

2024年四川省“中银杯”职业院校技能大赛

汽车营销赛项样题

（一）汽车新媒体营销策划及销售作业模块

1. 模块描述

此模块比赛时长共计130分钟，涵盖汽车营销活动策划方案设计(100分钟)、方案展示(7分钟)、在线说车(8分钟)、展厅体验式销售（15分钟）四个环节。赛项满分100分，其中系统评分占20%，过程评分占80%。该模块成绩占总成绩的60%。

2. 模块任务详情

（1）任务背景

东风小康捷拓通汽车销售服务有限公司是一家东风品牌授权的特约经销商，地理位置优越，交通十分便利，拥有雄厚的技术力量，优质的服务水平。公司决定于2023年9月10日选择蓝电E5车型举办一场以“教师节”为主题的团购营销活动，回报所有教师及新老客户对本店的支持。此次活动从2023年9月3日开始准备，活动效果统计截止至9月下旬。本次活动公司预算为8万元。

（2）任务操作

任务1: 汽车营销策划活动方案设计

选手A、B根据蓝电E5车型及其竞品车型宋PRO新能源、欧尚Z6新能源、宋PLUS新能源进行市场营销活动策划，围绕提升汽车销量的目标，根据指定车型的目标客户群进行活动定位，合理运用新媒体手段进行活动策划设计，活动内容不限，突出创新，并将策划内容制作成PPT，时间100分钟。

任务2: 方案展示

选手A使用汇报PPT对新媒体营销策划方案进行讲解汇报，选手B进行系统开播设置及直播设备调试，时间为7分钟。

任务3: 在线说车

选手A、B在赛场进行直播准备，并根据汽车企业背景、产品资料等内容提炼展车卖点，围绕营销策划方案完成在线说车，在线说车过程中需要进行直播间管理，合理使用红包、福袋进行直播互动并完成【优惠券】蓝电E5购车1000元优惠券商品上架，期间需要回答弹幕异议，在线说车时间为8分钟。

任务4: 展厅体验式销售

选手A、B根据情境，邀约、接待来店客户，针对客户需求进行线下销售，时间为15分钟。

选手B（前台接待）：电话邀约客户并接待，为客户引荐销售顾问。

选手A（销售顾问）：完成需求分析、产品介绍、异议处理、销售报价等销售过程，客户关注竞品车型为比亚迪宋Pro 2023款冠军版DM-i 110KM超越型，同时还在对比零跑C11 2023款增程180舒享版，选手需回答客户疑问并报价，送别客户。

（3）客户异议

在环节3和环节4设置多处客户异议问题。异议涉及产品价格、产品性能、产品配置、活动政策等相关内容。

（二）新能源机动车鉴定与评估作业竞赛模块样题

1. 模块描述

此模块围绕新能源汽车进行技术鉴定与评估，包括新能源汽车机舱及电池检查以及出具机动车鉴定评估报告等典型工作任务。此模块采取双人赛的形式，比赛时长共计20分钟，选手作业满分为100分，其中系统评分占20%，过程评分占80%。该模块成绩占总成绩的40%。

2. 模块任务详情

选手A、B分别担任机动车鉴定评估师李某和张某，根据提供的资料、鉴定工具与综合业务平台，对新能源车进行技术鉴定，完成鉴定技术状况中的检查电池系统、检查机舱、车辆等级评定三个环节。

背景信息：车辆电池性能使用电量（Es）进行计算，电池测量方法基于实际测量法进行计算。所有涉及计算的内容均保留两位小数。平台提供鉴定车辆的可充入电量、车载充电机转换效率、新车公告电量、动力电池质保更换标准、动力电池质保范围、车辆日均使用时长、次均充电SOC、动力电池总计快充次数、动力电池总计慢充次数、车辆运行在10℃到45℃的频次占比、动力电池总计使用时长等数据信息。

新能源汽车基本信息：**吉利几何G6**

环节	子任务	任务要求	操作过程
新能源二手车鉴定评估	机舱鉴定	1. 检查车辆机舱 2. 记录检查结果	选手A、B利用专用工具配合检查新能源车机舱状况，并记录检查结果
	电池系统鉴定	1. 检查车辆电池系统状	选手A、B利用专用工具配合检查新能源车电池系统状况，记录检查结果记

		况 2. 记录检查结果	录，配合完成车辆等级评定，并打印 新能源鉴定评估作业表，签写参赛队 二次加密号