

打通营销全链路，让轩逸驶向增长旷野

- **品牌名称：**东风日产
- **所属行业：**汽车
- **执行时间：**2024.05.01-08.30
- **参选类别：**明星/达人营销类

项目背景

- 在轩逸热销季，挖掘真实车主故事，进一步强化产品优势认知
- 销售线索收集，吸引更多潜在用户到店体验



项目挑战

1. 新能源的浪潮下，如何吸引TA关注东风日产，坚守市场份额
2. 在轩逸已有的高知名度的背景下，如何把老车型讲出新故事？



核心营销目标

01

传递轩逸的冠军品质，不断强化产品优势口碑

02

扩大销量开口，销售线索高效收集，吸引潜客到店体验

以【1+9+27+S】为核心打法，助力东风日产品效双收

1位顶流KOL引爆

9大矩阵圈层扩散

27位区域达人探展

S30万+私域流量渗透

顶流观点
强势引爆

9大圈层KOL围观热议
加码内容热度

区域达人探展解读
引导到店促体验

私域社群覆盖30万+
持续渗透
线索收割



1+9+27+S ▶ Step1 顶流大咖与车主面对面，强势引爆



@大师说车
视频号头部汽车达人
粉丝500万+

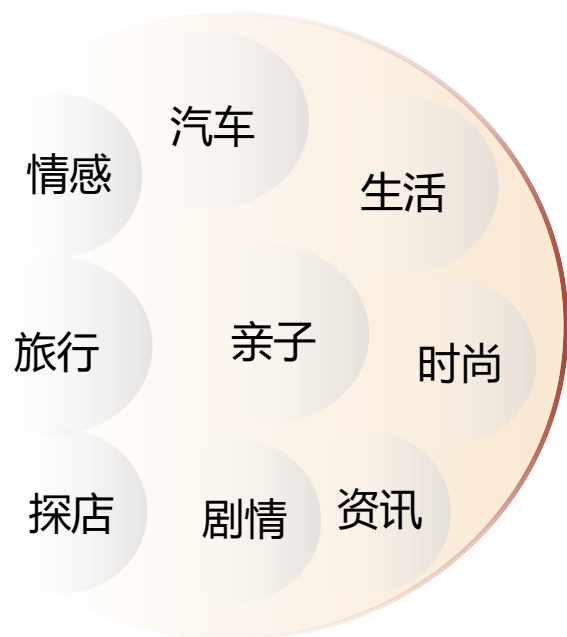
翻新一台15年老轩逸需要多少理由

联动轩逸最具“故事感”的老车主
讲一个让老轩逸焕然新生的温情故事
展现轩逸与家人15年的长久陪伴
凸显轩逸高品质、耐用可靠的区隔价值

参考：<https://weixin.qq.com/sph/AbqMn2qX8>

1+9+27+S ➡ Step2 9大矩阵圈层围观解读，持续扩大内容影响力

多维达人不同角度的场景化种草，分享人与轩逸互为陪伴的温情故事，直达心智




#为粉丝推荐经久耐开的轩逸

#人生礼物，给老爸喜提新车

留资聚合
丝滑跳转



电话号码

姓名

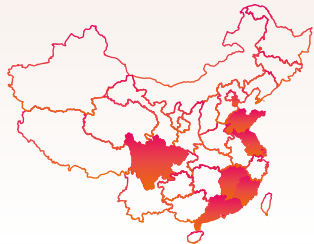
性别

城市

1+9+27+S ▶ Step3 区域达人同期探展，剖析产品优势

撬动区域达人资源，全国11城27位达人同期探展，引导潜客到店体验

结合轩逸重点销售城市
辐射全国



精准定向R3人群

- 1、车展热点引发广泛关注
- 2、冠军销量打造信任背书
- 3、区域下沉实现高效渗透



.....

达人话术引导到店，内容搭载留资链接

注：R3-共鸣人群，深层触动

1+9+27+S

Step4 海量社群精准渗透，依托微信视频号生态，打造专属话题和小任务实现销售线索二次收割

达人内容输出

头部KOL
车主故事



9大圈层
围观解读



27位达人
探展体验



话题集结页
沉淀品牌资产



任务工具插件
丝滑留资



社交裂变
投放私域，线索精准收割



30万+私域流量

宝爸成长营
一起旅行群
每日健身联盟
.....

打造品牌传播声量新高地，内容质量获得平台高度认可



实际播放量
3500万+

达人原创内容
45条



累计销售线索
3000+

撬动自发内容
超500条

车型热度排行榜

TOP1



品牌热度排行榜

TOP2



品牌社交讨论度排行榜

TOP2

