

### 广汽好车芝嘛:首创二手车新零售超级生态

◆ 广告主:广汽集团

◆ 所属行业: 汽车

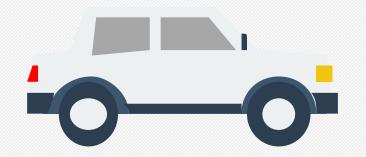
◆ 执行时间: 2019.06.01-08.31

◆ 参选类别:客户体验类



#### 中国汽车产业日趋成熟,汽车保有量全球第二!

### 二手车高速增长,开启黄金时代!



增速11.46%

2018年, 二手车交易1382万辆

## 二手车黄金赛道,吸引了众多玩家参与!



### 二手车市场现状——客户体验差

### 线上/线下玩家各有弊端!





#### 2019年6月,广汽集团布局二手车业务——好车芝嘛

广汽好车芝嘛:用全新的打法,颠覆旧的格局!—刷新客户体验

### 广汽大数据平台

打通线上线下平台 实现智能化的体验和营销

### 线下交易园

二手车一站式交易平台 汽车影院/汽车博物馆/餐饮/娱乐/VR 线上交易平台

APP/小程序



### 150万的费用,<u>3个月</u>的时间,品牌冷启动 实现两大核心任务!



启动车商对广汽好车芝嘛模式的认同和 入驻;



赢得消费者对广汽好车芝嘛品牌的认知, 并带来流量和销售;



## 广汽好车芝嘛:

"从0到1"开展平台化的运营

新零售3.0模式→颠覆旧的二手车行业 开启全新的客户体验



二手车1.0

线下: 人找车模式

弊端

广汽好车芝嘛新零售3.0模式

二手车2.0

线上: 车找人模式

弊端

信任度低

广汽大品牌

虚假车源

交易量分散

大数据平台 集中销售,统一质保

售后无保障

流量区域化

APP+交易园

感知和体验差



### 广汽好车芝嘛新零售3.0模式

行业首创,全新体验: 打通 "人·车·场"的OMO超级生态





### 广汽好车芝嘛平台运营策略:车商+用户"双边体验驱动"

### 车商双平台入驻,用户全场景体验



声量 & 入驻



## PART1: 用户体验驱动

## 以流量促消费





明星助阵跨界联动

广汽集团六大品 牌购车节 首席芝嘛官亮相 强化用户体验



人气引流,开园期间,形象发布,杨树林、宋晓峰明星助阵,强势吸睛。











# 人气引流 美食节/广汽好车芝嘛小车模选拔,沉浸体验,引爆现场!









## 2 粉丝裂变

### 广汽集团六大品牌购车节, 超底价抢新车!

广汽六大品牌:广汽传祺、广汽Acura、广汽三菱、广汽丰田、广汽本田、广汽菲克携多款新品亮相开园盛典,**通过线上APP预约、线下秒杀形成话题和传播。** 

#### 该活动线上APP预约1723人,线下参与秒杀285人!







## 3 IP活化

### 广汽好车芝嘛IP亮相,社交化玩法强体验输出!

打造首席芝嘛官IP并进行形象延展,深度植入咨询、购车场景,IP形象曝光激活用户认知、好感!



















## PART2: 车商体验驱动

# 以声量提认知





广汽车商领先入驻

生态化的会员体系

规模化的集群效应



1 树标杆 塑形象

广汽二手车商领先入驻,标杆效应带动其他车商体验、入驻。

开园期间,广汽集团二手车商率先入驻,引发行业内广泛关注 **示范效应带动其他二手车经营商户到访体验、决策入驻!** 

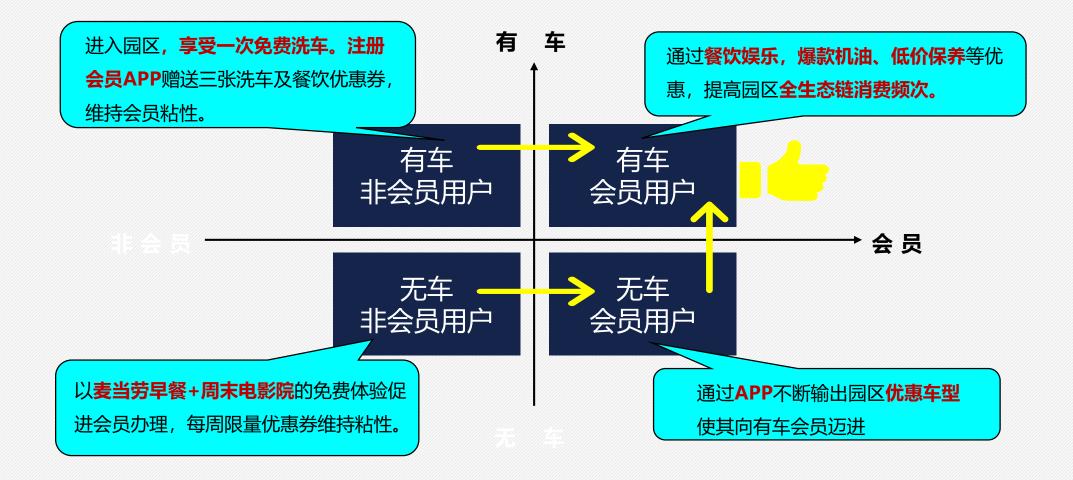






## 2 做生态 促粘性

#### 生态化的会员体系,实现车商和用户的体验互驱。





## 3 建联盟 提信任

#### 规模化的集群效应, 虹吸全方位资源, 车商经营体验全升级!

#### 组织诚信联盟研讨会

彰显行业扛旗者形象



#### 打造二手车产业链新零售生态联盟

以引领者之姿,缔造二手车新生态





## 《沈阳日报》、沈阳地铁报站、沈阳交通广播、电梯框架、户外等线下媒体立体式曝光,全面提升用户认知。覆盖400万+核心目标人群。



















### 创建一个市场,繁荣一座城市"好车芝嘛"将在沈阳 书写传奇!

原學網 以 凤凰网财经 > 财经滚动新闻 > 正文

来好车芝嘛,秒杀广汽特供车,二手车价格抢新车!





沈阳好车芝嘛汽车交易园盛大开业 大辽网 腾讯网



2019年8月12日 - 沈阳好车芝嘛汽车交易园是广汽商贸有限公司(简 称"广汽商贸")旗下首个二手车交易园区。同期,2019沈阳首届严选二手 车展销会、广汽品牌新车购车节等活动...

https://ln.gg.com/a/20190812/0... - - 百度快照

易车网、汽车之家、汽车消费网、车家号、搜狐汽车等 100+门户/汽车类媒体/行业KOL做深度报道和互动传播

### 全网累计触达用户: 2500万人/次









广汽好车芝嘛,首创二手车3.0新零售模式 打通 "人·车·场"的OMO超级生态,强化车商和用户体验 车商与用户"双边驱动"策略大获成功,三个月圆满完成任务

