

捷途汽车社交媒体全球传播项目

- ◆ 品牌名称：捷途汽车
- ◆ 所属行业：汽车及交通运输类
- ◆ 执行时间：2025.03.01至今
- ◆ 参选类别：智能营销类





洞察 机遇

01

中国汽车行业出海形势正盛

中国已连续两年超越日本成为全球最大汽车出口国，2024年出口量达640万辆，占全球市场份额34%；出口对象重心从东南亚、中南美向中东、拉美延伸，**中东市场已成为增量核心**。

02

捷途全球布局发展势头迅猛

2024年，捷途汽车全球销售超过56万辆，同比大涨80.3%，全面领跑中国旅行越野SUV市场，要实现2025年80万辆销售目标的关键增长路径就是全球化。依托奇瑞集团全球网络协同，捷途海外布局已覆盖中东、非洲、中南美、亚太、独联体等63个国家和地区，建立起2000+销售及服务网络。

03

数字化营销矩阵的全球复制能力

捷途汽车在国内已成功实现“6000账号新媒体矩阵贡献40%销量”的辉煌战果。而随着**社交媒体与视频平台用户数量极速攀升并呈现年轻化**——尤其是中东、东南亚等重要市场——为捷途快速复制国内新媒体打法提供了流量基础。



背景&目标

国际贸易环境复杂性攀升

01 欧美、巴西等市场形成**关税围堵**；欧盟《新电池法》迫使**营销内容调整**，避免触发碳关税或反倾销调查；需要精准布局平衡外贸风险。

竞品多重围剿下心智争夺激烈

03 竞品效仿，内容同质化稀释捷途品牌优势。成熟市场、高净值用户对品牌历史积淀的**认知难以短期颠覆**。需通过极致体验式的营销建立技术信任。

挑战

本土化深水区跨文化适配困难

02 中东用户偏好沙漠越野场景，东南亚用户注重右舵车攻略……统一的“旅行+”品牌理念面临**跨文化适配**挑战，亟需重构拆解区域化内容，深入本土。

庞大布局需数据中枢统筹赋能

04 捷途海外子公司、经销商数字化水平参差，社媒线索转化率波动大，同时海外用户行为数据缺少中枢系统统筹，导致**内容策略无法准确贯彻落实**。



背景&目标

推动“旅行+”战略全球落实

推动年度销量目标的实现

推动品牌心智从“性价比”转向“文化价值”

01

全球社媒营销中枢推升品牌声量

在全球主流社媒平台统筹全球营销事件投放，包括但不限于重点市场发布会、新产品上市、日常销售支持等，实现**品牌关键时间的爆破式传播，抢占国际声量场**，提高品牌知名度。

02

最大化推动重点市场产品销售

确保品牌海外营销活动合规安全，通过合理的媒体组合矩阵与投放策略，实现消费者触达和留存，**实现精准流量曝光≥5000万次/月、销售线索数量≥170条/月**，推动各地机构实现销售。

03

深化“旅行+”品牌生态

将**“旅行+”生态的场景穿透力与新媒体矩阵的裂变效率结合**，形成独特壁垒，打造本土化**品牌文化IP**，实现从“销量贡献器”到“品牌价值引擎”的跃迁。

“英国^有路虎，美国^有Jeep，中国^有捷途”



JETOUR

— Drive Your Future —

焦点市场辐射

综合考虑政策、人群等元素，筛选各大区的**焦点市场组成核心布局**，夯实品牌影响力，辐射周边提升区域声量。

媒介协同配置

通过**主流平台与垂直渠道**的差异化组合，**智能统一管理海量账户**，既保证广度覆盖又实现精准触达，逐级沉淀转化。

场景化渗透

在“旅游+”品牌理念下，结合区域文化打造**深度本地化**内容，针对campaign场景，构建**线上线下联动**的体验闭环。

阶段式智能投放

投放周期拆解为「**日常蓄水+爆发冲刺+长尾延续**」三阶段，智能系统实时优化，平衡品牌长效建设与事件营销的短期势能。



媒介&执行 | 发力焦点市场辐射全球

东欧

特殊真空期的极寒市场
俄罗斯

中东

“一带一路”上的黄金市场
卡塔尔、科威特、沙特

非洲

“全球南方”核心枢纽
南非

综合考察地缘、关税、政策、交通、经济、技术基础、消费者等多方因素

立足品牌长线发展
筛选聚焦关键市场

辐射赋能
捷途全球化战略

中亚

中亚新能源转型“先锋”
乌兹别克斯坦

东南

东盟在舵车“桥头堡”
马来西亚

拉美

撬动美洲的战略支点
墨西哥



媒介&执行 | 品效合一媒介协同配置

依托久其数字全球头部媒体合作伙伴优势

智能管理海量官方账户及广告资产

协同赋能捷途汽车全球化战略



最大社媒+强视觉平台
组成线上核心发力点
围绕JETOUR品牌官方账号形成**多账户共振**
覆盖不同受众和地区

为品牌在全球的线上曝光、品牌影响力和销售转化力提供强大的支持

通过头部搜索引擎建立线上-线下的无缝链接
为品牌带来**持续竞品拦截和有效转化**

触达最广大用户
建立有效且持久的联系
进一步巩固JETOUR“旅行+”品牌形象

头部视频分享平台
覆盖95%互联网用户
提供品牌深度展示窗口
触达全球**高净值人群**

带来庞大流量的同时
依托优质内容
构建品牌信任

全球知名短视频平台
全面、高频、持续展示
品牌多元内容
实现高效传播

增强品牌与消费者之间的互动和参与度，并提升消费者活跃度

区域头部本土化平台
雄厚本地用户基础
以当地语言和习惯
快速触达用户心智

为JETOUR的**本地化战略**有效赋能
支持**品牌海外扎根**



媒介&执行| 品效合一媒介协同配置

发挥不同平台优势，差异化链接用户，共建JETOUR “旅行+” 生态愿景





媒介&执行 | 本地化场景四维素材体系

卡塔尔/科威特/沙特



高端越野玩家

高端场景体验+VIP用户生态

俄罗斯



实用型家庭&越野爱好者

极寒场景体验+技术实力展示

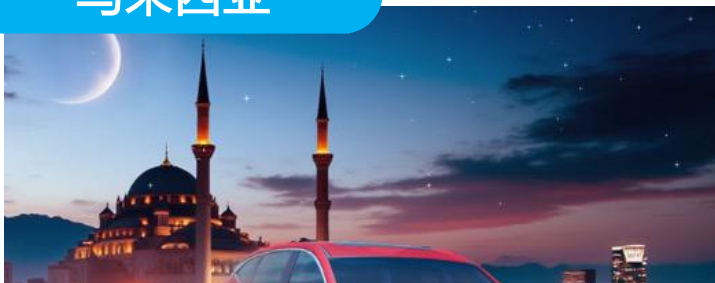
南非



年轻探险者&多人口家庭

户外性能场景+优惠政策推广

马来西亚



都市科技潮玩族

设计美学表达+创新场景体验

墨西哥



经济通勤+短途旅行者

性能优势保障+周全服务政策

乌兹别克斯坦



技术导向型中产

技术基建展示+购车政策激励



媒介&执行 | 本地化场景四维素材体系

秀颜值



始于颜值，为外型心动

创意切入点：

- ∅ 展示产品设计美学和造型亮点，以第一视觉印象触达用户心智。
- ∅ 结合不同地区受众偏好，加入本土潮流色彩和元素，形成记忆点。



客流引入：销售线索
(泛客共鸣，对味沟通)

秀场景



陷于场景，为定位助力

创意切入点：

- ∅ 结合当地高频使用场景延展产品定位，强化体感。
- ∅ 上海车展等Campaign场景全球传播，打造线上线下闭环，系统展示品牌理念及产品优势。



线索裂变：触客商机
(融入品牌理念，触达用户)

秀实力



忠于实力，为性能冲动

创意切入点：

- ∅ 展示捷途当地重点车型的空间、座舱、性能、动力等核心产品力优势细节。
- ∅ 根据不同地区偏好设置差异化的话题组合，细分用户群体深化信任。



销售机会：线下门店试驾
(引流潜客到店)

秀卖点



沉于卖点，为用户赋能

创意切入点：

- ∅ 根据不同地区偏好，凸显服务政策、优惠政策、限时激励等，促进转化。
- ∅ 强化品牌和产品与客户的情感链接，展现附加值。



线索转化：店端成交
(占领用户心智，提升认可度)



媒介&执行 | 阶段式智能投放平衡品牌长效建设与事件营销的短期势能

快

日常蓄水

在对的方向快速打透
(抓取人群)

1. 立足上海车展等核心campaign进行**高曝光 + 高效线索获取**，快速触达JETOUR潜在用户。
2. 用强视觉冲击素材内容结合精准受众分层展示车型特点及优势。

拓

爆发冲刺

打通销售链路
(获取线索)

1. **提升互动率 + 优化线索成本**，筛选高意向用户
2. 受众分层，结合用户再营销：针对用户的素材浏览习惯，结合互动导向内容广告筛选高意向用户，并推动UGC产出和繁荣。

稳

长尾持续

长效构建品牌心智
(全域影响力)

1. 维持JETOUR品牌声量，保持**主推车型上市热度**，培养长期用户忠诚度。
2. 大力宣传品牌向内容，比如车主访谈，工厂生产细节展示等，培养**本土用户**对JETOUR品牌的**忠诚度**。



JoinMC

运用智能投放系统实现策略动态优化，平衡曝光规模与质量



效果&反馈

通过定制化营销策略，进行科学的节奏把控、创新内容设计与场景化运营，在有限的资源与高度集中的时间窗口，实现了品牌传播效能的系统性突破：

品牌声量提升



通过高频次、多触点曝光有效提升目标人群认知，建立跨文化品牌沟通体系，塑造**具有全球认知度的文化符号**。

加速业务转化



依托属地化运营模式，通过媒介投放活动实现本土化渗透，形成了可持续运转的**可追踪线索漏斗**。

长效生态赋能



打通线上线下可持续运营生态，推动**“旅行+”品牌价值的心智穿透**，实现品牌理念的全球化落地。

数据成果

品牌月均
精准曝光

≥1.65亿次

稳步提升 精准爆发

核心campaign
场景曝光

≥2亿次

半月内达成

俄罗斯市场

唯一正增长
中国独立品牌

202505数据

中东市场

占有率稳居
Top3

卡塔尔、沙特等国家
SUV细分赛道



战略价值



着眼全局，制定科学媒介传播策略事半功倍

通过对品牌发展态势和市场趋势的深度洞察，圈定焦点市场集中发力，深度本地化的素材创意大大提升了触达效果，将有限资源价值发挥到最大。



智能统筹，高效实现精准传播促进转化

通过AI营销助手JoinMC，统筹管理多个平台、多个账户和海量多语种素材，实时监测投放效果并实时优化，大幅提升传播效率和转化效果。