

北京现代

所属行业：汽车

参选类别：数字营销最具影响力品牌

品牌简介

北京现代，成立于 2002 年 10 月，是中国加入 WTO 后被批准的第一个汽车生产领域的中外合资项目，被确定为振兴北京现代制造业、发展首都经济的龙头项目和示范工程。历经约 17 年的发展，北京现代已构建起百万产销体系，产品线涵盖了 A0 级、A 级、B 级及 SUV 等主流细分市场，产销累计超过 600 万辆，实现销售总收入超过 6000 亿元，纳税超过 800 亿元，带动就业超过 20 万人。

2019 年数字营销影响力表现

北京现代 2019 年全年实现销量 71.6 万辆，在车市严冬中交上了一份满意的成绩单。其中，多款车型表现优异，新领动平均月销 1.27 万辆，新一代 ix35 平均月销 1.12 万辆，全新悦动年销同比增长 79.9%，全新瑞纳年销同比增长 39.5%，菲斯塔 Q4 季度同比增长 56.8%。同时，在业内最具含金量的车辆可靠性 (VDS)、新车质量 (IQS) 以及销售满意度 (SSI)、售后服务满意度 (CSI) 等行业权威机构排名中，北京现代力压对手，保持了前两位的排名，实现了产品品质和用户服务的双提升。

在新品牌层面，北京现代发布了全新技术品牌——智+战略，以全新品牌战略拉动新产品、新技术传播，夯实北京现代“SMART”技术品牌形象。智+战略包含智+环保 ((SMART+ Clean)、智+互联 (SMART+ Connected)、智+自由 (SMART+ Freedom) 三大板块，希望通过在新能源、智能网联和自动驾驶等前沿技术方向的积极努力，响应消费者出行方式的改变，让用户能更快体验到个性化、便利化、先进化的用车生活。

代表案例

项目名称：北京现代福利月精准营销

一、营销背景

2019 年车市遇冷，车企与经销商压力增大，中国汽车市场或遭遇数十年以来的首次负增长，任何程度的税费减征都可能助力行业发展的回暖。此背景下，北京现代推出汽车购置税减半活动，2018.11—12.31，购买全新瑞纳、悦纳、全新悦动、新 ix25、昂希诺 5 款车型的客户，均可以享受，刺激购车消费。



营销背景

车市遇冷

Economic deterioration

车企与经销商压力增大，中国汽车市场遭遇数十年以来的首次负增长

任何程度的税费减征都可能助力行业发展的回暖

北京现代推出汽车购置税减半活动

2018年11月与12月期间，购买

全新瑞纳 悦动 悦纳 新ix25 昂希诺

5款车型的客户，均可以享受汽车购置税减半，以此刺激购车消费

二、营销目标

目标受众：北京现代推出的 5 款活动车型有一定的价格跨度，覆盖群体较广，主要年龄受众分布在 25-39 岁。TA 关注汽车的实用性和性价比，对价格敏感。消费决策偏向于理性分析或从其他渠道获取决策信息。

营销目标：精准找到品牌的目标受众，并通过有效的方式实现与用户的沟通，多场景触达核心受众，建立目标消费者对品牌的认知，提醒、告知活动信息，获得潜在客户资源。

三、用户洞察及创意

洞察：

- 1、汽车作为较高价值商品，消费者从需求产生到搜寻信息再到购买决策的过程中，信息并不全面、需求可能也不甚明确。借助产品社交场景的第三人咨询、资讯信息浏览是目标用户做出消费决策的重要依据。
- 2、搜狗输入法、搜狗手机浏览器深度覆盖社交场景和资讯场景，同时用户层级与北京现代的目标受众年龄层重合度高，通过搜狗输入法和浏览器的大流量媒介组合优势能够最大覆盖目标受众群体。

核心创意：

借助搜狗的社交场景数据，精准定位到关注现代汽车、以及有汽车购置需求的目标消费者，链接消费者需求与活动信息。

同时，识别用户具体诉求进行精准产品推送，将车型信息植入用户输入与社交对话场景。

四、营销策略：

媒介组合跨场景覆盖，精准触达核心人群。组合搜狗旗下手机输入法、手机浏览器大流量产品矩阵，覆盖用户浏览场景、社交场景等任意输入场景，抓住用户表达需求和关注信息的入口，有针对性呈现广告创意，实现有效覆盖并吸引点击引流至活动页。使品牌最大程度精准触达用户，缩短用户的搜索路径。

五、执行过程

打造 mini 智能卡片，多场景定位目标用户。以搜狗输入法、搜狗浏览器为主要渠道，根据用户输入关键字、浏览历史，挖掘用户需求。通过输入关键词主动触发的“智能卡片广告”，以短时间、少成本、的方式达成与受众的直接互动，助力品牌传递的同时转化销售。

1、关键字触发智能卡片广告

输入“北京现代”“汽车购置税”“买新车”“伊兰特”等关键词便会激活智能卡片，点击跳转进入落地页，消费者进入官网查看北京现代多款车型详情，助力购买决策。

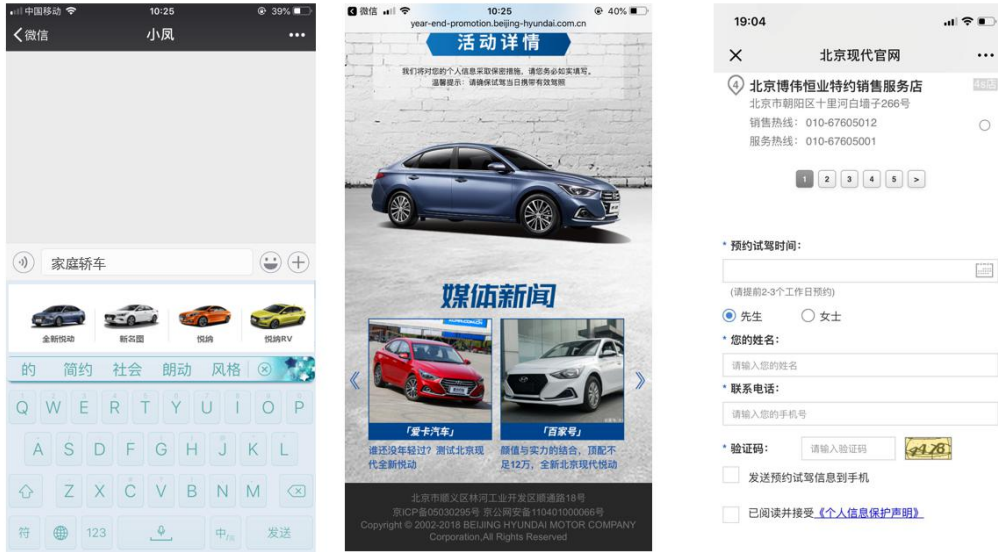
关键字搜索——激活智能卡片——点击跳转落地页



2、读懂用户心理，根据用户痛点针对性推送

用户提及北京现代旗下的车型名称，或输入“买车费用”“轿车”“购车折扣”等具体需求时，针对用户输入的不同需求及问题，会激活不同的车型卡片广告。比如用户说“家庭轿车”，就会跳出几款车链接卡片。

需求识别——激活智能卡片——点击跳转落地页



六、营销效果

- 1、搜狗输入法智能推荐与大数据媒介组合，实现对目标用户日常活跃的社交场景、资讯场景的深度覆盖和渗透，精准识别用户，以用户为核心灵活对话用户，品牌信息得到极大程度曝光。实现品牌曝光量超 4500 万，品牌点击量超 270 万。
- 2、实现用户输入-触发-查看-下单的路径传播，缩短用户决策周期，将广告信息与受众需求相结合，引流落地页收集用户信息超过 1000+。

总曝光量

4500万+

总点击量

270万+

落地页收集用户信息

1000+

实现对目标用户日常活跃的社交场景、资讯场景的深度覆盖和渗透 | 实现用户输入-触发-查看-下单的路径传播, 缩短用户决策周期

进口专用防护设备