

汽车行业深度营销洞察 助力凯迪拉克实现品效协同的全面提升

- ◆ 品牌名称：上汽通用凯迪拉克
- ◆ 所属行业：汽车行业
- ◆ 执行时间：2025.04-09
- ◆ 参选类别：汽车及交通运输类



案例视频

查看视频请复制链接，粘贴到新浏览器页面里观看视频

https://v.youku.com/v_show/id_XNjQ5Mzg4ODU2NA==.html



背景&目标

基于近三年汽车品牌新媒体营销策略与效果对比，呈现短视频和直播角色转变的趋势

短视频内容曝光

短视频: ~70% 直播: ~30%
(单线索成本200元+)

短视频+直播双轮驱动

短视频: ~40% 直播: ~60%
(单线索成本100-150元)

直播为核心，短视频为辅助

短视频: ~20-30% 直播: ~70-80%
(单线索成本50-100元)

2022年 (短视频主导期)

2023年 (战略转型期)

2024-2025年 (直播深化期)

直播

汽车直播起初阶段，各家车企投石问路

试验辅助：零星尝试，内容不系统

经销商矩阵崛起，常态化开播

资源向直播团队搭建、经销商培训倾斜

预算重点投入直播投流，打造头部直播间

绝对核心：系统化、IP化、规模化运营

短视频

预算向视频制作与达人合作费用

获客主角：用于品牌TVC、功能展示、达人种草

短直双开，增强传播及转化效果

内容更软性，为直播预热、挂载组件引流

围绕直播节奏促进引流及二次扩散

为直播服务：用于直播预热、高光剪辑、话题造势



背景&目标

车企新媒体板块已提升至企业战略高度，并配以相应组织、资源和数据支持来提升品牌竞争力

主机厂新媒体发展趋势

完善基建：投入攀升&精益化经营



- **营销策略**：精细化矩阵运营，短直协同，直播业务布局已成为常态化手段。
- **创新玩法**：“投播一体”模式成为重要趋势，通过融合投放策略与直播运营，显著提升广告获客效率和留资率。

主机厂新媒体定位

中枢系统：链接用户&驱动增长



- 新媒体板块已从“可选”变成了“必选项”，成为了车企**连接用户、塑造品牌、驱动增长的核心战略板块**。
- 业务定位不再只是简单的宣传渠道，而是车企直面用户、洞察市场、甚至反哺产品的重要桥梁。

主机厂新媒体运营方向

品效合一：线索&品宣兼顾



- **品牌差异化塑造**：通过持续的内容输出，建立独特的品牌形象和技术认知。
- **高效销售线索获取**：效率的销售线索来源，并成为低成本、高通过精细化运营提升转化率。



背景&目标

新媒体的利好趋势下，汽车品牌逐步注重跑通生意模式，抖音生活服务已成为当下最佳选择

+30%

生活服务
引流获客占比线下

50%

单订单获客成本
对比线索广告

+50%

蓝海市场竞争小
自然流量占比高

+30%

到店人群客单价
对比电商更高

传统式经营，传统平台

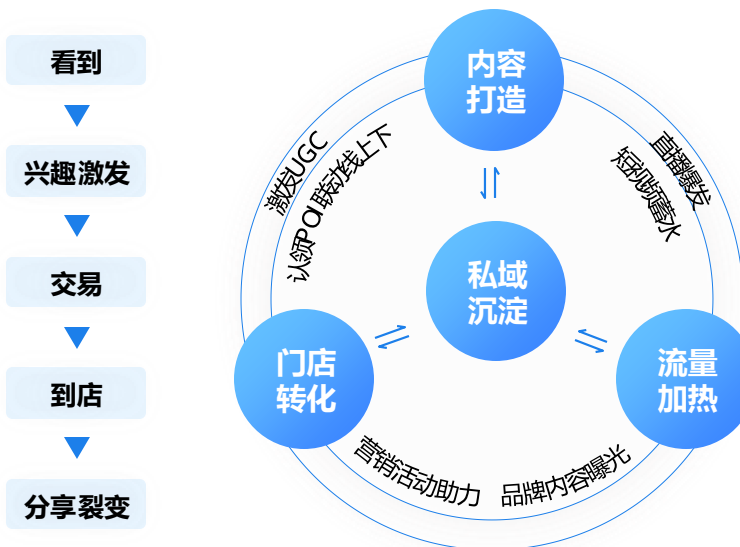
分类平台聚合用户评价
吸引用户通过线上搜索
而到店消费



自然流量、评价、榜单、霸王餐
获得流量

抖音生活服务：强兴趣导向

生服涡轮式增长经营，带来持续生意增量





背景&目标

汽车生意 新蓝海



对「主机厂」的价值

降成本
拉新增



降低客资成本



拉拢新用户

对「经销商」的价值

提利润
促转化



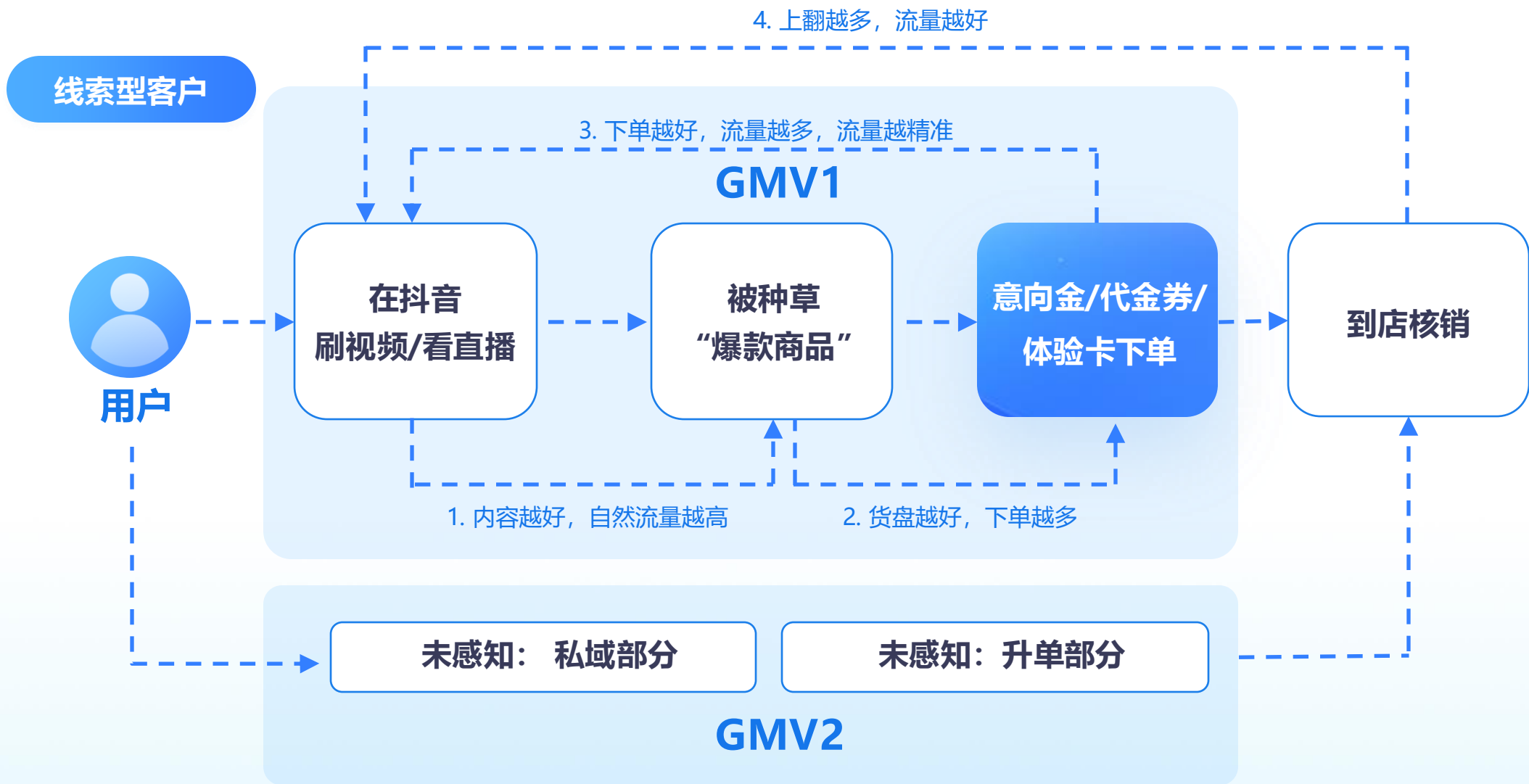
升单 | 提升客单价



提速 | 刺激销售进度



打造汽车行业线上线下流量正循环





背景&目标

为汽车主机厂整车实现闭环规划

从表单到订单，从经营到线索，从号到店

缩短线上到线下路径，给主机厂提供一个更确定的成交路径，以及更大的流量池

经营

门店入驻和装修

认领过程梳理

门店前置培训

打通前置/懂车云店

店铺装修

货盘

引流品

主推品

利润品

1、订阅/试驾，客单价500+
2、新车+售后（轮胎、车载话筒等）

1、对标4S店小定金，客单价1000+
2、优惠券，客单价1000+

1、大定金1w+
2、整车爆款（整车售卖优惠、清理库存超低价）

服务

订单管理

核销率

履约和评价

线索管理组件

话术调整、门店联动

负向三率

内容

直播

大场直播

可反向选品

新车发布、节点爆发
促销季、达人/明星

小场和平播

月度小场：优惠力度更大
周播不断：1周3-5天日播/试驾

短视频

自营账号

主机厂、经销商、
职人（CPS带货）

生态加持

星图生态、达人带货
CPS、KOC填充短视频数量

投广

直播

全域推广roi2

浅层场观

短视频

优质视频

pc套餐投

roi2

服务

商品卡



背景&目标

流量必须附着
共情内容价值才能提效

从「传播流量」到「内容留量」
品牌由品及效的正向循环

从押注资源到押注议题
才能激发讨论力

依托议题×社媒的精准结合，
让品牌号召力在舆论拉扯中变的更大

从触达圈层到混迹圈子
才能快速转粉

别靠说教要靠“融入”，
聚集效应会把圈子越滚越大

结合官方节奏与特殊节点，以内容种草+品效合一为核心，为凯迪拉克品牌制造爆破流量大场

①
Content Growth

抓住流量的「内容生长线」

做“价值共生”的亲密关系

从「价值输出传导」到「价值共振共鸣」

②
Emotional trend Line

链接用户的「情绪动向线」

做“情绪共生”的亲密关系

从「辐射感染用户」到「共情双向奔赴」

③
Interest Trend Line

踩中用户的「兴趣趋势线」

做“兴趣共生”的亲密关系

从「贴合用户喜好」到「引领兴趣偏好」



达人直播赋能凯迪拉克618电商节点专场，扩大开口流量精准触达用户



信息价值

产品卖点解读→感官盛宴一触之间
领先技术剖析→独特美学设计
品牌精神传达→纯粹为质感而生



情绪价值

顶级质感直播短视频统一品牌调性
灵动专业主播达人团调动用户激情
饱满有料内容广辐射粘连用户视点



兴趣价值

个性生活方式示范
人生态度主张引领
品牌专场话题联动



凯迪拉克618创意概念与核心故事线

主题：勇敢的人 先享受世界

- 带货资源：百万高等级带货达人4人直播；2位腰部垂直达人&4位腰部带货达人直播切片可挂载小房子持续到活动结束；车模，勒芒车衣，V-academy门票，吨吨杯等实物礼品等
- 达人资源：
 - 实车资源--可提供GM经典车型，科尔维特美式肌肉跑车，美式哈雷摩托，老爷车等
 - 礼品资源--达人特别惊喜礼品X份，促进直播间用户互动，拉长用户停留，增强活动量级
 - 额外传播资源--除基础定制预热短视频&直播切片外，额外大量资源分发活动传播声量扩大，达人传播资源多平台分发（待定）





凯迪拉克x抖音达人借势618购物盛宴，宠粉嘉年华

悬念海报发布

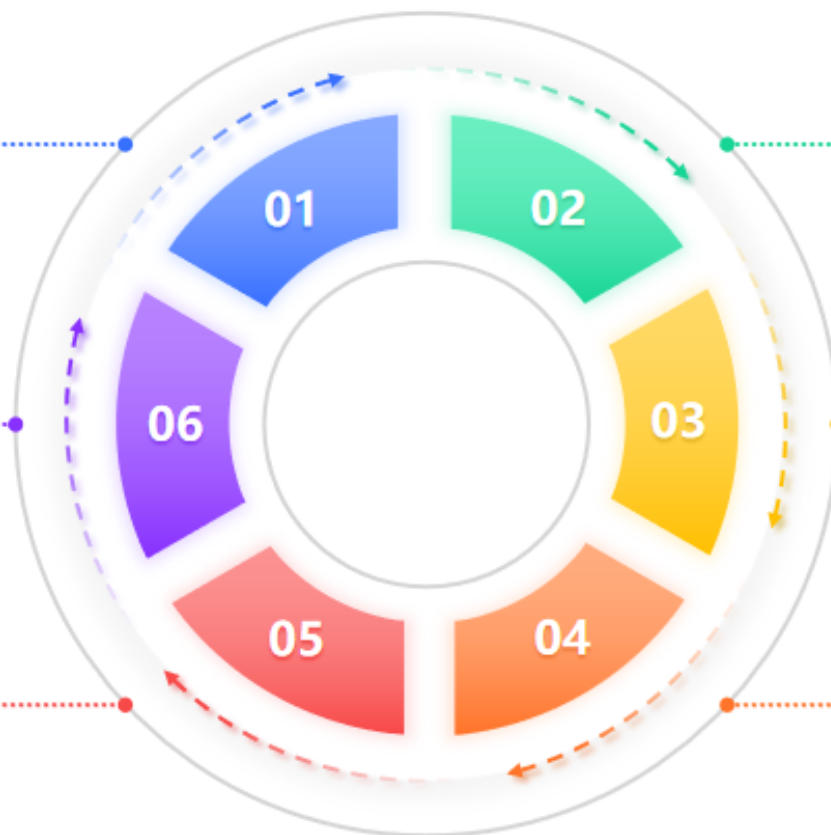
凯迪拉克发布AMCC肌肉车会长带领五位神秘达人组成凯迪拉克粉丝福利团开启618粉丝嘉年华活动

直播亮点切片

对直播间亮点进行切片，触发直播后链的二次传播，扩大直播影响力

直播期间福利放送

达人向产品经理索要最强福利，产品经理表达接到总部授意，在直播间车内每找到一个凯迪熊解锁一种福利，构成最强优惠天团



发布任务

AMCC肌肉车会长联系五位达人,发布争取凯迪拉克最强福利任务，五位达人在不同地方接受任务（达人不露脸）

抢占先机计划

五位达人身穿黑色西装在凯迪拉克门口集合，直接前往凯迪拉克总部带走产品经理；并在最后预告最强福利来袭

预热达人揭秘

达人在自己的账号发布凯迪拉克粉丝嘉年华活动，公布自己的福利官身份，并强调已经拿下产品经理，必定发放最强福利



多维传播撬动触达潜在意向用户，释放专场活动核心信息

SAIC GMAC
上汽通用汽车金融

勇敢的人，先感受世界
凯迪拉克618快GO节
邀您一同体验精彩
凯迪拉克携手达人抖音直播间
618专场直播享不停



618

达人主播助阵
抖音APP搜索达人名称
锁定福利热力开团

凯迪拉克特约达人直播时间

- AMCC肌肉车会长
6月13日 18:00-21:00
- 凯迪拉克车主之家
6月13日 22:00-24:00
6月14日 20:00-22:00
- 嘴炮老陶
6月14日 15:00-19:00
- 侃爷普拉斯
6月15日 11:00-17:00
- 敏敏特摩尔
6月15日 18:00-24:00
- 江浙沪小热巴
6月18日 10:00-16:00
- 是佳雪呀
6月18日 18:00-24:00

更有GM克金融福利助阵
专享金融福利**36期0息**
达人直播间限时专享

凯迪拉克 CT5

特定达人直播场次
专享**36期0息**金融福利
(最高可分期贷款8万元)
直播间限时专享

618拼手速取锋芒
抖音直播间重磅豪华福利
助您抢占福利席位，豪华触手可及！

*完成购车后，若在活动期间内通过上汽通用汽车金融分期购买对应车型，即可获得金融福利。
*需完成购车后，在经销商处申请专属金融产品购车，并在规定时间内放款后，可享受直播间专属产品政策。(详询经销商)
**36期0息*特指购买凯迪拉克CT5时，可申请分期贷款8万元(最高)、分36期偿还且年化利率为0%(总利息为0)。
*以上金融方案申请截止至2025年6月30日，详询当地经销商。
*客户实际审批结果以上汽通用汽车金融有限责任公司审核决定为准，具体条款和利率详见贷款合同相关约定。

征服赛道 纯粹如一

CT5限时购车礼
凯迪拉克勒芒主题车模

定金膨胀礼遇
3000元定金抵5000元

6月1日-6月30日，前往展厅试驾并扫码抽奖
有机会获得CT5城市风尚版**1年使用权**

三年免费换新 (单车车损超30%)

两年续保补贴 (现金价值2,500元) | 三年维修补助 (至高价值36,000元)

保养买一送一 (现金价值1,000元) | 本品再购补贴 (现金价值10,000元)



勇敢的人 先感受世界
——凯迪拉克618快GO节——

定金膨胀礼遇
3,000元定金抵5,000元

XT4
中型豪华SUV
全款一口价
15.99万元起
理性的选择 任性的权利

全新CT5

豪华保险赠送 (现金价值6,500元)

凯迪拉克专享
凯迪拉克金融
至高52000元

凯迪拉克专享
凯迪拉克金融
至高52000元

明星专场赋能达人直播，持续深化凯迪拉克达播场效果及增量

凯迪拉克7/26戚薇大场直播传播策略

主题：大胆悦己 不被定义——六边形的戚薇 × 六边形的TA (凯迪拉克XT4)

聚焦凯迪拉克XT4 7月26日戚薇直播大事件，以“六边形的戚薇 × 六边形的TA”为核心概念，深度绑定戚薇多重身份（演员/歌手/创业者/母亲）与XT4六大产品力（性能/舒适/智能/安全/设计/空间），围绕不同身份的用户用车痛点，凸显XT4优势卖点，构建差异化内容矩阵。投流赋能最终实现品效爆破，为XT4造势引流，引导转化。



豪华舒适感
给你任性呵护



「宝藏座椅」真皮包裹和腰托设计
提升驾驶舒适度 三档通风/加热/按摩
36.5°C暖心关怀

全款一口价 15.99万元起

CADILLAC

黄子韬 带你一起漂

直播间限定 凯迪拉克全系超强购车福利



9月20日(明天) 15:00
关注黄子韬直播间
凯迪拉克直播专场 带你嗨到起飞

效果&反馈

凯迪拉克618快GO节，借势电商节点，助力品牌在营销周期内处于头部销售地位

6天, 35H
共计市场

5712
共销售转化/单

1700W+
销售GMV

2,656,348
观看人数

937,967
单场最高观看

全国前五
侃爷普拉斯达播团购带货日榜

项目背景:

借助618电商热点，凯迪拉克邀请7位生服达人发起达播活动，拉动年中销量小高峰

货盘:

3000抵扣5000元，厂家补贴，(车型限CT5,XT5, XT6, 锐歌)

策略:

7位带货达人轮番上阵，(3位垂类+4位带货达人)，1(达人)+1(助播)模式，品宣+收割

项目亮点及洞察:

1. 生服带货直播大场，达人粉丝量与GMV产出不划等号：
 - 例如【AMCC肌肉车会长】粉丝1028.4万，直播3小时产出订单131单，GMV 39.3w；
 - 【凯迪拉克车主之家】粉丝33.2万，直播2小时产出订单286单，GMV 85.8w
2. 带货直播特别考验达人的口播表达及镜头感
3. 达人直播场景道具同样要丰富，收割机位很关键
4. 品牌门店联动私域流量转化意向订单，更能有效撬动直播间自然流量

播前主播集训



冲量直播



直播战绩

