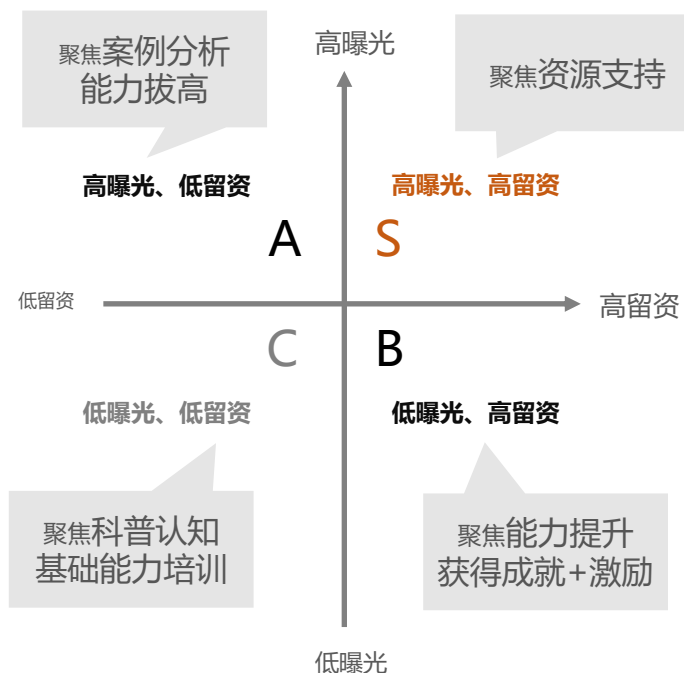
- 1、短视频更新频次情况
- 2、主页介绍是否完善
- 3、短视频封面是否整齐
- 4、内容记忆点及质量

运营侧的转化链路打通情况

- 1、定期时间内，整场留资数量情况
- 2、直播线索转化率情况
- 3、留资组件是否挂载，留资链路是百打通

诊断分组

能力分层，定制提升计划



经销商矩阵诊断四大关键问题

为后续赋能明确提升计划核心目标

①账号搭建，完善账号基础功能

②作品发布，聚焦短视频爆款创作

③直播场观与涨粉能力

④直播获客，提升获客转化技巧

视频号
获客
操盘
能力
支撑
运营

【五步赋能】第二步：经销商能力培训——拉齐认知 & 提升直播运营专业技能

1节启动+5节实操干货，边学边做，老师现场指导，个性化服务



【五步赋能】第三步：经销商陪跑——社群运营线上伴随式辅导学习及复盘

在日常与竞赛期间，培训老师针对日产经销商一对多陪跑，持续跟进经销商直播状态，通过日常督促与提醒，解决日常运营问题，帮助大家解决运营难题，辅助经销商能力全面提升

保姆级操作教程 全方位助力开播

视频号【开播流程】【人气卡】使用流程

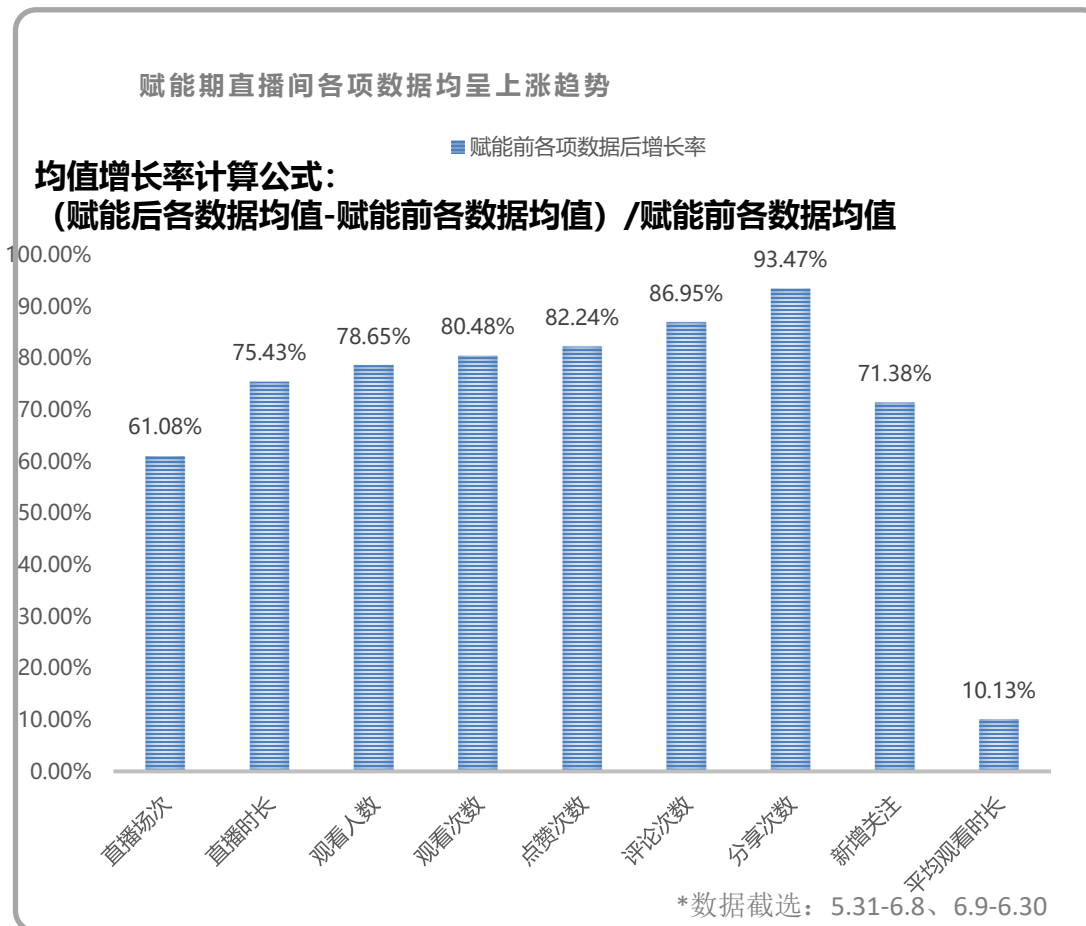
【直播预告】发布流程 【直播加热】流程

【开播红包】教程

社群公布竞赛奖励

1V1运营指导 7*24h持续跟踪

优秀直播案例 爆款短视频tips



【五步赋能】第四步：以赛代练——策划矩阵直播竞赛PK，通过赛马机制，助力日产经销商获客目标达成

经销商视频号直播赛马机制 以门店为单位，完成任务获取资源

完成直播门槛，即可获取相应的直播设备，与流量资源奖励

奖励对象	类型	说明	奖励条件	获取条件	排行	奖品	数据来源
经销商	竞赛奖励费用	总排行榜最佳流量奖	分值≥450分	指定要求：活动期间每天直播1场以上，时长≥2小时、无挂播、挂留资卡片、总线索≥30条	A组第一名	现金1888元 大疆云台+车模型	视频号助手后台
					A组第二名	现金1288元 补光灯+车模型	
					A组第三名	现金888元 领夹麦克风+车模型	
经销商	竞赛奖励费用	总排行榜奖	分值≥300分	指定要求：活动期间每天直播1场以上，时长≥2小时、无挂播、挂留资卡片、总线索≥15条	B组第一名	现金588元 挂脖风扇*3+涂鸦背包*3	视频号助手后台
					B组第二-三名	现金188元 涂鸦背包*2+雨衣*2	
经销商	竞赛奖励费用	总排行榜后起之秀奖	分值≥200分	指定要求：活动期间每天直播1场以上，时长≥2小时、无挂播、挂留资卡片	B组第二-三名	现金188元 涂鸦背包*2+雨衣*2	视频号助手后台

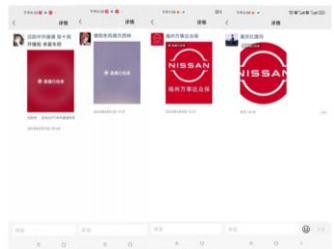
备注：
1、竞赛结束后，另有主办方其他小礼品赠送
2、开播或发布短视频，另有不定期小红包奖励

提供运营动作，利用平台话题热点与分享裂变，助力数据达成

主题热点效应



分享裂变



经销商视频号直播 设置竞赛排行榜

根据四大视频号直播排行榜评选，通过积分数量累积，激励 经销商的规则：

- 曝光排行榜
- 线索排行榜
- 综合排行榜
- 优秀能力榜单

积分获取规则

注册：X/月=1 积分
销售：X/月=1 积分
(维度可根据实际情况制定)

荣誉积分等级



定期公布视频号直播效果排名 尖子生针对性辅导

排名海报更新，激发经销商积极性



尖子激励教学与辅导



【五步赋能】第五步：经销商激励——全方位驱动经销商视频号直播意愿度

策划经销商竞赛奖励礼品，从直播效果到物质激励，再到个人成交，满足条件即可领奖，针对不同人群进行有效激励促动

竞赛激励

一轮竞赛

以有效直播时长+短视频曝光数据作奖励条件，激发经销商开播热情，实现视频号起号

序号	奖项设立	奖励要求
1	总排行榜 直播新星奖	本轮竞赛期间，开播总时长前10名
2	总排行榜 流量新星奖	本轮竞赛期间，短视频曝光前5名
3	积分排行榜 综合全能王	综合分值≥150分
4	单日最佳获客王	当日留资线索最高

二轮竞赛

以有效线索+短视频曝光数据作奖励条件，培养经销商直播留资能力，并可持续运营

序号	奖项设立	奖项要求
1	总排行榜最佳获客奖	本轮竞赛，视频号直播间累计收获线索
2	总排行榜最佳曝光奖	本轮竞赛期，累计发布短视频曝光量第一名
3	总排行榜最热直播间	本轮竞赛期，总计场观人数前3名
4	线索突破奖	本轮竞赛期间，累计线索≥6条
5	单日最佳获客王	去重后留资第一

日常激励

- ① 缩短奖励发放周期，提升社群活跃度
- ② 努力就能领奖，激发中腰部和尾部门店开播



【一套工具】易车助力东风日产经销商在视频号迅速建立账号并度过冷启期

易车为经销商视频号赋能项目专门打造了后台数据看板，可以通过数据看板实时观看所有参与经销商的直播数据和线索数据。同时可以通过易车BI后台进行异地线索流转，避免线索的浪费，提升全国线索利用效率，并对接厂商CRM系统，实现全链路效果监控。

经销商直播数据看板

经销商ID	经销商名称	直播标题	直播时间	直播时长	直播观看	直播互动
14144771353041	东风日产柳州恒通专...	柳州恒通日产专营店	2023-06-30 09:18:22	30	1.8K	1.2K
1413912163463594	洛阳升升通	东风日产中升通	2023-06-30 08:59:55	21	1.6K	1.1K
141391335509823	嘉兴恒通	东风日产恒通	2023-06-30 08:58:53	1	1.5K	1.0K
141391394989963	嘉兴东风日产恒通	东风日产恒通	2023-06-30 08:55:56	10	1.7K	1.2K
141391292084681	烟台恒通	烟台恒通	2023-06-30 07:49:26	2	1.5K	1.0K
141391066293816	烟台恒通	烟台恒通	2023-06-30 06:08:46	6	1.6K	1.1K
141420176292730	东风日产烟台恒通	东风日产烟台恒通	2023-06-29 21:39:52	2	1.6K	1.1K
141391388555699	烟台恒通	烟台恒通	2023-06-29 19:41:34	3	1.5K	1.0K
141391335509823	嘉兴恒通	东风日产恒通	2023-06-29 18:22:26	2	1.6K	1.1K
141391388555699	烟台恒通	烟台恒通	2023-06-29 17:13:23	1	1.6K	1.1K
141391335509823	嘉兴恒通	东风日产恒通	2023-06-29 17:08:04	1	1.6K	1.1K

经销商直播数据看板



客户CRM对接&异地线索流转



- 客户信息
- 客户姓名
- 线索来源
- 第四步：补充客户姓名
- 第五步：补充电话
- 第六步：填写新车线索
- 第七步：按照实际填写意向级别



【效果总结】东风日产51家经销商全面进军视频号，短视频、直播、获客能力得到全方位提升

日产全国51家经销商进行为期1个月的视频号赋能。直播、短视频能力均得到明显提升51家经销商共收获线索2400+条，成交率2%。

80 %+

经销商完成从0-1开播

69 %+

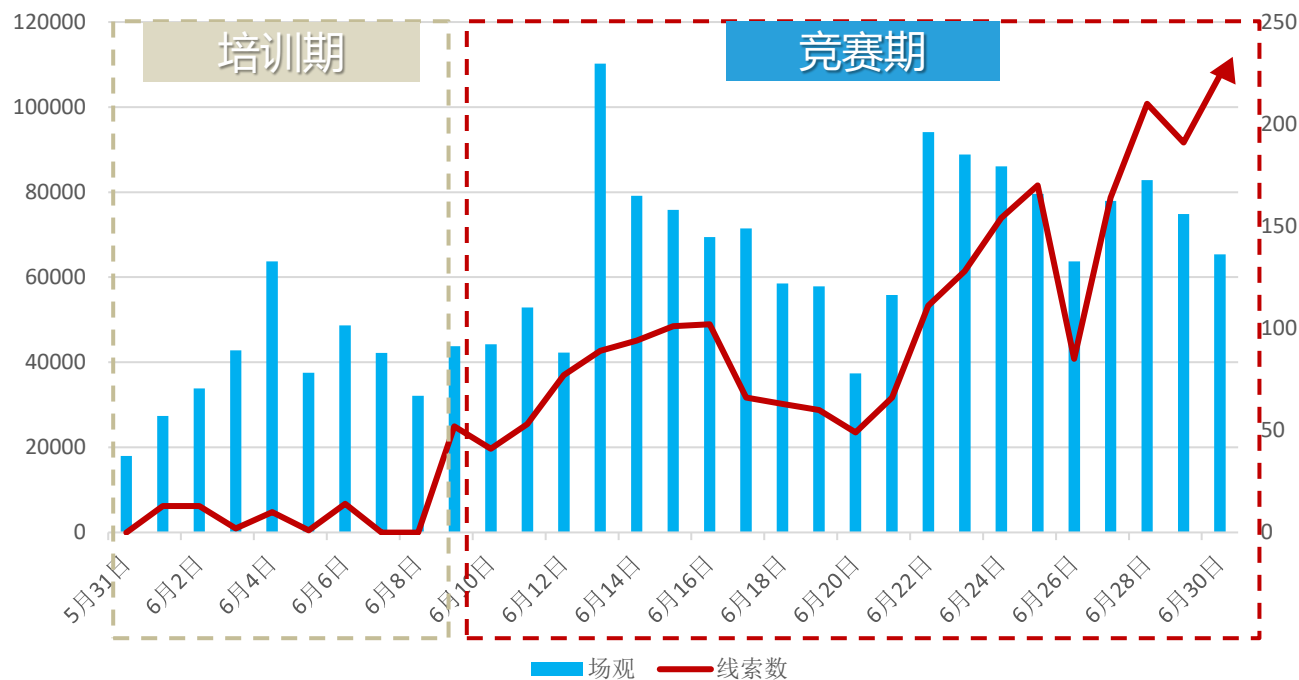
经销商在视频号中收获线索

25 %+

经销商视频号场观优于抖音

60 %+

赋能结束后在视频号持续开播



完善基础搭建
门店信息传播准确，可有效帮助获客到店

挂载留资组件
有效缩短获客链路，提升获客效率

私域裂变
坚持私域运营转发裂变，有效撬动自然流量

账号迅速起量密码：基础搭建+组件挂载+私域裂变

【效果总结】东风日产51家经销商全面进军视频号，短视频、直播、获客能力得到全方位提升

赋能前 (5.31之前)

赋能后 (5.31-6.30)

视频号开播门店数

8家



48家

拥有视频号获客能力 (累计线索 > 0)

7家



35家

头部门店数 (月度线索 ≥ 50)

5家



12家

中腰部门店数 (5 ≤ 月度线索 < 50)

2家



14家

尾部门店数 (月度线索 < 5)

44家



25家

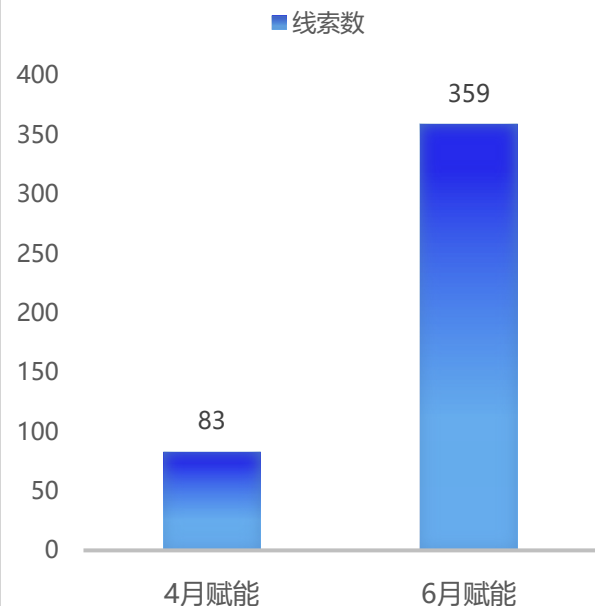
【亮点门店】日产沈阳中升捷通 持续精营视频号三个月赶超抖音

东风日产沈阳中升捷通店参与视频号4月、6月两期视频号赋能项目，效果迅速提升，三个月场均线索超越抖音。

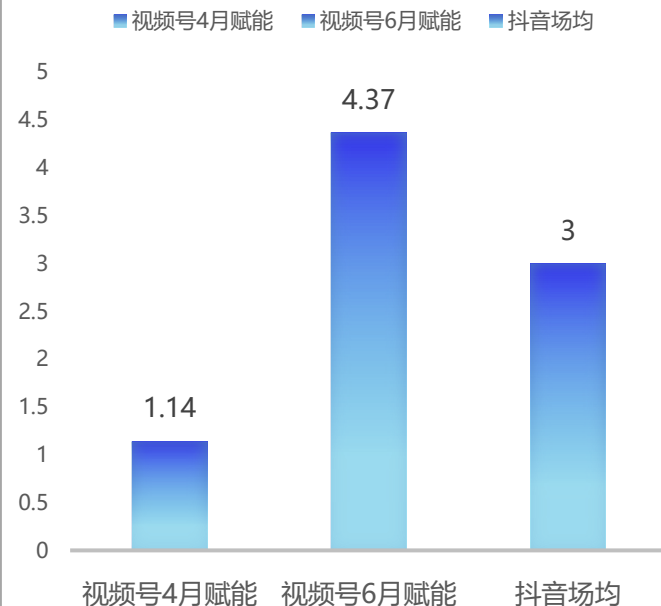
6月开播 82场，**线索数359条**，同比4月赋能提升**432.5%**，场均线索4.37条，**优于抖音**；

6月视频号线索**成交47台**，本地线索率**超40%**

线索总量对比



场均线索对比



门店培训亮点：

- ①双主播轮播，每日直播≥2场，且同步分享社群，获客出色。多数门店询问其提升方法
- ②培训积极性高，提升意愿度明显

【项目反馈】经销商赋能成果显著，受到客户和经销商双端好评

经销商反馈：10家受访门店均对项目表示满意，愿意持续参加赋能。9家门店参训后视频号整体数据提升50%以上，1家门店提升20%

厂商反馈：在短时间内经销商在视频号取得的效果非常满意，后续计划推动800家经销商陆续入驻视频号。

