

欧拉OPS智慧购私域运营项目

- **品牌名称:** 欧拉
- **所属行业:** 汽车行业
- **执行时间:** 2023.03、04、06、08、09
- **参选类别:** 效果营销类

2022年欧拉品牌市占率退减，用户转化亟待提升

2022年新能源市场中欧拉品牌市占率退减，未实现市场份额扩容，月均销量连年下滑，线索量较核心竞品圈均值仍有差距，转化率低于竞品圈，线索到店表现不佳等问题和挑战

用户被抢夺

品牌用户转化基盘小，车型关注表现不佳，核心竞品对欧拉各车型线索人群有强势抢夺

问题和挑战

新增量减少

线索转化亟待提升，优质线索缺乏有效的运营，新增成交量起不来

欧拉本次营销的目标:

- **提升欧拉各个车型新增成交量，促进到店销量达成**

面对以上营销诉求

欧拉与易车电商合作“OPS智慧购”私域运营项目，以用户运营为中心，紧抓关注欧拉的深度用户，短期做好精准有效及时收割，实现高线索成交转化

2023年合作策略

#坚持女性专属座驾领导者#

易车“OPS智慧购”私域运营产品，全过程精细化运营，专攻女性用户，助力欧拉品牌短期销量达成

通过多维流量导入扩大欧拉用户基盘，易知大数据对用户行为及属性进行标签化建模，圈选出精准目标用户群；进入易车SCRM私域系统，再通过企业微信客服与用户建立IVI专属连接，精细化用户运营，并真金白银的电商补贴刺激实现留资加速，进而提升高潜用户到店转化及成交达成

此次营销项目我们主要分为三步

Step 1

全域声量扩散

多维流量导入，扩大欧拉品牌用户转化基盘，最大化吸引潜在客户注意力

Step 2

AI智能圈选

易知大数据有效用户圈选，无效线索过滤，形成欧拉精准购车用户库

Step 3

私域运营促转

易车SCRM私域1V1企微服务，真金白银电商补贴实现高效成交

● Step 1: 全域获客, 欧拉用户底盘扩容 ●

默认搜索

用户主动搜索
入口抢占

搜索拦截

高效拦截
竞品搜索流量

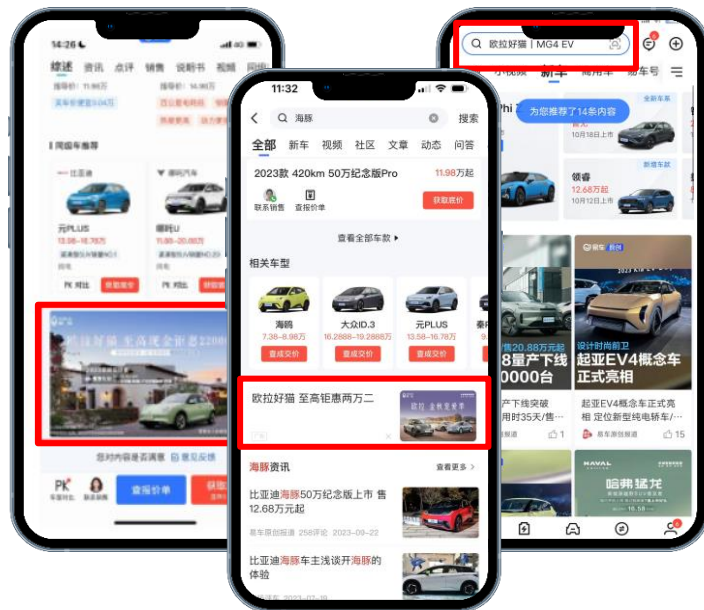
竞品拦截

强掠夺兼防御
提升收割能力

易车原生矩阵

聚焦用户路径关键节点, 无感触发
攻防一体化, 高效拦截本竞品人群

核心竞品圈用户抢夺
竞品关键路径拦截伏击



腾讯生态联投

腾讯13屏联投, 腾系全场景引流
汇聚全场域声量, 打造流量盛宴



● Step 2: 智能圈选, 筛选高潜购车用户 ●

流量导入以后, 通过易知大数据根据用户基础属性、经济属性、浏览行为、兴趣爱好等, 进行欧拉用户标签建模, 根据欧拉目标购车用户特征, 层层筛选出欧拉高潜精准购车用户



易知大数据有效用户圈选, 无效线索过滤, 形成欧拉精准购车用户库

● Step 3: 用户精细化运营, 直达转化 ●

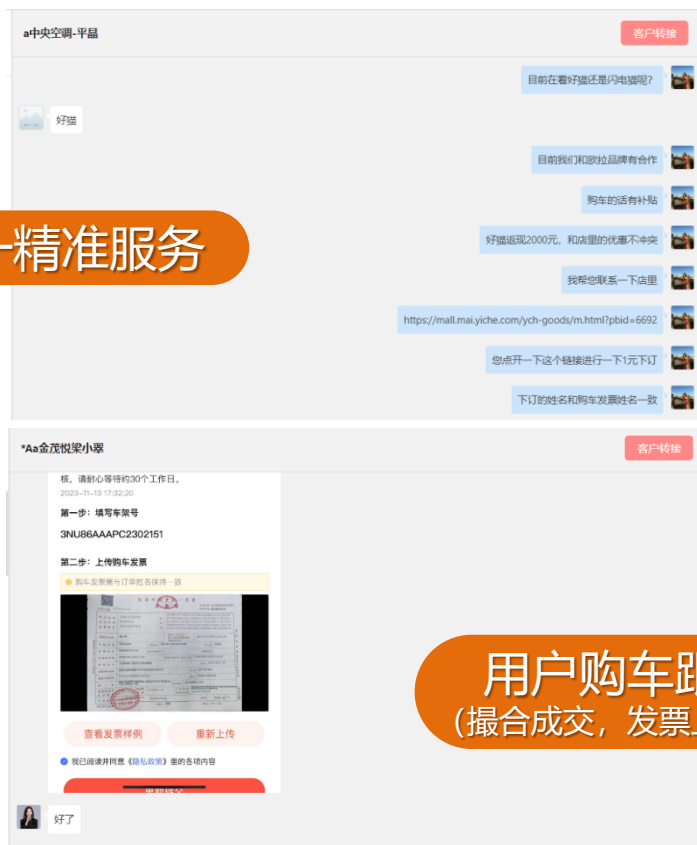
进入易车SCRM 私域IVI运营阶段（承接线索），分阶段持续影响用户，加速实际近店购车



Step 4: 购车成功, 核销返现

用户线下购车后, 上传购车发票, 审核通过后, 即可返现成功

一对一精准服务



用户购车跟进
(撮合成交, 发票上传等)



本次合作共计5个月，欧拉新增成交情况：

● 新增成交(线下购车成功且上传发票)共计201个

3月新增成交：

21个

4月新增成交：

53个

6月新增成交：

30个

8月新增成交：

25个

9月新增成交：

72个