

## 吉利汽车双11购车节项目合作

**广告主：**吉利汽车

**所属行业：**汽车行业

**执行时间：**2019.11.01-11.30

**参选类别：**电商营销类

### 营销背景

吉利汽车在 2019 年 11 月-12 月有年底促销计划，双 11 已经成为年度促销大事件，全民血拼，疯狂剁手，吉利想借势双 11 流量红利，为博越 GE 造势，提升品牌的影响力，助力销售转化，实现吉利汽车能效合一。

### 营销目标

易车双 11 购车节是车市收割线索订单的重要节点，易车将投入 7 亿品牌曝光（分众精准打点、全网内容输出、传统媒体全面覆盖）注入最强价格强心针，将成为吉利汽车打好双 11 营销硬仗的实力保证，助力吉利汽车在汽车圈双 11 脱颖而出，提升品牌影响力，收割效果，达成能效合一的目的。

### 策略与创意

吉利汽车深度合作双 11 购车节总冠名，享有超强流量红利，抢占高潮期内核心资源霸屏呈现，站内外核心资源形成全网聚焦，提升影响力，强势引流至吉利汽车电商购车活动；同时通过能够刺激购车群体的多种购车活动，以及极具竞争力和诱惑力的优惠政策及购车福利，促进下单至最终成交转化。

活动亮点：

【活动下沉 精准导流】易车全站+百度地图核心资源强势曝光，百度利用 LBS 地理围栏技术为吉利 800+ 经销商门店出行用户推送优惠购车信息，精准导流，吸引到店。

【丰富电商玩法】参与主会场超级品牌日、品牌推荐、爆款车、半价车等购车活动，多样玩法刺激用户参与下单。

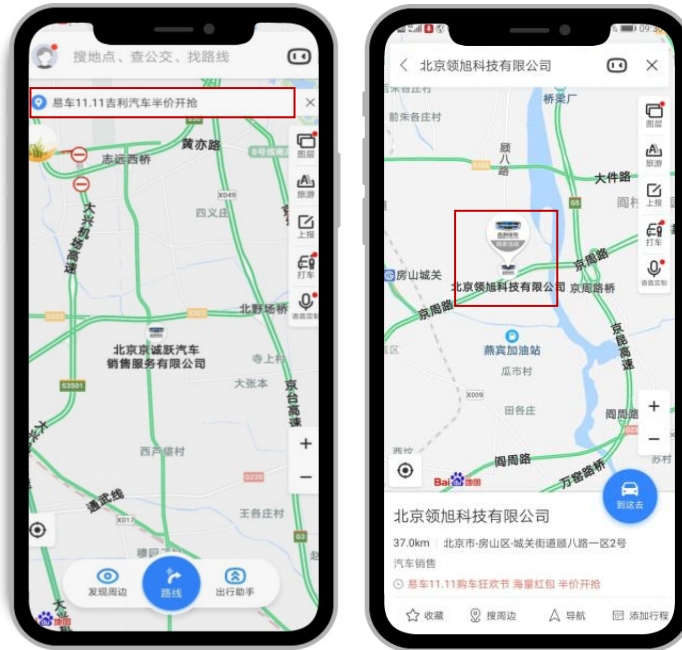
【双重优惠政策】用户可参与下单，即可参与 H5 互动游戏和红包雨活动，同时购车还将获得大额购车补贴，双重福利政策共享，刺激网友下单，促进最终效果成交转化。

### 执行过程/媒体表现

#### 1、百度地图 icon 打点

百度地图单日包场，强势吸引用户眼球，基于吉利汽车经销商地理位置，利用 LBS 地理围栏技术为经销

商门店出行用户推送优惠购车信息，共计为 800+经销商门店引流，吸引周边精准购车人群到店。



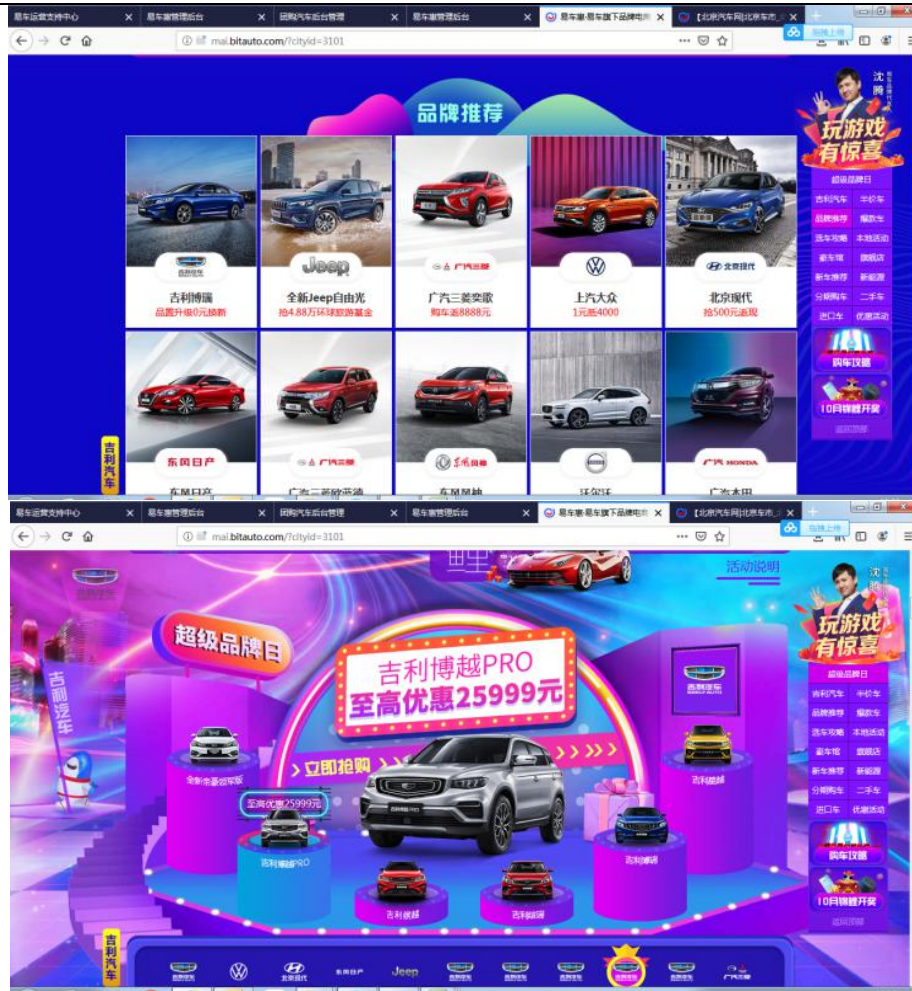
## 2、品牌专属红包雨

2019 年 11 月 11 日，每个易车用户可参与一次吉利红包雨召唤活动，在 30 秒内点击红包数量越多，所得奖品越多，累计金额越高，吸引网友关注并下单。



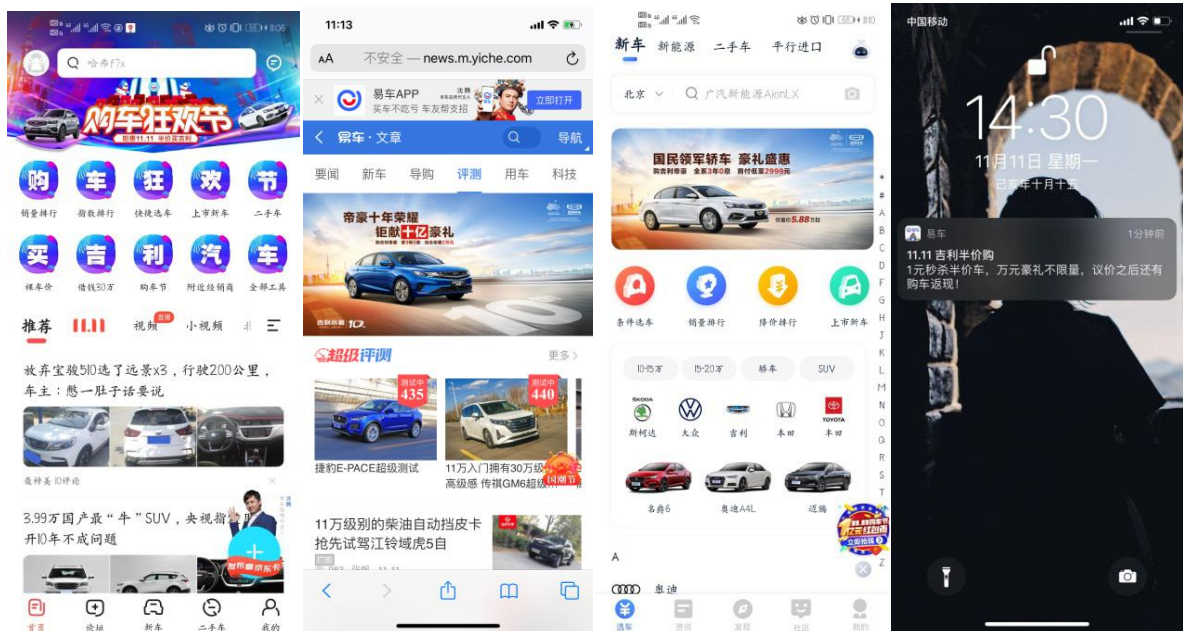
## 3、丰富购车活动（超级品牌日/品牌推荐/爆款车/半价车）

主会场设置吉利单品牌专属楼层，核心资源独享，主会场整月核心入口，强势引流，同时，下单用户，在 12 月 31 日前购车并上传发票，前 200 名购车用户还可享受 1000 元购车补贴。



#### 4、易车全站核心资源强势曝光引流

易车 PC 端/WAP 端、易车 APP、汽车报价大全等全端换肤，专属定制糖豆等核心资源强势引流。



## 营销效果与市场反馈

本次双 11 购车节营销效果：总线索量：15875，总订单：13222，成交：2817。此次合作超额完成了吉利品牌预期的效果，品牌合作方对于此次效果达成非常满意。