

一汽丰田开启“移动4S店”试驾新模式

- ◆ 广告主：一汽丰田
- ◆ 所属行业：汽车
- ◆ 执行时间：2015.11-2016.1
- ◆ 参选类别：互动体验类

案例视频

http://v.youku.com/v_show/id_XMTczNTQ0NDkwMA==.html



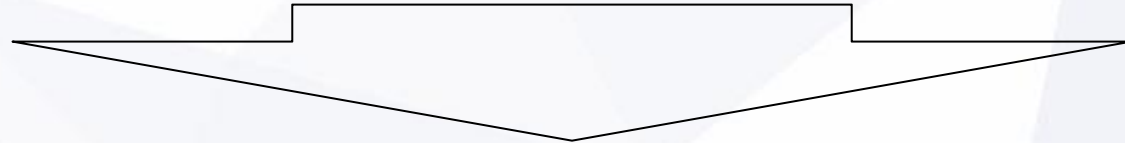
视频二维码



Top
Mobile
Awards

背景&目标

- 随着移动互联网发展，传统试驾模式已经无法刺激用户，急寻探寻新的试驾方式，达成用户开源。
- 借力滴滴累计的大规模用户，及新上线“试驾”功能的高关注度，迅速抓取用户提升品牌关注度。



用全新的试驾模式，提升试驾率，实现用户开源。

开发新颖、便捷的**试驾模式**，吸引用户参与试驾。

挑战 1

如何开发**新形式的体验活动**，实现潜客的开发，提升转化。

挑战 2

如何搭载及借势**明星平台效应**，快速提升品牌关注度。



Top
Mobile
Awards

洞察&策略

追求**便捷高效**的生活及工作方式，是一丰受众的核心特征



家庭上
注重亲情，是家中的支柱

- 25-40岁，中青年男性为主。
- 收入水平：5000+
- 兴趣爱好：注重家庭，喜好旅游、对移动设备依赖强



事业上
高效率、快节奏

追求**便捷高效**的生活及工作方式，是一丰受众的核心特征，且一丰车主体量大

目标受众特征



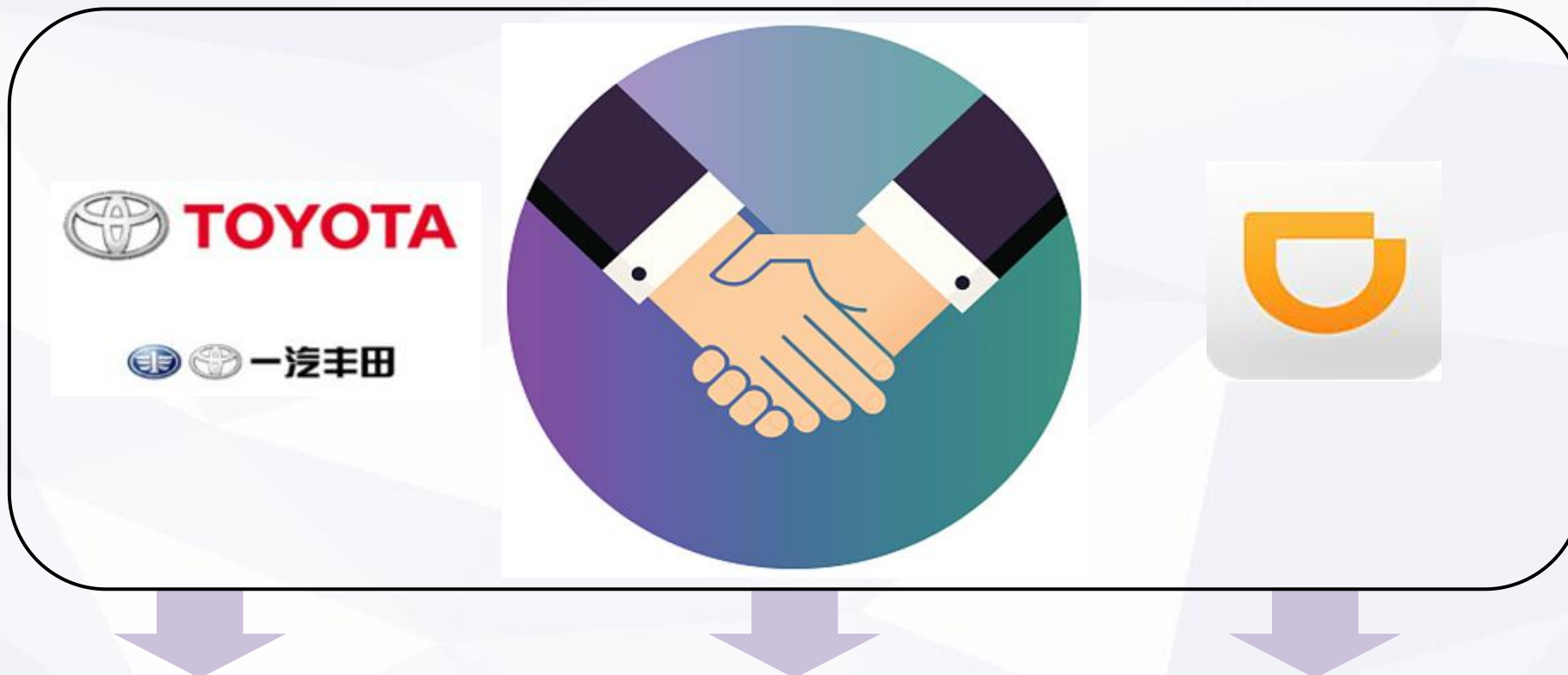
- 18-35岁，男性较多
- 收入水平：5000+
- 兴趣爱好：注重家庭，喜好旅游，
数码科技产品

滴滴平台拥有一汽丰田各车型数量（全国）

卡罗拉	312,235
锐志	72,051
皇冠	15,775
RAV4	54,915
花冠	16,175
普锐斯	1,711
普拉多	7,717
威驰	27,027

滴滴平台
一汽丰田车型占有高

助力品牌营销及车型销售
实现差异化营销



共同开启 “移动4S店” 试驾新模式

**打通滴滴全平台资源的完整布局，打造首家移动4S店的营销
结合一汽丰田&试驾上线信息话题传播，全面提升品牌传播价值**

滴滴资源+微信资源

**打造
移动4S店**

打通乘客、老车主
线上线下体验链路



乘客试驾+老车主

**提升
品牌声量**

站内站外优质资源布局引流，
汇集试驾人气。

首家 滴滴试驾平台合作汽车厂商，打造移动4S店的生态体系

传统模式：经销店试驾



移动4S店
随时随地一键式试驾

滴滴试驾





Top
Mobile
Awards

媒介&执行

媒介&执行——“移动4S点”具体施策

试驾、线索收集、转化一步到位，乘客试驾无缝连接



联合老车主在试驾中与**乘客分享真实用车体验**，提升转化。



站内站外跨区域联合锁定用户试驾，最终实现口碑扩散和销量转化。



站内：滴滴广告



【收集A卡、一丰红包分享】

占守滴滴 “**站内**” **优质资源**，触达滴滴用户中海量潜在购车人群、开拓销售线索的收集和口碑升级。

1 品牌曝光推广资源



2 试驾模块推广资源



“站外”借力**微信新媒体平台**，引流用户试驾，
让精准营销成为销售转化的“超级入口”。



微信朋友圈



【用户试驾FTMS】



【分享】
一汽丰田试驾红包



Top
Mobile
Awards

效果&反馈

投放效率

曝光量高达 **11.2亿**，超出预估 **188%**

试驾线索

参与试驾用户 **25,515人**，超出预估 **200%**

效果&反馈——影响力及口碑

媒体传播稿件约**127,000**条

全新皇冠牵手滴滴 双十二缔造销售神话

新闻类别：维修保养 | 发布时间：2015年12月19日 | 分享到



将奢，以超越致敬时代。一汽丰田全新CROWN皇冠，60年品牌积淀，在与时俱进中“爆发”而生！全新CROWN皇冠与滴滴试驾牵手，开展多城市试驾，让更多人亲身感受了全新CROWN皇冠对顶级品质的坚持与追求，和无可替代的尊贵气质。

12月12日，全新CROWN皇冠更是携手滴滴试驾尝试电商交易，入驻滴滴试驾双十二购车专场，进行了一次至诚的销售活动。皇冠60周年至臻特供汽车限量发售，活动当天开售仅一个半小时，100台60周年至臻特供皇冠便火速售罄！秒杀同级别竞品车型，缔造了一个双十二的销售神话。

1元试驾奔驰/丰田：滴滴出行推出试驾卖车服务

leaf | 2015-12-07 12:04

除了能叫车，出行APP滴滴出行现在也可以买车了。今日，滴滴出行旗下试驾体验平台滴滴试驾宣布，将在双12当天对奔驰、一汽丰田两个品牌共200辆车进行售卖。



当天，北京、上海、广州、深圳、成都、杭州等六城市的市民均可进入滴滴出行APP，在滴滴试驾频道下单并支付进行购买，实际比指导价便宜4.4-2万元。与此同时，针对双十二卖出的车辆，滴滴还推出“试驾车友优惠计划”，参加优惠计划的车主最高可获得3万元的返现。也就是说，通过滴滴平台购车，车主可以享受7万以上的优惠。

SCOL.COM.CN 汽车 您的位置：四川在线首页 >> 汽车 >> 汽车新闻 >> 正文

RAV4入驻滴滴试驾 一汽丰田邀您“肆意撒野互联网” (1)

http://www.scol.com.cn/2015-11-27 9:49:03 四川在线 0

分享到： QQ空间 新浪微博 腾讯微博 人人网 微信 编辑：主理

伴随着移动互联网的发展，互联网+生活已经是事实。营销嗅觉敏锐的一汽丰田，深刻洞察消费趋势变化，与滴滴试驾强强联手，为消费者提供定制化移动出行解决方案。10月23日，RAV4率先入驻滴滴试驾（北京地区），带来不同以往的场景式试驾体验。



RAV4入驻滴滴试驾 一汽丰田邀您“肆意撒野互联网”

2015-10-26 11:28:17 来源：南方网 作者：我有话说 (0条跟帖)

伴随着移动互联网的发展，互联网+生活已经是事实。营销嗅觉敏锐的一汽丰田，深刻洞察消费趋势变化，与滴滴试驾强强联手，为消费者提供定制化移动出行解决方案。10月23日，RAV4率先入驻滴滴试驾，带来不同以往的场景式试驾体验。



消费者在滴滴出行APP发送目的地请求并预约RAV4，就可以坐等滴滴认证的车主送车上门，按照预定路线进行试驾。通勤路上顺便试驾，这对于仰慕RAV4已久却没有时间去4S店试驾的小伙伴可是一大福利。

客户反馈

通过滴滴试驾的合作，让更多用户更加方便快捷了解一汽丰田品牌文化及各车型的深度认知。也提供了很多真实用户试驾数据，后续可以继续开辟此类与影响力高的媒体进行行业开创性合作的模式。

——一汽丰田宣传传统括室领导

经销商反馈

很有意思的营销模式，近期很多客户试驾体验完后到店看车，看车的时候对我们车型也有了更多了解，省去了非常多时间人力，在给客户讲解时客户也更信任一汽丰田品质。

——一汽丰田宣传传统括室领导