



长城智能新能源
更省 更远 更安全

暨欧拉上海区域618年中乐购会

致闪亮的她 摇摆舞会



扫码关注更多精彩



扫码关注更多精彩

更爱女人的新能源汽车

目录

1、品牌洞察

- 课题概述
- 市场洞见
- 品牌定位
- 受众分析

2、策略导出

- 城市选定分析
- 营销策略
- 活动概述
- 活动整体规划

3、前期动作

- 传播预热
- 线下筹备
- 考核目标

4、执行细则

- 场地介绍
- 现场布置
- 活动流程
- 活动物料及费用清单



“基于欧拉品牌目前在售车型【好猫、芭蕾猫、闪电猫】，识别用户特点和终端需求，规划在6月份以扩大集客、集中收割、迅速提量为目的,在投标区域内选取1个城市策划区域性团购活动”

一场 团购

符合用户特点

- 扩大集客

- 集中收割

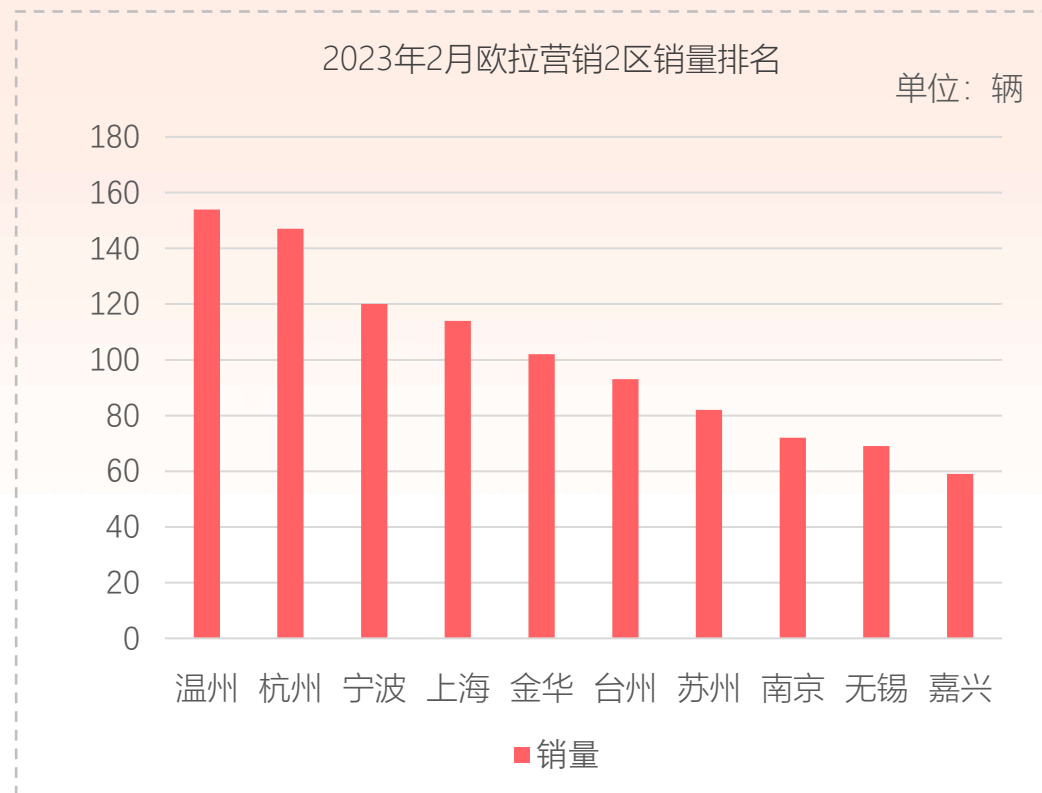
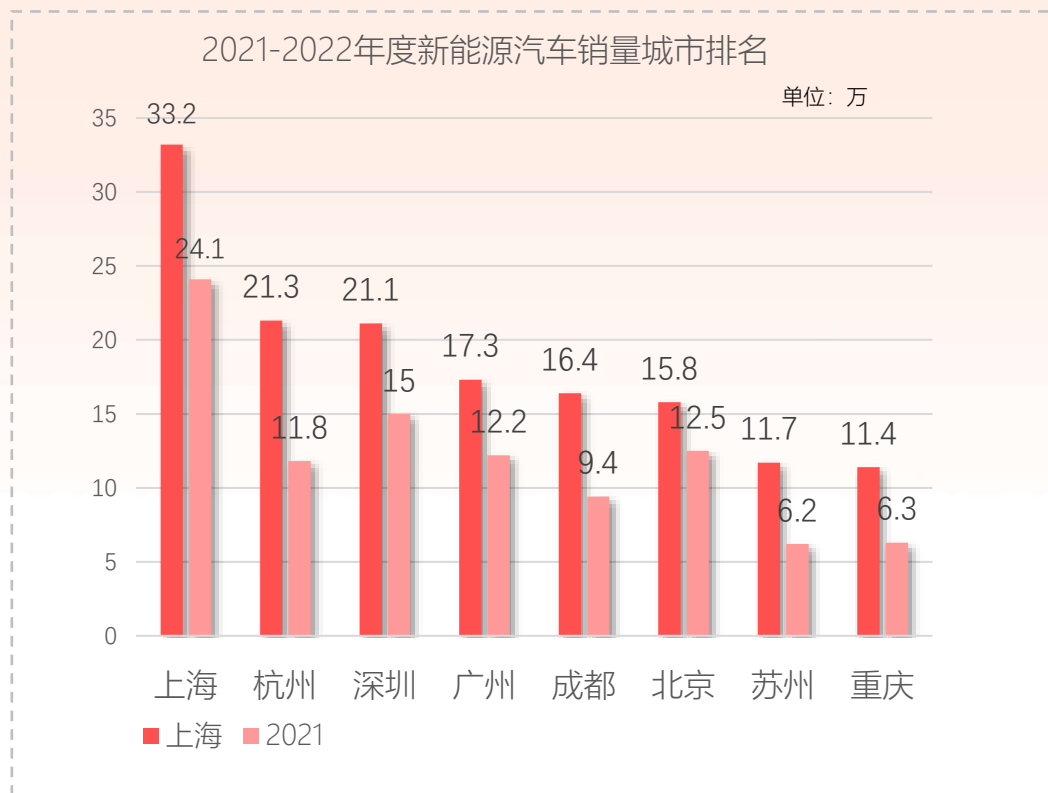
符合终端需求

- 迅速提量

借区域传播之势

打造品牌声量新高

多城团战助力销量提升



- 2021-2022年度新能源市场保持高倍数增长，市场需求持续旺盛。上海持续霸榜，营销2区杭州、苏州势头迅猛；
- 新能源汽车销量一线城市因为时尚潮流的城市氛围，受众群体更能可接受前沿新势力产品，因此贡献力量最大；
- 欧拉品牌营销2区销量排名前10的城市分别为：温州、杭州、宁波、上海、金华、台州、苏州、南京、无锡、嘉兴；

“更爱女人的新能源汽车”

- 致力于建立行业对待女性用户的正确价值观
- 基于中国首个电动车专业平台——ME 平台为用户打造系列高品质产品
- 打造真正聚焦于女性用户，且能从产品力到品牌调性完全做到关爱女性用户的产品

● 课题概述-市场洞见-受众分析

➤ 用户属性:

- 20-39岁女性 (Z世代占主流, Y世代次之)
- 主要居住在一线、二线城市
- 时尚潮人、文艺青年、家有萌娃、快活一族
- 受教育程度高, 开始拥有独立收入或收入不断增长
- 消费频率高, 爱做攻略

新锐白领

精致宝妈

潮酷辣妹

不被定义的乐享一族

(以上结论来自欧拉官网内容分析及百度、抖音, 小红书汽车之家等平台指数分析)



2023消费新趋势

2023消费市场五大趋势

本土

松弛生活

探寻自我

谨慎消费

用户共创

2023影响消费者需求的核心因素

身份、权利、环境、体验、
科技、健康和价值

2023【Y.Z世代】女性消费新趋势

3+2女性消费新场景

专属性

视觉性

社交性

科技赋能

沉浸体验

3个女性消费触点

- 社会责任

- 圈层文化

- 粉丝效应

2023女性力量崛起势头依旧很猛
越来越多的女性开始追求向内生长，向外绽放
而欧拉要做的就是【助力】

助力“她力量”，
助力“她们探寻自我”
让更多人看闪耀夺目的女性精彩生活

打造一个专属【场】
提供给每一位到场嘉宾一次闪闪发光的机会

行动关键词：

专属圈层 /// **精致生活** /// **沉浸体验**



目录

1、品牌洞察

- 课题概述
- 市场洞见
- 品牌定位
- 受众分析

2、策略导出

- 营销策略
- 城市选定分析
- 活动概述
- 活动整体规划

3、前期动作

- 传播预热
- 线下筹备
- 考核目标

4、执行细则

- 场地介绍
- 现场布置
- 活动流程
- 活动物料及费用清单



课题回顾

品牌用户
消费趋势

营销思路

营销策略

营销创意

如何在营销2区开展一场声势浩大的区域联动团购活动？

更加独立，重视内心感受，重视产品价值观与内涵

专属性

更在意产品的身份象征

视觉性

更喜欢精致外观的产品

社交性

更愿意为带有话题属性的
产品买单

科技赋能&沉浸体验

对前沿科技感兴趣，
愿意参与全新体验

让欧拉赋予女性一种全新的悦己体验，融入她们的“自我成长”需要
以产品打造【人设】及【精神追求】吸引女性购车群体

！投其所好-触达
盲盒邀约 好感拉满

！激活向往-连接
氛围加持 沉浸种草

！专宠福利-转化
BUFF叠加 刺激转化

复古摇摆舞会 ✕ 闪亮的女

=

专属体验
精神归属



城市：上海

精致 浪漫 摩登 包容

「市场优势」

本品全国销量领先 市场份额大

- 上海已经成了国内当之无愧的新能源汽车之都，市场环境好；
- 在新能源主场发声，抢占市场声量

「调性优势」

城市调性独特 符合品牌受众期待

- 上海是摩登、潮流、精致、包容的代名词，与品牌受众所追求的生活环境高度契合

「社交优势」

“她力量”领航城市 圈层文化影响力大

- 城市更加国际化，女性福利、机会、发展更空间都更大。更容易诞生“标杆女性”，引发同类人追随

「传播优势」

地域自带话题优势 加倍放大活动传播

- 全国潮流风向标，走在潮流的前言，话题更容易被讨论和活动容易引发跟风打卡热

Shanghai Citywalk



形式：复古摇摆舞会

摇摆舞-都市人的浪漫逃离

为什么是摇摆舞？

答：上海城市底蕴与复古摇摆舞的100%契合，都带有摩登复古气息，都是年轻人愿意追求的潮流风向标。【摇摆舞】是继露营、飞盘、骑行后小红书上逐渐流行的新兴文化运动，它优雅、有趣、欢乐，即兴，几乎无门槛

这与欧拉品牌推崇的复古潮流文化也不谋而合

人与人之间的肢体接触能够传递温暖和力量



摇摆舞是一种复古爵士舞蹈，起源于上巳节20-30年代，摇摆舞是一种自娱性很强的即兴舞蹈，用不着循规蹈矩，没有严格的动作规范，只需掌握其常用组合动作，即可自由发挥。摇摆舞的音乐是最适合跳舞的，听到就会按捺不住，站起来跳舞！

SWING DANCE



活动主题：**#致闪亮的她#复古摇摆舞会**
暨欧拉上海区域618年中乐购会

活动时间：6月18日

活动地点：上海猫享 **MEWBOX**

邀约客户：130批（13家店，每店邀约10批高意向客户）

活动形式：复古舞会+品牌团购会

活动创意：魔都沪上，一场释放多巴胺的快乐复古舞会。沪上舞蹈达人驻场教授，将快乐舞会融合品牌团购，打造精彩绝伦的沉浸式品牌体验，助力产品高效收单

客户参与形式：店内99元购买活动门票（当日不购车，门票可退=》抽取盲盒礼品（复古舞会饰品）=》参与活动



长城智能新能源
更省 更远 更安全

暨欧拉上海区域618年中乐购会

致闪亮的她 摇摆舞会



扫码关注更多精彩



扫码关注更多精彩

更爱女人的新能源汽车



	6月		
节奏规划	阶段一：预热筹备期（6.1-6.17）	阶段二：引爆收单期 6.18 ★	阶段三：声量持续期（6.19-6.25）
阶段目的	释放声量 为活动蓄势	集中释放 一击即中	持续深化 热销长盛
传播规划 ATL+BTL	- 一份神秘的邀约 1. 借势盲盒邀约，赚足客户期待 2. “闪亮”舞蹈视频激发参与动力	- 一场欢乐的摇摆舞会 1. 属于欧拉客户超级狂欢日 2. 舞会与团购结合营造品牌BIGDAY	- 一份没有截止日的盟约 1. 持续跟踪、问候，为客户解决购车和用车需求 2. 生活美学品鉴建立交流
	活动倒计时海报+预热视频+预热推文	云相册直播+活动直播+精彩花絮+九宫格图文	活动报道+团购战报
行动规划	一件事：欧拉邀请【闪亮的她】在上海玫瑰里参与一场欢乐的摇摆舞会		
	前期准备：筹备+培训	执行日 6.18 ★	持续收割
	- 活动誓师大会 - 新生培训 - 客户邀约 - 店面布置 - 礼品包装与设置	- 客户跟踪 - 促单转化 - 高效收单	- 持续跟踪 - 促单转化

目录

1、品牌洞察

- 课题概述
- 市场洞见
- 品牌定位
- 受众分析

2、策略导出

- 城市选定分析
- 营销策略
- 活动概述
- 活动整体规划

3、前期动作

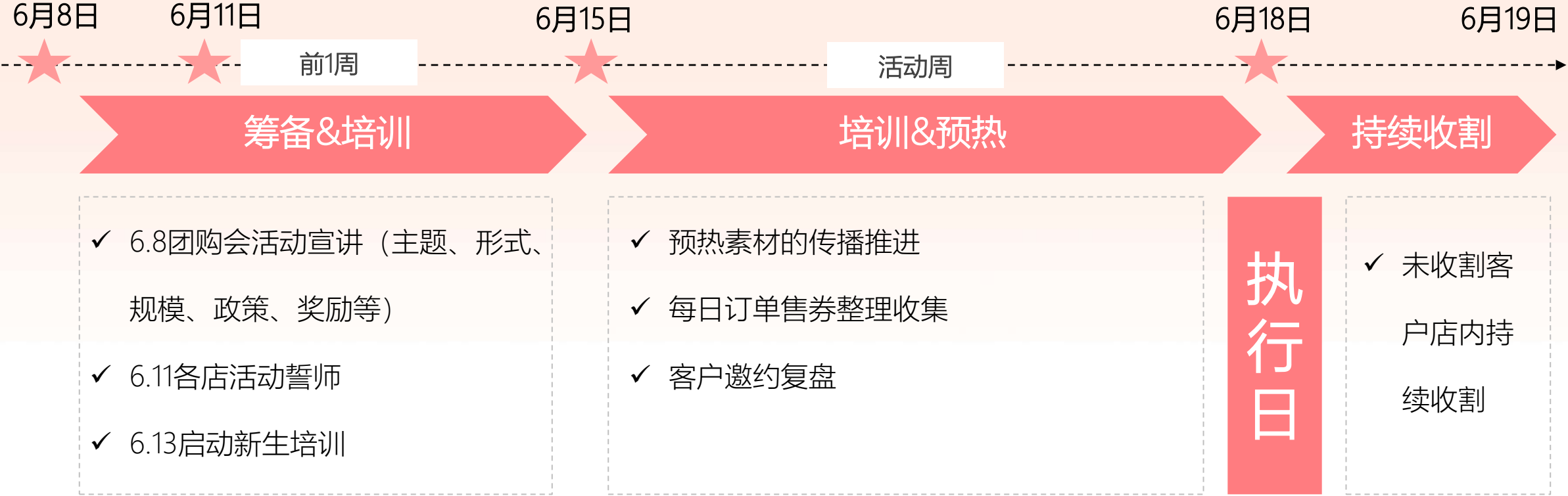
- 整体节奏
- 线下筹备
- 考核目标
- 传播预热

4、执行细则

- 场地介绍
- 现场布置
- 活动流程
- 活动物料及费用清单



● 整体节奏-线下筹备-考核目标-传播预热



● 整体节奏-线下筹备-考核目标-传播预热



► 项目推进表

[illegible]

➤ 活动机制说明

销售引导客户报名活动，
购买团购门票

客户购买团购门票
&获得盲盒礼品

客户前往参与活动

现场签约购车，还可享
受其他5项购车礼遇

客户诚意金转订金享受99元
抵2999元“闪亮门票礼”，并
参与瓜分“闪亮幸运礼”

活动现场抽取“闪亮诚意
礼”&“闪亮咖啡礼”，如果带
人同行，可领取“闪亮同行
礼”

➤ 活动政策包装（示意）

建议设置10重活动礼遇，前面5重礼遇刺激客户购买活动门票，后面5重礼遇刺激客户购车

闪亮门票礼

购买99元门票当天可抵2999元
购车大礼（例如：2000元现金
+999元装潢礼包）

闪亮同行礼

购票到场客户活动结束后
100%获得同行礼一份

闪亮咖啡礼

购票客户现场有机会获得666
元电子券大奖，承包整个夏天
的咖啡；

闪亮诚意礼

缴纳诚意金客户可抽取各类诚
意礼，100%中奖，更有空气炸
锅、榨汁机等礼品

闪亮幸运礼

诚意金转定金客户，现场参与
瓜分10万公里充电里程，（此
项礼遇为举例，实际礼品设置
待确认）

闪亮宠爱礼

现金优惠22000元（此金
额为示意）

闪亮置换礼

万元置换补贴（此金额为
示意）

闪亮金融礼

36期0息，低首付60期低
息（此礼遇为示意）

闪亮安心礼

三点终身质保，一年免费
娱乐流量，终身免费基础
流量（此礼遇为示意）

闪亮无忧礼

免费上门，服务到家；
维修代步，如你所愿；
不限次数免费道路救援

➤ 团购启动大会 (6.11)

活动前一周，召开动员会，号召全员投入，贯彻活动思路，鼓舞团队士气，强化必胜决心！

整体都有！全员参与！



详解活动政策
进行目标分解



签署军令状
提升积极性



共饮开单神水
坚定开战士气



总经理+销售经理+市场经理+其他部门经理+销售人员，全员参与！

➤ 活动目标制定

邀约目标： 10批/家，13家经销商共130批，共约260人

线索目标： 750条

订单目标： 60台



➤ 预热视频



? 来自一位神秘人的舞会邀请

欧拉

摇摆舞达人邀请+舞蹈精彩瞬间+复古情调

【配上“闪亮的她、浪漫逃离”文案】吊足观众胃口

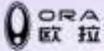
制作一支邀约视频，预告在6月18日会有一场盛大的摇摆舞会，视频前不透露品牌信息，只展现舞会的精彩和欢乐氛围，在视频结束显示“快和欧拉一起摇摆”



➤ 活动倒计时



➤ 活动门票



ORA 欧拉

长城智能新能源
更绿 更轻 更安全

致闪亮的她
摇摆舞会

更爱女人的新能源汽车

闪亮诚意礼

闪亮同行礼

订车幸运礼

活动时间：2023年6月18日

活动说明：

活动现场此券可抵2999元豪华礼包（含2000元现金）

活动结束后凭此券可领取闪亮通行礼一份

现场缴纳诚意金参与幸运大抽奖，100%中奖，更有机会获得抽取75寸智能电视，扫地一体机器人、家用咖啡机等

现场订车瓜分10万公里充电里程

此券盖章有效

抽奖编码：

客户姓名：

联系电话：

订车金额：

客户姓名：

联系电话：

订车金额：

客户姓名：

联系电话：

订车金额：

➤ 盲盒邀约



复古眼镜



复古发箍



复古手套



复古方巾

客户购买门票后即可参与盲盒抽奖，经销商根据以上4款礼品任意包装，建议礼品外包装吸睛，内部包装精致

目录

1、品牌洞察

- 课题概述
- 市场洞见
- 品牌定位
- 受众分析

2、策略导出

- 城市选定分析
- 营销策略
- 活动概述
- 活动整体规划

3、前期动作

- 整体节奏
- 线下筹备
- 考核目标
- 传播预热

4、执行细则

- 场地介绍
- 场地布置
- 活动流程
- 活动物料及费用清单



上海猫享 【MEWBOX】

场地位置：上海市普陀区潮州路508号5号楼

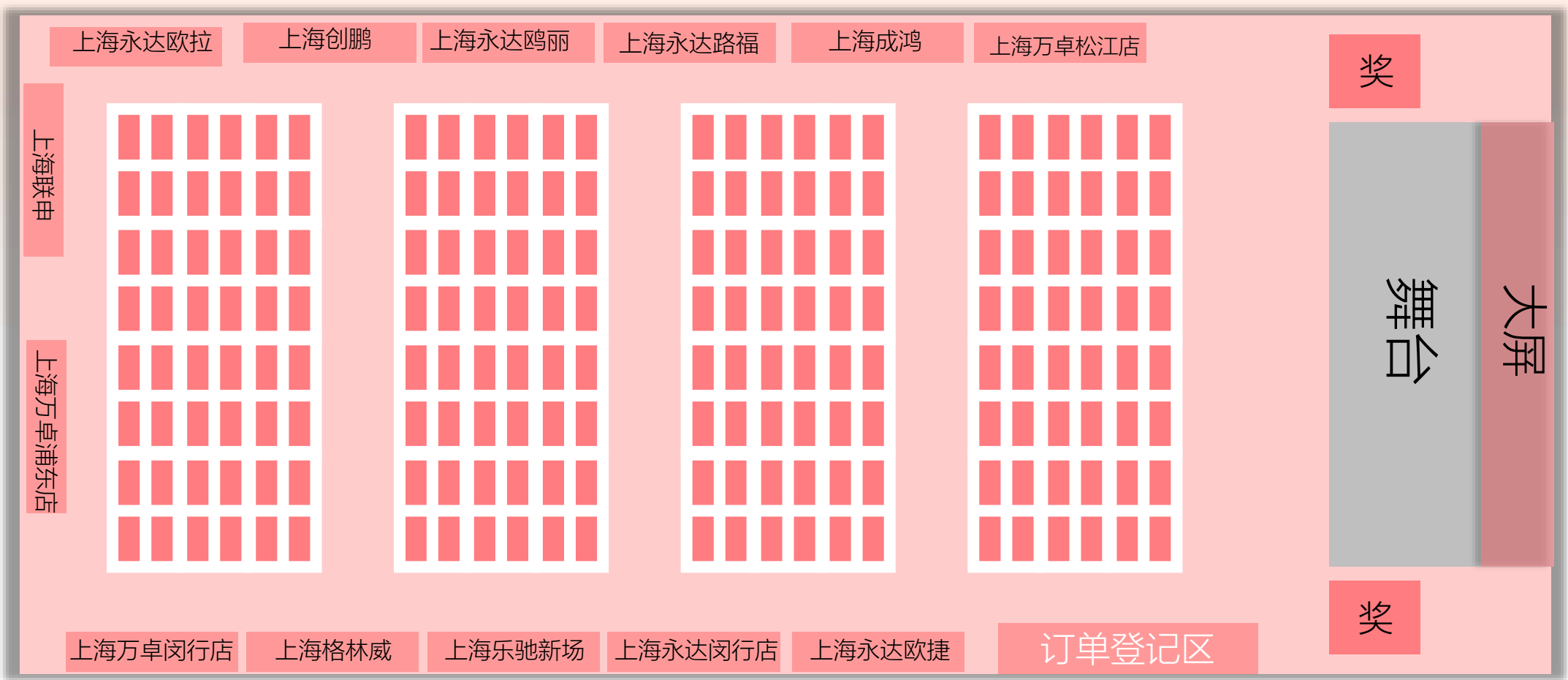
属于**新潮活动场地**，**氛围轻奢**，**可塑性极强**，
活动方可根据自己的需求，搭建主题场景。

一楼主秀场**630平方**，**可容纳400人**，两边都设有VIP坐席区；另外还有签到入口区、网红拍照区、沙龙区、活动影音室和会议室供使用。





➤ 团购会现场布置（内场）



客户坐席区/舞台LED大屏/各店收银区/订单诚意金登记区/双保画面

备注：最终现场布局平面效果图，以现场为准，该图为示意图



环节	时间	时长	流程	内容	人员支持
签到环节	14:00-14:30	30	签到	签到、冷餐茶歇	接待人员
舞会互动	14:30-15:00	30	复古舞会	达人舞蹈show+客户舞蹈体验	舞蹈老师&接待人员
开场环节	15:00-15:05	5	开场视频	客户复古舞蹈体验快剪视频惊喜开场	摄影老师
	15:05-15:07	2	主持人开场	介绍团购内容、领导、来宾	主持人
	15:07-15:10	3	领导致辞	领导致辞欢迎来宾	品牌代表
	15:10-15:15	5	热门车型介绍	欧拉好猫、芭蕾猫、闪电猫车型介绍	销售/市场经理代表
	15:15-15:17	2	"闪亮咖啡礼"抽奖	现场第一波抽奖，666元现金礼	主持人，品牌代表
	15:17-15:20	3	用户礼遇介绍	全车系销售政策介绍	品牌代表
	15:20-15:25	5	抽取"闪亮诚意礼"	现场第二波抽奖,100%中奖小家电	主持人
	15:25-15:30	5	欧拉精品拍卖	欧拉车模一元拍卖	主持人
团购环节	15:30-16:30	60	转订金开启	诚意金转化为订金的客户，瓜分10万公里充电里程	主持人
			订车第一轮抽奖	购车三等奖抽取	主持人销售顾问
			现场购车	主持人唱单	
			订车第二轮抽奖	购车二等奖抽取	
			现场购车	主持人唱单	
			终极大奖开启	最后一波次逼单提醒，15分钟倒计时，为当天订车用户抽取终极大奖	
活动结束	16:30-16:35	5	活动结束	主持人宣告活动结束，销售针对未成交的客户进行1V1跟踪	

➤ 签到环节

舞会互动

开场环节

团购环节

活动结束

➤ 签到入场

- 客户到场签到后，领取手环，并在涂鸦墙上分享涂鸦表情，打造趣味开场氛围
- 定制创意手环，客户唱片签到后，佩戴手环，塑造本次活动专属性
- 客户签到后可先前往二楼茶歇冷餐区品尝美食

创意签到
表情涂鸦



活动主题
创意手环



➤ 复古舞会

- 舞蹈达人一楼开场SHOW TIME带动现场氛围；嘉宾可在二楼观看表演；
- 邀请到场客户一起在舞池里尝试摇摆步伐，舞蹈老师带领客户一起跳；

签到环节

➤ 舞会互动

开场环节

团购环节

活动结束

复古舞会 欢乐开场

随复古音乐
开怀起舞

“让每个人都闪闪发亮”



➤ 开场环节

- 快剪视频惊喜开场，将活动前签到，复古舞会环节结合品牌车型路跑画面一起快剪成60秒开场视频，让客户在视频中找到自己，看到在镜头下闪闪发光的自己

签到环节

舞会互动

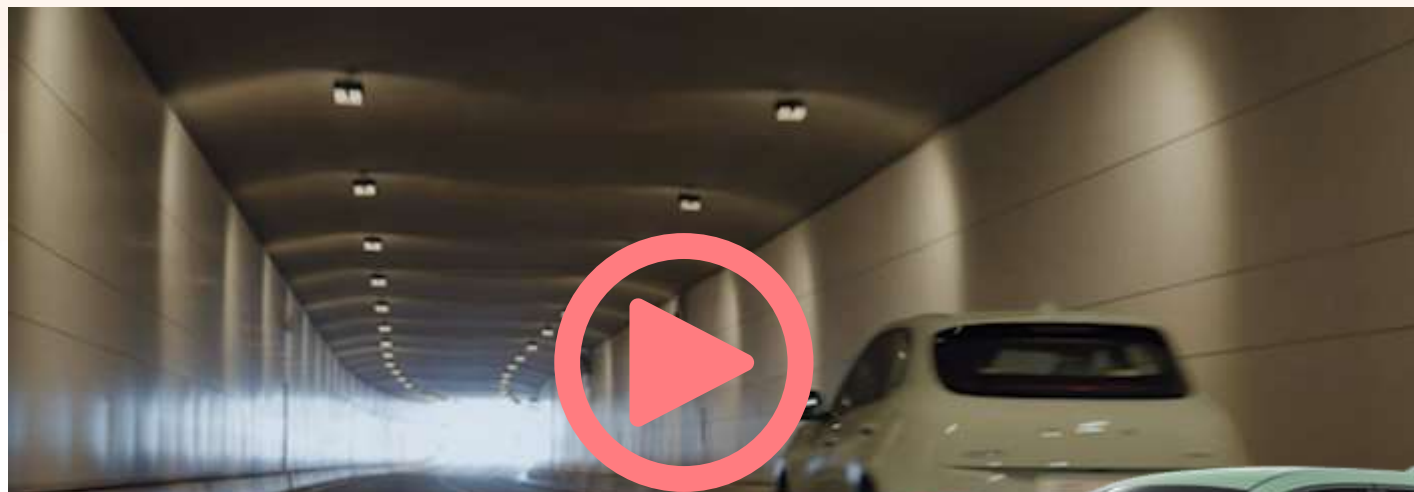
➤ 开场环节

团购环节

活动结束

快剪
视频

PM: 15:00-15:05



欧拉让来宾看到镜头下的自己



➤ 开场环节

签到环节

舞会互动

➤ 开场环节

团购环节

活动结束

- 主持人开场介绍活动内容、到场来宾和领导；
- 主持人邀请品牌领导登台致辞；

领导
致辞

- 领导登台播放领导上场音乐，并有礼仪人员引领；
- 大屏幕画面展示领导职位与姓名；
- 领导致辞对到场来宾表示热烈欢迎

PM: 15:05-15:10



➤ 开场环节

签到环节

舞会互动

➤ 开场环节

团购环节

活动结束

- 品牌代表登台介绍本次团购车型，重点突出每款车型USP，辅助客户做出购车决策；
- 本次团购第一次抽奖，抽取666元咖啡电子券；



“闪亮咖啡礼”

承包这个夏天的咖啡！



¥: 666元



车型介绍

互动抽奖

PM: 15:10-15:17

➤ 开场环节

- 主品牌解读本次购车礼遇，重点突出主销车型政策；
- 本次团购第二次抽奖，100%中奖率，奖品为小家电；
- 欧拉车模1元竞拍，主持人不断鼓动输出，刺激客户争相竞价，掀起团购热闹氛围；

➤ 开场环节

团购环节

活动结束



闪亮诚意礼 - 100%中奖



精品车模 - 1元竞拍

政策介绍
互动抽奖
精品拍卖

➤ 团购环节

- 诚意金转化为订金的客户，现场订车参与瓜分10万公立充电里程；
- 订车抽奖环节，根据现场情况实时调整，实时保证现场氛围刺激下转订；
- 主持人全程激情唱单，营造热烈购车氛围；



签到环节

舞会互动

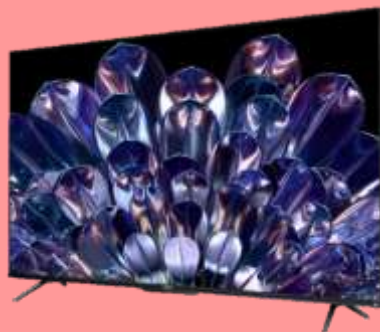
开场环节

➤ 团购环节

活动结束

诚意金转订
订车抽奖
现场唱单

时髦
数码精
必备
家电



✓ 75寸彩电



✓ 扫拖一体机器人



✓ 家用咖啡机

PM: 15:30-16:30

➤ 活动结束

- 活动结束后，客户可凭借门票最后一联前往舞台区领取“闪亮同行礼”；
- 工作人员核算订单成果

签到环节

舞会互动

开场环节

团购环节

➤ 活动结束

签退离场
领取礼品

闪亮同行礼推荐



➤ 活动当日传播



- 活动直播

- 活动花絮

- 精修九宫格美图

选取活动现场精美照片及短视频，体现现场活动精彩及核心品牌价值展示，发布照片或视频+宣传文案

THANKS