

---

# 上汽大众-企业定制工作坊系列

## 优秀品牌车企运营案例拆解+路演汇报

### 课程背景与目标

本次课程针对于中高阶产品运营经理的进阶学习课程(工作坊形式)。在车企品牌焕新向上的趋势下，品牌营销活动受疫情影响呈现出线上和线下齐发力的势态，越来越多的车企高管更愿意从幕后走向台前，参与带货等环节。

各种类型的品牌日活动、车展展台&展览以及独具车企特色的活动在疫情好转以后得到集中释放，进一步带动了销量的提升。我们可以看到诸多车企一方面在传播过程中力求提升品牌声量，为用户展现更立体的品牌形象，另一方面也不约而同的发布积极正向的品牌话题，将温暖传递给用户。

本工作坊可基于几例较为典型的同业案例拆解，理解车企运营后的策略，并给予学员更多启发，并总结自身营销及运营

方案的最佳落地实践。

### 培训特色

另外通过对互联网诸多案例的剖析讲解，讲师十分生动且有趣的讲课风格，以及培训过程中的充分互动，使得学员的学习积极性大大提高，学员好评率高。

### 学员基础

学员必须具备互联网产品策划、产品运营基础、对互联网大众主流产品有较强的理解思考及意见

### 培训时间

3小时/场 预计实施两场，共计6小时

### 工作坊大纲

---

工作坊概括	内容
<p>飞凡汽车-“R 速度”新零售服务体系与用户运营体系案例分析</p> <p>1.5 小时</p>	<p>工作坊讲授框架：<b>【案例拆解+价值提炼+小组讨论+作业布置】</b></p> <p>工作坊目标：基于行业案例学习，学员应梳理出自身汽车业务售前 or 售后服务体系，通过构建营销活动传播服务体系，触达车主客户，达成转化成果。</p> <p>案例背景介绍</p> <p>详细内容</p> <p>一、R 汽车渠道建设</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. “三维一体”布局</li> <li>2. 充电生态布局：</li> <li>3. R 速度</li> </ol> <p>二、特色售后服务</p> <p>围绕用户需求，构建覆盖“购-用-养-换”全生命周期的新零售服务模式，持续满足并超越用户的期待。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 一键到位：已在北京、上海、成都正式上线；</li> <li>2. “云监工”，实时查询车辆排产进度；</li> <li>3. 通过充电地图一键导航至附近的公共充电桩，实现“查-导-充-支付”的闭环；</li> <li>4. 预约无忧加电、维修、保养等服务；</li> <li>5. 7x24 小时直连 1V1 专属顾问</li> <li>6. 以车会友，交流用车心得，发起、组织形式多样的车主活动，不断拓展生活圈。</li> </ol> <p>推广效果：全面从 0 到 1 构建新零售服务体系与用户运营体系。</p> <p>案例核心价值理解</p> <p>案例借鉴及自身方案框架梳理</p> <p>小组讨论</p>
<p>蔚来汽车- NIO Day 官方年度活动+用户运营案例分析</p> <p>1.5 小时</p>	<p>营销方案背景</p> <p>创意策略实施过程</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 蔚来 NIO Day 官方与用户共创的年度活动</li> <li>2. 创始人与用户共鸣</li> <li>3. 其它市场特色活动</li> </ol> <p>方案内容拆解</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 如何吸引用户深度参与及共创</li> <li>2. NIO Day 2020 活动筹划总体思路</li> <li>3. “蓝点计划”配件及轿车发布-营销事件分析</li> </ol> <p>推广效果分析</p> <p>全平台视频扩散度，热度分析</p> <p>蔚来 APP 社区传播力度</p> <p>案例 2 核心价值解读</p> <p>案例借鉴及自身方案框架梳理</p> <p>小组讨论</p> <p>小组作业布置</p>
<p>最终路演汇报及闭营</p> <p>3 小时</p>	<p>学员成果 Presentation/User Groups per Period</p> <p>小组课题汇报：以车主线下服务全流程即“购-用-养-换”梳理自身汽车业务售前 or 售后服务体系，并通过构建营销活动传播该服务体系</p> <p>各组汇报过程</p> <p>领导及导师点评及优化建议</p> <p>结尾寄语</p>

## 王可新 企业数字化转型顾问、前腾讯公司高级总监



### 产品+运营 全栈级专家导师

数字化人才培养，产品经理、产品运营等全体系统化课程讲授及指导。对行业数字化转型的宏观理解、行业产品及运营、营销策略方面有自身的方法论及经验见解。

### 跨行业工作履历及指导经验

16年的从业经历，包括10年腾讯互联网工作经验，6年企业及政府数字化转型实战经验。从业领域包括：互联网行业、金融业、制造业、物联网、智能家居行业规划及营销等十余年工作履历。

每年服务数十家企业客户，服务行业覆盖互联网、金融、运营商、制造业、医疗、能源等行业，指导内容涵盖数字化转型方法论、产品及运营课程体系，客户好评率及复购率高。

### 业务赋能及转型顾问

企业数字化转型规划、企业人才胜任力模型及体系化培养方案制定、企业内部课程体系萃取及构建。

### 教育背景

Ph.D 博士 美国玛赫西大学 管理学(Ph.D) 博士研究生

Master 硕士 加拿大阿尔伯塔大学 金融管理专业 硕士

### 擅长行业领域

1 ToC 端：互联网在线视频行业、音乐行业、社交行业、内容资讯行业、智能家居行业、

物联网行业、互联网金融。

2 ToB/G 端：互联网金融保理、物联网、制造业、政务数字化转型、智慧城市、传统产业转型等。

曾负责产品名称：

企业产品/业务类：腾讯网、腾讯视频、QQ 音乐、企鹅 MV、QQ 演出、全民 K 歌、

QQ 电影票、腾讯订阅、腾讯读书/数字杂志……

数字化转型类：智能家居、智慧城市、智慧校园、智慧医疗、智慧水务、智能美容、智慧酒店、

企业开放平台构建、电商类 SAAS、智慧停车、金融信贷工具、金融商业保理服务。

### 荣誉资质

---

2021年- 出版著作《小小说运营-B端产品运营体系解析》

2021年- 中亚汇银资本控股有限公司 数字化转型顾问兼数字运营官

2020年- 清华大学深圳研究院 特邀导师

2020年- 某金融公司/某制造业企业 荣誉顾问

2019年- 腾讯、平安集团、华为、运营商等公司认证合作导师

2018年- 所负责金融类产品荣获深圳市保理协会创新奖

2017年- 所负责硬件产品荣获 AWE2021 艾普兰智能创新奖

腾讯工作期间 2 次获得腾讯优秀员工大奖；3 次获得重大业务突破奖、优秀项目奖等

### **培训及咨询服务经验(排名不分先后)**

华为、腾讯、百度、字节跳动、中国联通、中国电信、中国移动、中国邮政、中国电建、顺丰科技、华润集团、同程旅游、卓望集团、福富软件、易华录、上汽通用、央广云听、中国传媒大学、西安财经大学、深圳花样年集团、斗鱼、搜狐、慕思寝具、上海数禾金融、中国南山集团、大数金融科技、视源电子科技、平安人寿、平安科技、平安医保、平安财险、平安产险、平安租赁、平安银行、平安信托、泰隆银行、泰康保险、阳光保险、大地保险、泛华保险平台、招商银行、招商证券、宁波银行、苏州银行、中国工商银行、广发银行、建信金融、民生银行、中国银联、嘉实基金、虎链金融、上海证券交易所、远光软件集团、斯凯网络科技集团、上海翎医科技、上海国民健康、振华重工、传音控股、中科星图、用友软件、税友集团、德邦物流、联友科技、曹操专车、首汽专车……

---