

4S易推

4S易推智能数字化营销



让每个人成为“超级销售”

4S易推能做什么？

多方位解决汽车销售难题

PART01

营销推广

PART02

客户资源

PART03

业务跟进

PART04

客户管理

4S易推是专注为汽车行业提供最易用、精益化运营、数字化管理解决方案

4S易推从客户关系的建立、经营、变现、管理四个维度赋能销售，将每个企业的名片、宣传册、案例库、文件、文章、海报、视频智能化，同时结合销售管理系统、企业商城、与转介绍机制形成闭环，成为企业赋能销售的一体化解决方案



4S易推

PART01

汽车行业销售难题-营销推广

HOW TO SOLVE THE PROBLEM?

1.没有专业的展示品牌形象和业务介绍的互联网工具

传统汽车销售行业，汽车销售业务人员展示品牌形象和业务介绍时，大多采用名片传递、与客户对话介绍等方式，很难做到展示全面，充分传递至客户

且传统方式展示的效率较低，受多种因素影响，无法快速，大量的传递至更多人的手上，业务曝光率较低，因而错失大量潜在客户，就比如说，别人根本不知道你是汽车销售人员，自然不会来找你咨询。

传统方式已经完全满足不了销售人员的业务需求，因此需要专业的展示品牌形象和业务介绍的互联网工具。

为每个业务人员装备专属智能名片 品牌和业务曝光提升

4S易推为每个汽车销售业务人员准备一套专属的销售工具

业务人员通过4S易推的智能名片系统，彻底打通与客户的关系流和信息流，根据微信大载体，实现名片的快速传播，客户一键转发，一键导入通讯录，拓宽业务渠道

智能名片快速，完整地传递个人、公司、车辆商品信息，展示自己和企业的专业形象



2.纸质宣传物料利用率低，浪费严重

纸质名片，宣传册，产品手册，海报等传统宣传物料，往往客户看过就扔，年年花费大量资金印刷物料，实际效果甚微

纸质宣传物料的发放模式一种是广撒网式发放，一种是有客户来门店发放，前者往往是投入多，回报少，石沉大海。后者则是用户基本上不会看内容或找不到自身感兴趣的内容，总的来说就是大多数被浪费，且很关键的一点，无法根据客户来针对性的进行物料发放，内容难以多样化

传统的营销方式逐渐被不重视，其本质是企业传统营销方式没有数据支撑，效果微乎其微

物料全部数字化，线上传递，提升利用率

4S易推智能公文包系统将企业宣传物料全部数字化升级（包括名片，宣传册，资料等），云端储存，可以重复转发利用

物料线上传递，根据客户一键转发，提高物料利用价值，用户阅读可以随时咨询，并且可以智能追踪客户意向动态，分析出用户对哪些内容最感兴趣，为销售人员提供数据分析

且物料支持与表单和商品互通，创造每个销售机会



4S易推

PART02

汽车行业销售难题-客户资源

HOW TO SOLVE THE PROBLEM?

销售线索太少，不知道怎么拓展客源

企业大力抓销售，销售却有力气但无处可使，因为销售的手头销售线索有限，如何获取更多的销售线索，拓展客户资源，是众多销售人员头疼的问题

相对于网上来客网络营销来的客户引导进店，或者客户上门购车，熟人转介绍来的客户往往更容易成交，更容易建立信任，汽车行业是典型的人情行情，如果有认识的人或者熟人认识的人在某某4S店，成交的机率会比生客直接咨询大很多

老客户资源往往实际掌握在销售服务顾问个人手中，但往往不知道怎么发动自己手中的老客户人脉资源帮自己转介绍

通过口碑和利益驱动老顾客转介绍， 为销售获得精准线索

转介绍是4S易推赋能企业构建其销售网络的裂变推广工具，通过打通线上线下转介绍场景，让转介绍过程变得标准化、数据化，利用人脉圈创造线索，不断拓宽获客渠道，帮助企业从全民营销到全民营销转变，赋能企业销售构建更强大的销售网络。

通过老客户转介绍有利可得的方式，如分享活动，商品，吸引老客户利用自身私域流量转介绍新客户，通过口碑营销，拓宽销售渠道，构建销售网络，利用人脉圈创造线索。



为什么要采用转介绍的机制来帮助企业销售

精准线索:通过老客户转介绍的客户更精准，成交率更高

更低成本:无需营销推广费用投入，只需有利可得

成交更快:通过老客户信用推荐和口碑力量，销售更易获得信任，成交耗时周期更短

可裂变:老客户推荐客户后，客户亦可成为老客户，向下不断裂变

可留存:员工离职后企业可继承其老客户和客户资产，不用担心带走客户



4S易推

PART03

汽车行业销售难题-客户跟进

HOW TO SOLVE THE PROBLEM?

1. 向客户介绍车辆信息不全面

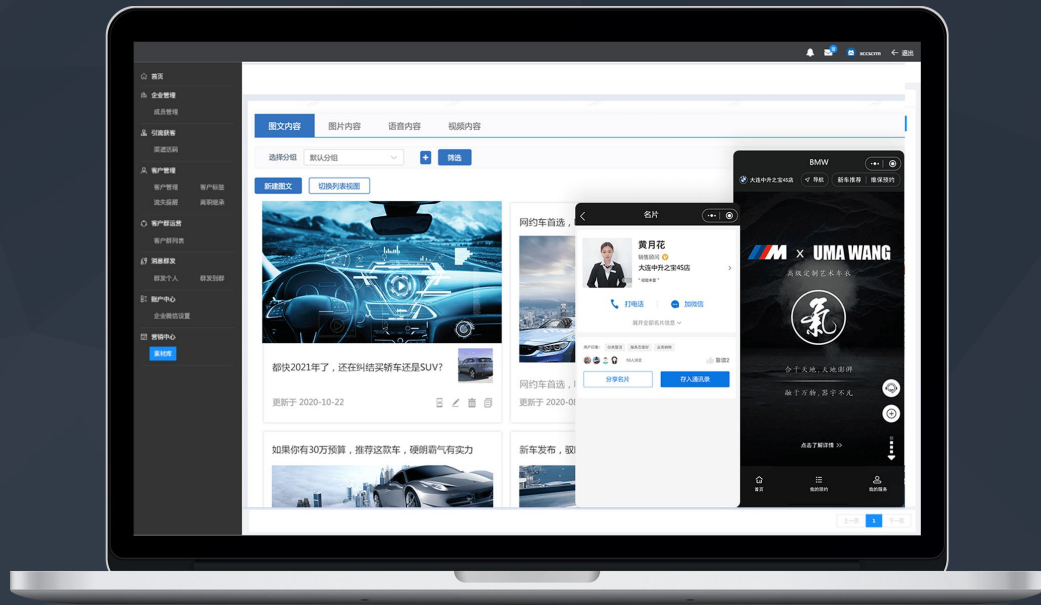
当客户第一次进店询问车辆信息时，可能无法向客户做出全面的车辆介绍，也可能遗漏关键信息的传递，或者内容过多导致客户无法完全记住，走马式介绍。

客户跟进时间较长，客户可能会忘记一些关键信息，这时会再次询问车辆的一些详细信息，进行一个又一个反复且麻烦、效率极低的过程。

智能销售物料，快速标准化传递“个人-公司-商品”价值

通过使用传递智能名片系统，快速准确传递个人，企业，车辆的全面信息，使客户更方便更全面的详细查看，避免关键信息点的遗漏；

智能文件库管理针对不同车辆、意向客户转发不同资料，一键复制企业话术，做到销售千人千面，高效沟通。



2. 不知道该如何精准跟进

客户类型较多，在购买产品时的意向也并不同，销售人员难以判断客户真正想法和需求，无法进行更精准的跟进，容易造成客户流失

没有完善的客户信息，无法分析客户的购买史，也无法了解顾客的喜好，以及无法时刻关注客户的动态，从而无法与顾客建立情感沟通，导致销售业绩停滞不前

智能雷达，实时反馈客户浏览轨迹， 精准判断需求

通过智能雷系统对客户进行监控，实时反馈客户浏览记录，帮助销售业务人员分析客户意向，精准判断客户需求。客户看了哪些内容、看了多长时间，以及客户对哪些页面更感兴趣都清晰可见

好的产品和服务是吸引和留住客户的根本，差异化的服务是企业在竞争中脱颖而出的关键



3. 销售过程监管不到位

管理层缺乏对每日新增线索数据的掌握，销售的跟进记录存在大量空白点，向客户推广的次数与用户是否看得到推广的记录一概不清楚，以及客户看到推广活动有没有产生共鸣，得不到客户的反馈，摸不清推广的方向，只能一直投入大量资金做推广，却没有效果。

通过推记录展示出推广的次数和客户的浏览记录，能够从中得知客户的反馈与推广效果，更准确的把握市场需求，给出针对性的推广方案，提高销售转化率

推广看板可以快速掌握销售跟进记录的相关数据，呈现出今日新增线索销售数据，以及获客的实数增长，准确掌控销售的所有数据，实现对销售过程的监管



4S易推

PART04

汽车行业销售难题-客户管理

HOW TO SOLVE THE PROBLEM?

1. 客户关系不容易维护

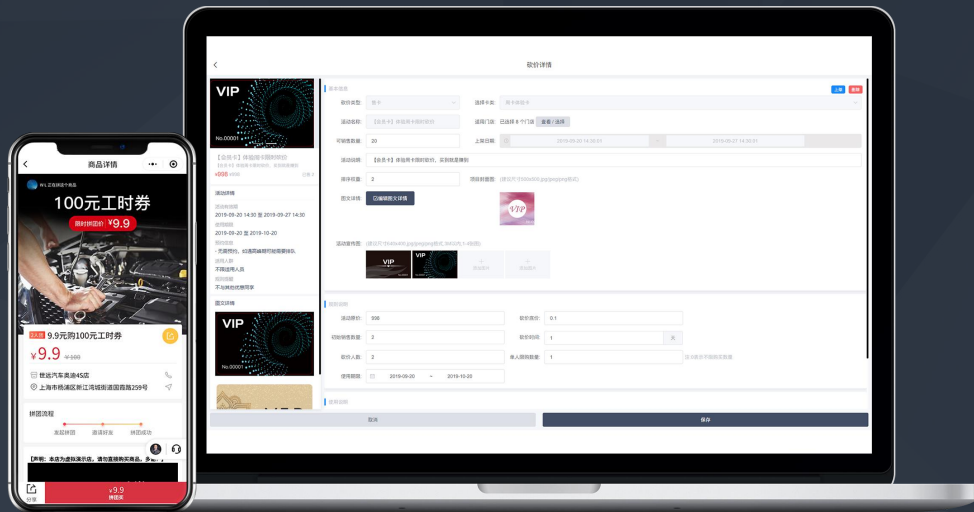
维护好客户关系是要把一次性买卖转变为经常性行为，让客户长期买你的东西，愿意转介绍客户给你，使客户有较高的忠诚度

如何持续影响客户，加深客户对品牌以及销售人员的良好形象，从而培养客户忠诚度，其本质是要实现在利益和关系上的双重统一，从日常中影响客户

通过活动，优质文章，品牌海报，短视频，持续影响客户

销售人员不断分享企业的智能物料和文章、海报、视频等到朋友圈，不断影响客户，持续树立展示品牌形象和专业的业务能力，加深客户印象

不间断的活动，优惠券，折扣发放让客户有利可得，刺激客户消费购买力，激发客户转介绍动力，轻松实现全员推广



2.客户难盘点，留存难

管理客户资料时，不能对客户进行分类别的管理，不易查询，每个客户的状态、历史跟进情况都不清楚

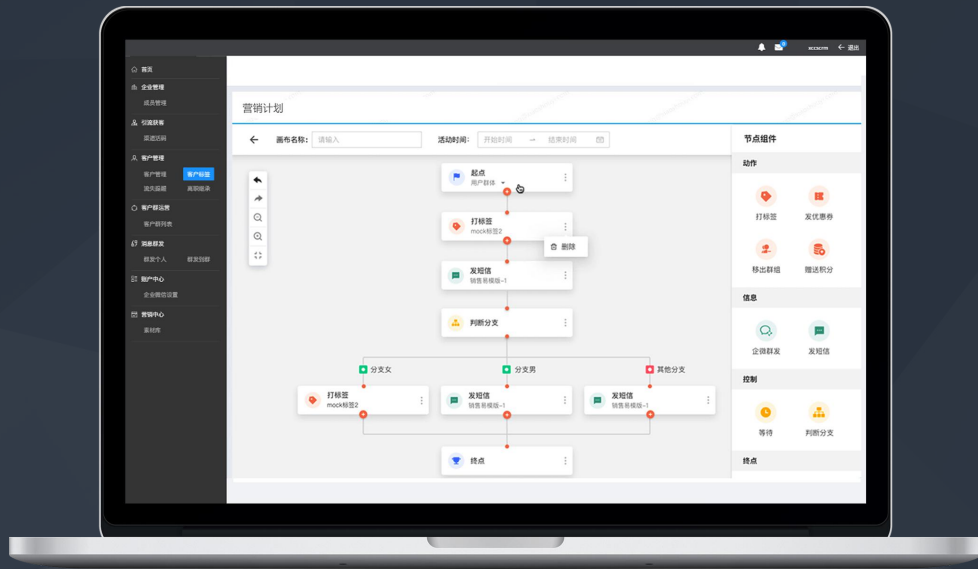
员工离职后，没有销售跟客户对接，容易造成客户流失；企业难以构建科学、规范、有序的客户服务管理闭环，即使转交给其他在职销售人员，对客户的跟进情况都基本不了解，也无从下手，就会使客户资源慢慢流失，给企业造成严重损失

客户资源留存企业流量池

全面记录客户信息，并进行分类别管理，打造客户标签精细分类，精细化客户，使客户的状态、历史跟进记录等全面信息，都能一目了然

销售人员离职，将拥有的客户资源转交给其他企业人员，已保存的客户资料能让对接的销售更直观的了解客户需求与跟进进度，以保证给予客户优良的服务

客户人脉成为企业的可持续利用资源，源源不断为企业带来价值，客户资源全部沉淀到企业私域流量池。



感谢聆听 批判指导