

一汽-大众汽车保护膜产品培训及促销方案

目录

- 公司简介
- 产品及特点介绍
- 市场规模及毛利分析
- 价格及竞争力分析（淘宝对比）
- 成功案例分享
- 产品销售流程培训（售前）
- 产品销售流程培训（售后）

公司简介

- 伊士曼是一家全球性的特种化学品公司，总部位于美国田纳西州金斯波特市
- 在全球范围内拥有近15,000名员工，50多个生产基地
- 业务遍布全球近100个国家
- 伊士曼致力于保护环境、承担社会责任和推动经济增长
- 2017年能源之星®年度合作伙伴持续杰出表现奖
- 2017年被Ethisphere评为全球最道德®公司
- 2017年收入达100亿美元



EASTMAN

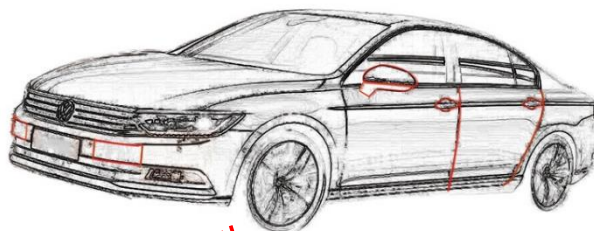


拥有汽车膜领域窗膜及汽车保护膜两个产品线

一汽-大众汽车保护膜产品安装及包装示例



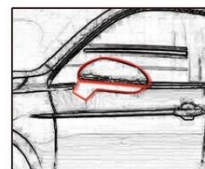
一汽-大众 汽车保护膜五件套示意图



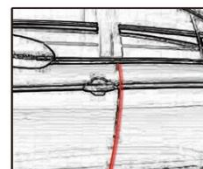
一汽-大众汽车保护膜产品安装及包装示例



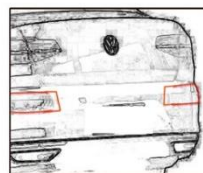
前保险杠安装示意



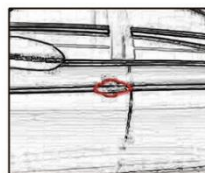
倒车镜安装示意



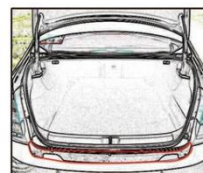
门边条安装示意



后保险杠安装示意
注: 请将雷达遮挡处单独减掉



四门手扣安装示意



行李箱保护条安装示意

汽车保护膜发展历史

第一代：PVC

- 材质硬脆、开裂、不抗划痕等等



第二代：TPU

- 抗污能力不强，严重变黄



第三代：TPU+专利顶涂层

- 有效延缓黄变，精准的零部件裁切

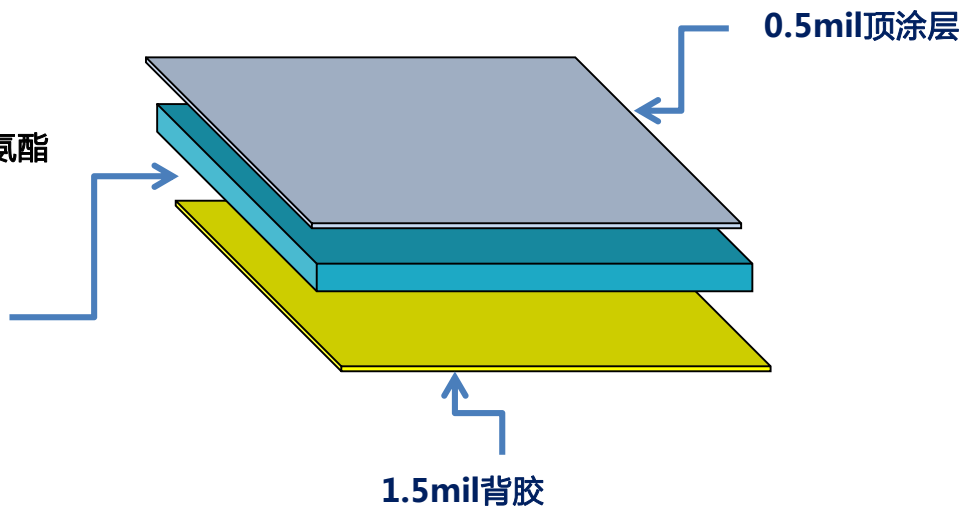


一汽-大众汽车保护膜产品及特点

全面升级三层结构

- 0.5mil顶涂层
- 6mil光学级聚氨酯
- 1.5mil背胶

6mil光学级聚氨酯



技术规范:

- 顶涂层: 有效防止黄变, 对整车美观影响;
- 施工性能: 建议:6mil-8mil聚氨酯层厚度, 整体厚度不高于10mil, 高于12mil产品影响拉伸性及贴装性能;
- 黏胶层: 使用丙烯酸类亚敏胶, 有效降低残胶对车主在去除汽车保护膜后的处理;

龙膜汽车保护膜特点

漆面内饰损伤保护

- 碰擦、砂砾飞溅
- 划痕自动修复
- 避免施工中的刮痕

漆面腐蚀保护

- 耐脏
- 耐化学品、鸟粪等

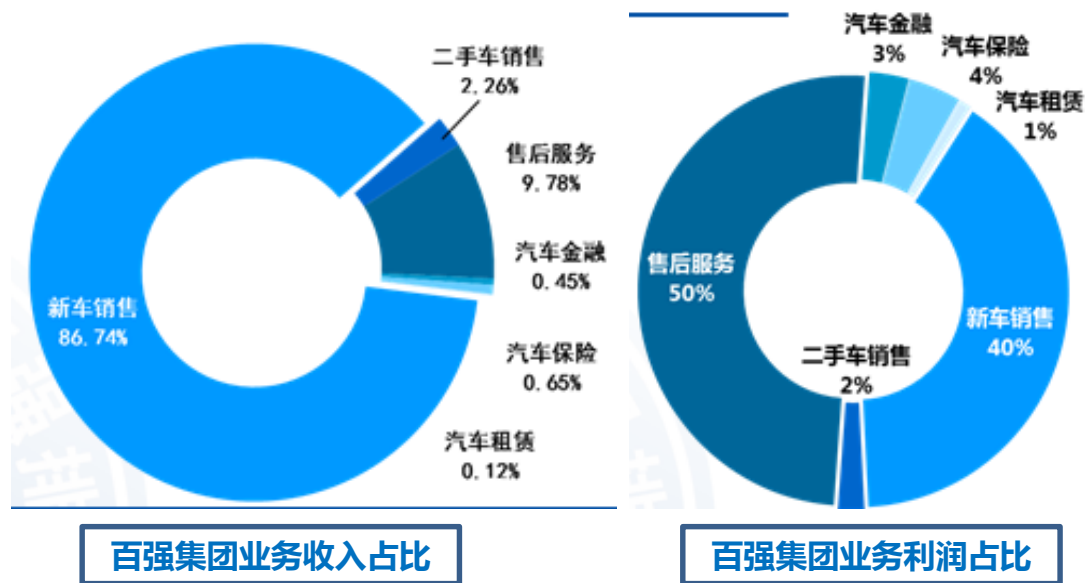
外观提升

- 耐黄变、耐老化
- 光亮度提升30%
- 易清洁

中国汽车售后市场现状及附件产品销售额构成

附件产品渗透率及销售额占比

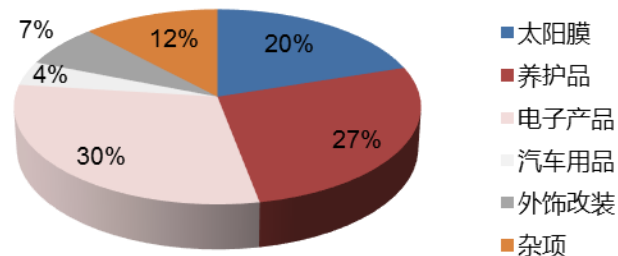
	产品	4S渗透率%	利润贡献程度
1	太阳膜	91%	高
2	汽车安全相关产品	70%	中
3	雷达相关产品	62%	中
4	GPS导航相关产品	65%	中



数据来源于2014年5月北京中国科技会馆中国汽车流通协会百强发布会现场

4S店通常将隔热膜视为最重要的精品项目，原因如下：

- 高销售额，高利润（4S店零售毛利>300%）
- 刚性需求，消费者必选项目
- 相对较少售后服务和投诉率（进口品牌质保期为5年-8年“以天猫商城官方店调研数据为准”）
- 通过新车礼包形式对新车销售起到带动作用



数据来源于2015年8月伊布索公司对百强4S集团精品开发市场调研报告

美国前10位的后市场产品*

按量排名	按销售金额排名	按利润排名
1. Floor Mats	PAINT PROTECTION	PAINT PROTECTION
2. Factory Exterior	Upholstery	Alarms
3. Body Side Mouldings	Alarms	Upholstery
4. Window Tint	Step Bars	Body Side Mouldings
5. Alarms	Body Side Mouldings	Step Bars
6. PAINT PROTECTION	Floor Mats	Factory Exterior
7. Factory Interior	Hitch & Accessories	Hitch & Accessories
8. Step Bars	Factory Exterior	Roof, Cargo, Bike Racks
9. Hitch & Accessories	Wheels	Floor Mats
10. Upholstery	Roof, Cargo, Bike Racks	Dealer Packages

爱车防护三件套 (门边+手扣+后视镜)

车型	建议售前礼包零售价 RMB	建议售后零售价 RMB
捷达	398	208
宝来	418	218
蔚领	418	218
高尔夫	439	228
高尔夫·嘉旅	439	228
速腾	439	228
迈腾	468	248
一汽大众CC	488	258

爱车防护五件套 (门边+手扣+后视镜+保险杠+车尾箱)

车型	建议售前礼包零售价 RMB	建议售后零售价 RMB
捷达	788	418
宝来	838	439
蔚领	838	439
高尔夫	888	468
高尔夫·嘉旅	888	468
速腾	888	468
迈腾	938	498
一汽大众CC	988	518

一汽-大众汽车保护膜产品盈利分析

以平均毛利600元/套进行计算，50台车/月PPF套装售前礼包进行计算增加毛利30000元!

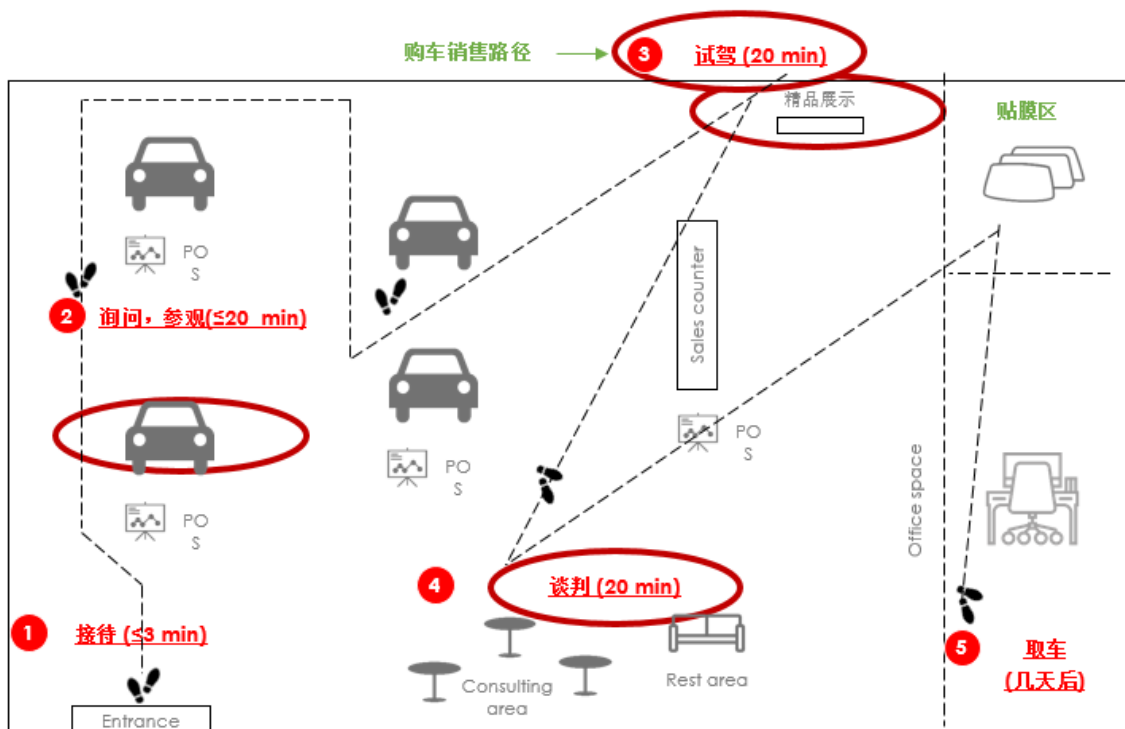
以平均毛利264/套进行计算，100台车/月PPF套装售后服务价值增加毛利26400元!

以仁孚集团4S店销售为例推广局部及各PPF套餐月销售额为330650元/月，PPF其他部位套餐包含“四门手扣+后视镜”

产品类别	PPF全车套餐	PPF迎风面套餐	PPF保险杠套餐	PPF入门套餐	PPF其他部位
	5				9
	8	3	1		1
合计数量	13	3	1	5	10
合计金额	279000	26700	5800	15750	3400
结算单价	21500	8900	5800	3150	340

一汽-大众汽车保护膜（售前）销售流程

购买新车过程：用户的主要目的是为了选车，真正留给精品介绍的只有几分钟，有效的话术，展示和体验至关重要。



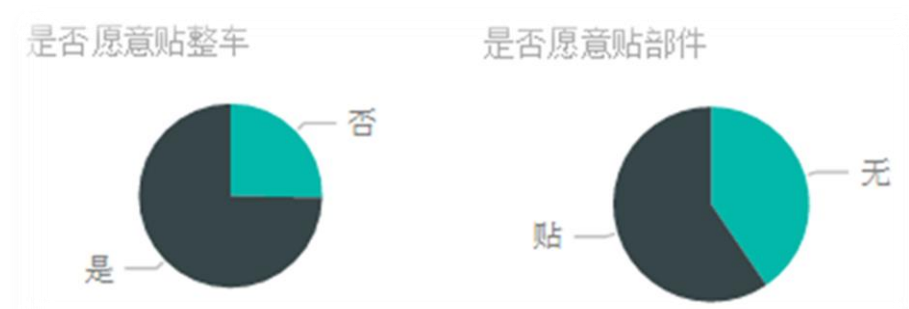
Note: The representative floor plan has not been drawn to scale, it is only a simple representation of a 4S store's internal layout.

介绍精品的过程一般很短：

- 展车和试驾车可以作为样车装贴，并用醒目标签标识。
- 谈判桌可以作为展示平台，放置产品桌卡。
- 展示区可以作为产品展示演示区，需要设定奖励机制鼓励演示。
- 一分钟话术：因为时间短，根据不同人群的针对话术至关重要。
- 活动：充分的利用节假日，设计妇女节，男神节，父亲节，世界杯等促销活动，让消费者觉得占到便宜。

一汽-大众汽车保护膜（售前）销售流程

消费者需求



备注：数据源自2017年龙膜消费者访谈

- **新车车主**是主要消费人群，**新车购买前或者购买后的半年之内**是漆面保护膜最易售卖的时候。
- 部件的需求大部分来自**想买整车PPF但没足够预算的人群**，48%第一辆车车主，39%第二辆车主，**中高档车品牌和车型**更倾向于贴部件。
- 消费者对于漆面的养护主要是**防刮擦，防腐蚀和二手车保值**。选择部分PPF的主要原因是特定部位容易碰擦，重视原厂漆以及增亮。

一汽-大众汽车保护膜（售前）销售流程

不同人群的不同需求及相应产品卖点



新车车主

倒车刮蹭
行驶碰撞
开门碰擦

防刮蹭



爱车人士

和原厂漆的色差
车身划痕，擦痕
高速保险杆虫迹

保护原厂漆



女司机

各种停车，行车的刮蹭
指甲的划痕

抗划痕



经济车主

事故对保险费用的上浮
二手车的保值

保值

用户通常只会被一至两个核心的卖点打动，因此，对不同的用户阐述不同的痛点尤其重要。

一汽-大众汽车保护膜（售前）销售流程



门边：城市车位窄小，老人，孩子进出后座的时候难免有不方便，磕碰的时候，门边的原厂漆常会因此掉落生锈，伤的是爱车，家人也难免愧疚，龙膜门边保护膜8mil的厚度能很好的吸收冲击，保护原厂漆面不受损伤。

手扣：高频接触区，女士美甲是指尖的好心情，但不免给日常生活增加难度，开门时一不小心，门把手的漆面就已经被划伤，此外，无孔不入的广告传单也会悄然把门把手的漆面划得面目全非，龙膜手扣保护膜先进的顶涂层工艺带来的超强防划性能可以让爱车免遭毁容，永葆年轻。

后视镜：拥挤的城市，难免有狭路相逢的时候，后视镜是露于最外面的部件，对于车宽估计不准，从而导致开车以及停车时的碰擦是常有的事，刮蹭到后视镜不仅不美观，修复起来也费时费力，龙膜漆面保护膜在膜的表面形成非一般柔韧致密的防护涂层，有效抵御划痕，6.0mil主体层的超弹性性能，结合纳米矩阵技术，能自动修复划痕，回弹如初。

新手套装： 爱车防护三件套

针对新手，女司机入门套装

一汽-大众汽车保护膜（售前）销售流程



后视镜，保险杠：拥挤的城市，开车过程中碰擦是常有的事，侧碰或者倒车剐蹭到后视镜碰擦，追尾和被追尾的时候剐蹭到保险杠，不仅不美观，修复起来也费时费力。龙膜漆面保护膜在膜的表面形成非一般柔韧致密的防护涂层，有效抵御划痕，6.0mil主体层的超弹性能，结合纳米矩阵技术，能自动修复划痕，回弹如初。

车尾箱：车尾箱在自驾游的日夜装着行李和自由的心，在长途回家的路上装着礼物和思念，不曾注意，车尾箱在一次次的承载后伤痕累累，龙膜车尾箱边条漆面保护膜优质的PET基层对于浅划痕有着自修复的作用，对已存在的微小划痕能做到光学复原。



保护原厂漆：修复漆只能达到漆面的中涂层，色差大，不均匀，硬度和保护能力远不及原厂车漆，龙膜漆面保护膜对于大划伤能做到自我牺牲不伤原厂漆，顶尖的胶层剥离0残胶。

超强保值：由于龙膜漆面保护膜超强的抗剐蹭能力，极好的保护了原厂的车漆，使爱车光亮如新，大大降低了因为事故增加的保费以及二手车交易时的价值。

升级套装：爱车防护五件套

针对爱车人士以及经济车主的升级套装

售后维修保养过程：通常售后的过程比较长，在休息区的展示，演示，以及技术销售的推荐尤为重要。

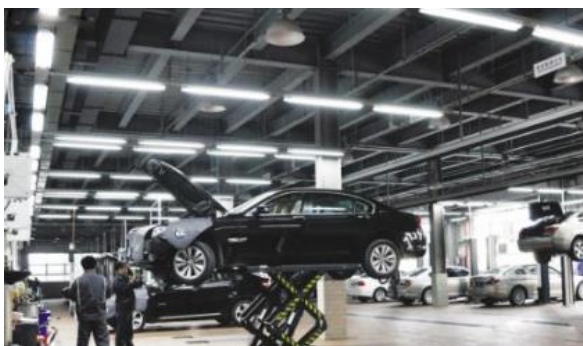


产品展示：

- 在休息区放置桌卡，展架，播放相关漆面保护膜的视频，让用户充分了解产品。

产品推荐：

- 车主在等待的过程中，一般会询问进展，技术销售在告知情况的同时，需要植入产品。车主一般容易相信技术权威。
- 交车过程是一个关键时刻，技术型销售在验车以及结账的同时，积极询问并演示产品。



车主活动：

- 充分的利用节假日，设计女人节，男神节，父亲节，世界杯等促销活动，让消费者觉得占到便宜。

关键时刻，关键部位，关键作用： 保险保值

划痕险

销售价格在100到2000不等，目前保险公司不主推划痕险，需要销售的特殊申请，同时，划痕险只针对2-3年内的新车。

补漆券

在某些地方存在，但是最新政策将禁止使用。

第三方责任险：

单车事故，不理赔漆面保护膜。

多车事故，对方责任，可以理赔漆面保护膜。

第二年保费计算方式：

- 全险： 新车价格*1.5%
- 第一年无事故， 15% 折扣； 2 年内无事故， 30%折扣； 3 年内无事故， 40% 折扣。
- 第一年两次事故， 25%上浮； 三次事故， 50%上浮； 四次事故， 75%上浮； 五次及以上， 100%上浮。

关键时刻，关键部位，关键作用：保护原厂漆

维度	原厂漆(PDI)	修补漆(4S/ Retail)	差异
牢固度	190度烤漆	常温晾干	温度和喷房 高温烘烤可以加速分子的交联，更加稳固
完整性	完整四层	最多到达中涂层	补漆修理不到所有漆面的层次
色差度	机器精确喷涂，40万 色差仪矫正	手工调色，目测	配方不精确，补漆施工完全看经验，容易有色差
匀称度	无尘车间，机器精确 喷涂，橘皮仪检测	手工喷漆，烤漆工位， 目测	补漆施工容易导致不均匀

修复漆只能达到漆面的中涂层，色差大，不均匀，硬度和保护能力远不及原厂车漆，龙膜漆面保护膜对于大划伤能做到自我牺牲不伤原厂漆，顶尖的胶层剥离0残胶。

一汽-大众汽车保护膜（售后）销售流程话术“实例售前”

售前：

SA：先生，你选择的这款迈腾有搭配销售的精品套餐，您要不要了解一下？都是非常实用的配件哦！

客户：套餐里面有什么呢？

SA：除了你日常必需要使用到的脚垫，窗膜之外，还有一款非常超值的龙膜PPF车漆保护膜小套装。

客户：什么是车漆保护膜？

SA：车漆保护膜小套装，俗称隐形车衣，就是在车辆容易碰擦的地方给车辆安全的防护。

您知道龙膜这个品牌吧？

客户：听说过，不是窗膜品牌吗？

SA：嗯，是的。您真了解咱们精品这块，龙膜不光是全球最大的窗膜品牌，她也是全球生产线最全的品牌。PPF，就是咱们这个漆面保护膜也是其中很重要的一款产品哦！之前了解过漆面保护膜吗？

客户：没有。

SA：车辆在倒车呀，停入车位啊或者走过狭小空间的时候车漆容易发生小碰擦，通常这类碰擦保险公司都不赔的，划痕险一年1000多也就保3个面。

客户：那这套车漆膜多少钱呀？

SA：我们这款车漆保护膜也就400来块钱，当然加到这个套餐包里就更加优惠了。一般碰擦完全不会伤到你的爱车，甚至都不会伤到我们这款超值的漆面保护膜。

SA：我们的车漆膜有百分之400的自动修复能力！也就是说，普通碰擦，在防范部位例如钥匙划痕啊，路上飞溅起的小石子撞击保险杠，或错车时挂到后视镜等，既不会损伤你的爱车，也不伤到我们龙膜车漆保护膜。

（销售顾问手机中可准备ppf的破坏性试验视频给客户看）

客户：这个龙膜的车漆保护膜小套装真的有那么好吗？

SA：肯定是的！针对一汽大众不同车型还有不同定制的型号！专属的车漆保护膜更加贴合您这款迈腾的车身。这款产品的高端以及豪华品牌例如：保时捷，玛莎拉蒂等也有出售，一样的产品哦，价格轻松破万了。这次也是龙膜作为我们原厂精品，做得最大程度的让利促销！

切入时机：“车辆成交，礼包选择期间”

一汽-大众汽车保护膜（售后）销售流程话术“实例售后”

服务顾问：先生您好！请问您是预约首保的吗？

客户：是的。

服务顾问：首保大概1-2小时，今天周末车比较多，可以在客户休息区等候一下。那边有茶水点心，有什么需要您可以随时叫我们。

客户：好的。

(送上茶水以后)

服务顾问：我看到您这车保险杠左下角有些小划痕啊。

客户：是的，我家是露天的停车位。有时有人拿东西从中间过会刮擦到，或倒车挂到绿化带树枝上。

服务顾问：其实就是轻轻碰一下，但有些划痕就不好看了。先生，我看到你的车刚洗过，看来你对新车非常爱惜啊！

服务顾问：您看，我们店现在有款龙膜车漆保护膜五件套小套装，可以解决你的困扰哦！厂家又在促销，特别优惠，要不要了解一下？

客户：可以啊。

服务顾问：车漆保护膜又俗称隐形车衣，就是在车辆容易碰擦的地方给车辆安全的防护。车辆在倒车呀，停入车位啊或者走过狭小空间的时候车漆容易发生小碰擦掉漆。但车辆要是在这些容易碰擦到的部位，比例：保险杠啊，门边，门把手，后视镜等等部位贴上了龙膜的车漆保护膜，一般碰擦完全不会伤到你的爱车，甚至都不会伤到我们这款超值的漆面保护膜。

客户：哦？真的吗？

服务顾问：是真的哦！我们的车漆膜有百分之400的自我修复能力！也就是说，普通碰擦，在防范部位例如钥匙划痕啊，路上飞溅起的小石子撞击等，既不会损伤你的爱车，也不伤到我们龙膜车漆保护膜。

(销售顾问手机中可准备ppf的破坏性试验视频给客户看)

客户：那么好啊！那这套车漆保护膜多少钱呀？

服务顾问：这款美国原装全进口的龙膜PPF车漆膜的价格非常优惠！一套售价仅300哦！针对一汽大众不同车型还有不同定制的型号！专属的车漆保护膜更加贴合您这款捷达的车身。这款产品的高端以及豪华品牌例如：保时捷，玛莎拉蒂等也有出售，一样的产品哦，价格轻松破万了。这次也是龙膜作为我们原厂精品，做得最大程度的让利促销！

切入时机：“回厂首保期间”

一汽-大众汽车保护膜（售后）销售流程话术“女性车主”

SA: 先生，女士，你们两位选择的这款高尔夫有搭配销售的精品套餐，您要不要了解一下？其中尤为值得一提的一款非常超值的龙膜PPF车漆保护膜小套装。

客户: 什么是车漆保护膜？

SA: xx先生，之前了解到这款高尔夫是您买给太太上下班代步外加接送孩子买买菜的是吧？

客户: 是的。

SA: 接送孩子和出入菜场附近都是交通特别拥堵碰擦也比较多的环境。而我们女性车主开车都比较不在意细节（呵呵），所以一些车辆上容易碰到的部位通常都斑斑驳驳，伤痕累累。当然，我是说大多是情况，相比您和您太太的车技都很不错。

客户: 呵呵呵。

SA: 其实不光是在繁忙路段经常碰到电瓶车的碰擦，在车辆在倒车呀，停入车位啊或者走过狭小空间的时候车漆容易发生小碰擦，通常这类碰擦保险公司都不赔的，越是好的车，补漆也越是贵。

客户: 那这套车漆膜多少钱呀？

SA: 我们这款美国原装全进口的车漆保护膜也就400来块钱，当然加到这个套餐包里就更加优惠了。一般碰擦完全不会伤到你的爱车，甚至都不会伤到我们这款超值的漆面保护膜。

SA: 我们的车漆膜有百分之400的自我修复能力！也就是说，普通碰擦，例如错车时后视镜，路上飞溅起的小石子撞击保险杠等，甚至孩子开门不注意刮擦到旁边停车时，既不会损伤你的爱车，也不伤到我们龙膜车漆保护膜。

（销售顾问手机中可准备ppf的破坏性试验视频给客户看）

客户: 这个龙膜的车漆保护膜小套装真的有那么好吗？

SA: 您从网络上了解一下就可以知道：这款产品的高端以及豪华品牌例如：保时捷，玛莎拉蒂等也有出售，一样的产品哦，价格轻松破万了。这次也是龙膜作为我们原厂精品，做得最大程度的让利促销！

SA: 而且在一般的高端车，诸如：奔驰，宝马，奥迪等品牌，通常都鼓吹自己的油漆是有一种轻微划痕自动修复功能。首先，这种修复仅指甲类的轻微划痕。如果你遇到钥匙在上面划一条，那是绝对没有办法修复的。其次，如果说能自动修复的油漆，通常都比较软才能慢慢自动修复。这种车漆更加容易被刮擦，尤其需要我们龙膜车漆保护膜的呵护。

切入时机: “女性车主小事故痛点”

一汽-大众汽车保护膜上市促销方案

一、活动时间

2018年5月1日-2018年6月30日

二、奖励方案

订货达到如下数量即可获得如下积分

备件号	产品名称	数量	积分	数量	积分	数量	积分	兑换条件
Faw A08 070A - Faw A08 077A	一汽-大众汽车保护膜套装“三件套”	1箱 (6套)	20分/箱	2箱 (12套)	25分/箱	3箱 (18套)	30分/箱	最低累计300积分即可在季度末进行兑换,可兑换礼品详见礼品兑换方案(1积分等值1元人民币)
Faw A08 070 - Faw A08 077	一汽-大众汽车保护膜套装“五件套”	1箱 (6套)	60分/箱	2箱 (12套)	65分/箱	3箱 (18套)	70分/箱	

三、奖励方案

凡促销期间订购一汽-大众汽车保护膜套装门店即可同时获得厂家提供的汽车保护膜刮板2只,与奖励方案二可同时累计;



- ▶ 活动期间,以上产品同时累计,凡达到相对应的活动数量,即可获得相应礼品。
- ▶ 活动结束后,根据R3系统订货数量,为各经销商发放礼品。
- ▶ 核算方法:总积分数=每款产品订货数量*该产品对应的积分+每款产品订货数量*该产品对应积分... ..

Thank You!

EASTMAN