

威马汽车社群智能营销案例

广告主: 威马汽车

所属行业: 新能源汽车

执行时间: 2018.01.01-01.31

参选类别: 智能营销类

营销背景

威马汽车作为新造车势力中新能源汽车的普及者，注重用户体验。但新能源车购车用户问题较多，沟通不及时，用户流失率高；企业付出高额用户福利预算，但用户互动意愿低；各部门运营数据不通，形成数据孤岛。

营销目标

客户要求一切以用户和用户需求出发，通过智能化运营模式减少用户沟通成本，加速用户生命旅程

策略与创意

在资源有限的情况下，我们不能解决全部痛点，我们集中力量减少客户运营成本，最大化促活用户并加速转化。

研究发现小程序 C 端用户最高达到 2.8 亿，微信群聊位列小程序入口第一位。

我们借势用户的微聊习惯，建立威马生态化，场景化，轻量化，数据化的用户运营模式。

讲解视频:

https://v.youku.com/v_show/id_XNDAzMDE3MDkyNA==.html?spm=a2hzp.8244740.0.0

执行过程/媒体表现

按照地域建立 15 个微信群实时用户沟通，引导群内用户使用并扩散小程序。同时小程序通过活动管理，调研问卷收集用户数据，丰富用户画像维度并将数据输送给 CRM 系统，链接各部门数据孤岛，做到用户精准营销，加速用户从认知到购买的生命周期。

微信群与小程序构建社群用户运营生态圈

1个意向金群+14个大定群
共计15个微信运营群

建立MVP产品：微信群+小程序

利用微信群扩散性+小程序高频聚合能力形成微信社交平台
用户运营的闭环生态



利用小程序活动管理

发布活动信息
招募报名



报名成功后
进入小程序



获得个人专属二维码
可在小程序中查看



现场出示二维码签到
实时获得到场人员数据



工作人员扫描用户个人专属二维码进行审核



用户获得积分后可
在商城兑换精品



完成签到后可查看用户活动参与项及参与互动所获积分

线上线下活动：可视化、可量化、可优化

用户扫码签到



| 用户活动互动赚取积分可实时兑换，并在小程序当中实时记录



| 用户扫码入群- (老带新搜集集客粒子)



| 用户转化 (现场下单签约)



小程序落地活动视频链接:

https://v.youku.com/v_show/id_XNDAwOTk3NjQwNA==.html?spm=a2hzp.8244740.0.0

https://v.youku.com/v_show/id_XNDAwNzc2MDM2MA==.html?spm=a2h0j.11185381.listitem_page1.5!3~A

营销效果与市场反馈

常规微信群互动率为 22%，客户微信群互动率 87.9%的对比效果，客户微信群互动率超出常规互动率 4 倍。小程序留存率高达 56%，仅 1 天便收到 2000+份真实有效的问卷回执，补充客户 CRM 用户数据维度。通过活动，经微信群裂变，小程序访问量飙升 10 倍+。社群运营成功将客户 APP 社区活跃度迅速提升 70 倍，远超客户预期。

小程序已发布 5 场线下活动，共发放 2,479,838 积分，单个会员 2 小时内最高集赞 65 个；其中广州活动现场，用户下单转化率为 50%，成都会员日活动发放 19800 积分，单个会员 2 小时内最高集赞 58 个；上海会员日活动发放 13738 积分，单个会员 2 小时内最高集赞 49 个；广州会员日活动发放 13738 积分，单个会员 2 小时内最高集赞 65 个；北京试驾活动发放 990500 积分，供应商大会发放 1441600 积分。赢得客户高度赞赏。