

● ● ● 加入8168后怎么用智销模式操盘



才能带领团队更快更好的去化车位 ● ● ●

智销模式5.0

车位项目销售落地执行全逻辑方案

通过智销模式5.0确定销售权

智销模式5.0

0首付购车位获得如下4项权益

- ①.20次免费保养-----价值4万
- ②.60元每月的物业费补贴--月月兑现
- ③.5万的德宜基金币-----任意使用
- ④.5万的分享收益-----秒分秒到

智销模式5.0谈妥项目方团队

刚性需求/业主欢迎/一次消费解决多个问题/长期服务/培养习惯

签定《车位销售代理合同》并明确商务条款

代理时间/代理性质/任务保证金/底价以及佣金/违约责任/支持项

移交项目资料和小区业主资料

车位平面图/业主花名册/前期销售台账/租赁清单/车位价格表

目录 /CONTENTS

1

前期对接

2

入场准备

3

活动准备

4

活动实施

5

结佣采购

6

兑现赠品

STEP 1 前期对接

时间一般5-7天

前期的基本营销模块的搭建准备

1

销售人员安排

一般中小项目团队对安排为一个销售经理+销秘+3-4个销售人员

2

车位营销中心安排

开发商原有销售中心/物业办公室何用
小区摆展搭台/商铺/闲置小区住宅

3

贷款银行/机构对接

确定银行/了解政策/了解费用计算方式/
入围材料/对接人/客户材料

4

汽车维保店面对接

平台授权汽保店/软硬件结合/服务流程/
集中活动配合/约定服务标准与内容

5

广告制作方对接

广告设计制作/物件单价/制作时间/活动
组织方案费用/各种角色安排费用

6

开发商行政财务对接

开发商财务人员配合收款或结佣/行政
人员负责与客户签定合同或配合销售一
般事项。



STEP 2 入场准备

时间一般3-5天

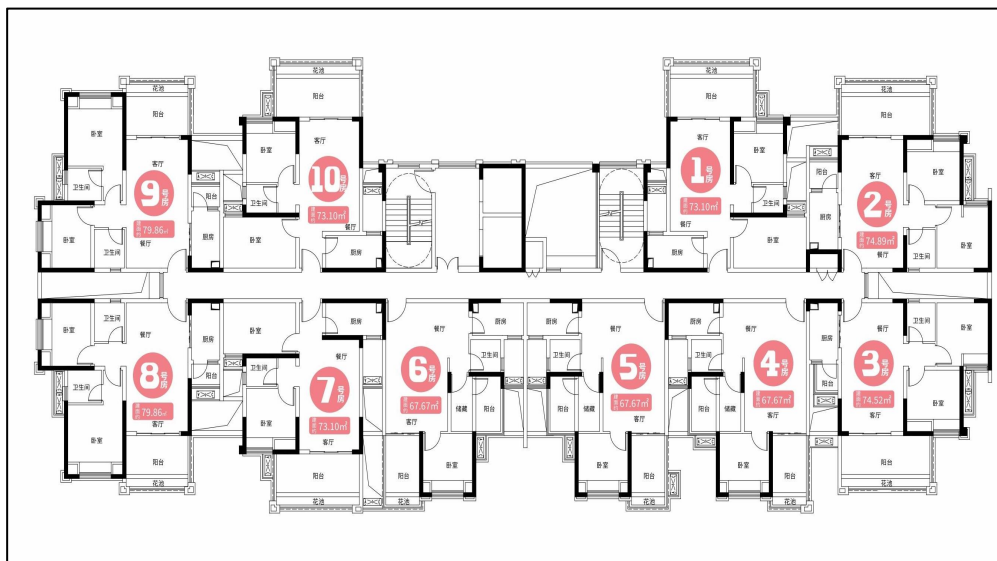
入场准备事项1-熟盘考核

社区楼栋出入口分布

小区楼栋分布图（标注车库出入口）



楼栋以及户型



说明：AA栋总高15层，两部电梯，每层楼10户。1号房为两居室，2号房为三居室，3-8号房均为两居室，9号为3居室。面积两房75-90平米，三房110-134平米

入场准备事项2-车位精选与亮点表述

按照楼层 / 户型行成分栋客户车位购买详情登记表

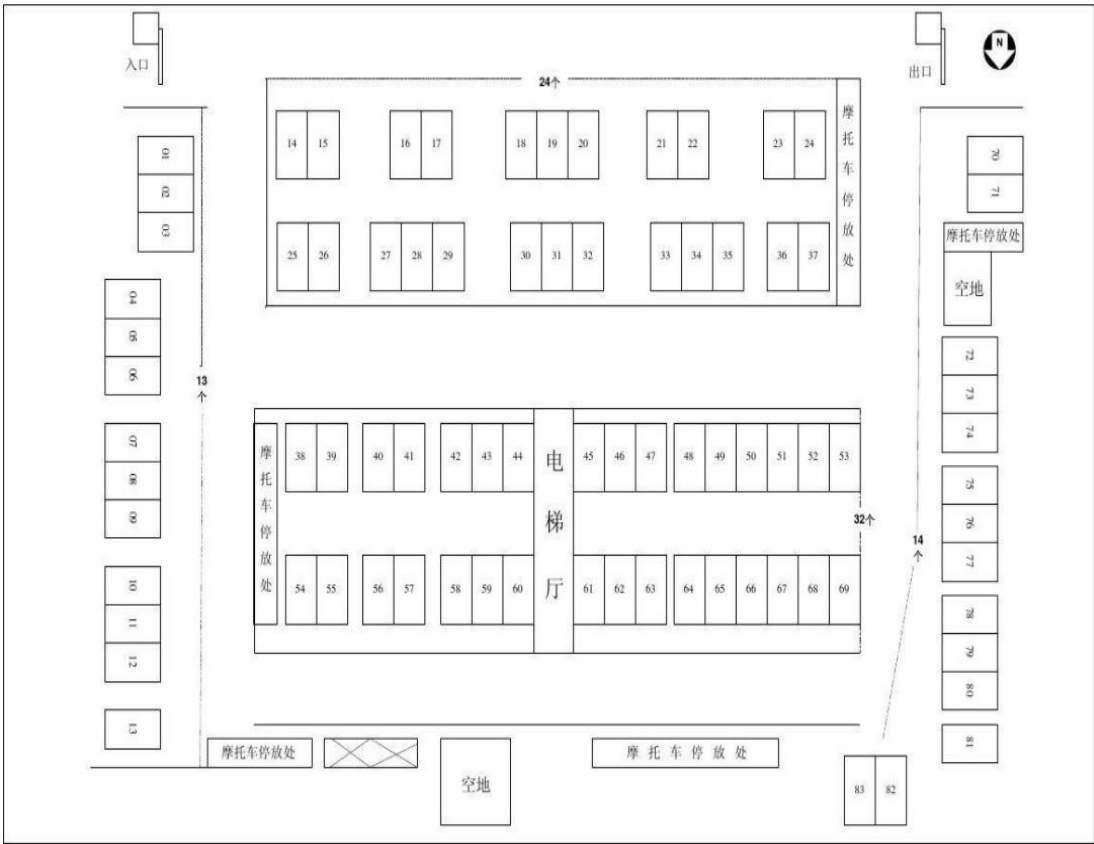
楼层房号	户型1	户型2	户型3	户型4	户型5	户型6	户型7	户型8
8	√				工商局		√	√
7		√						
6		√√			没有车			
5						√		
4			√					
3		电动车			√√√			
2	√		√				√	
1		√		√	√	√	电动车	

说明：
（1）“√” 代表已购买
√的数量代表购买车位的数量。
（2）黑色填充的方块代表没有联系方式或联系不上
（3）红色填充方块代表重点客户或不可联系的业主（据多方信息了解）
（4）其他备注可以在方格里提现

入场准备事项3-车位精选以及亮点考核

每栋楼按照试停便利性选出TOP20

TOP20车位亮点/卖点描述



top	车位编号	楼栋	亮点/卖点（可销售性）
1	负一楼35	9栋	面积大，离电梯20米
2	负二楼38	9栋	独立车位，空高5.1米
3	负一楼78	9栋	标准车位，离电梯4米
4	负二楼128	9栋	左靠车位，下车方便
5	负二楼70	9栋	特价，顶上有管道瑕疵不影响停车，便宜2万
....	负二楼X	9栋

入场准备事项4-智销模式5.0初步社区调研

预告活动内容/CALL客+面对面调研

行成话术（模式落地语言/抗性话术）



一、CALL客话术

场景一：

- 销：请问你是XXX先生/女士吗？
- 客：是的
- 销：我们这里是XX工作人员，就房屋的交房安排与你沟通一下，这里也有政府的关于就业人员的问卷调查表，请你配合一下，完成后，我们将给你赠送388元的格兰仕电饭煲一台，和5000的现金消费券。
- ----《回乡就业意愿度问卷调查》8-10项问卷进行-----
- 销：感谢你的配合，XX先生。希望你2020年事业顺心。电饭煲这里需要你安排人到地产这里领取一下，和现金抵用券。
- 客：谢谢，我让家里人来领取。
-
- 销：对了，XX哥，街道、政府、还有装修公司和海尔等厂家和我们联合搞了一场大型的活动，时间在7月31日，到时候免费送汽车、家电、装修材料、送车位。是我们八百置业对于业主的前无古人后无来者的活动，这里我给你留一个席位，到时候可以报销来回机票，运气好你可以获得全套装修和一台汽车哦，具体活动细节还没有通知，只是内部说了一下，上次的活动由于股东认为亏钱了，没有搞，这次是股东会形成了决议的。
- 客：你是说买车位吗？
- 销：哪里是买车位哦，是实实在在的送给你，有点附加条件样，就像你本身每个月消费168元话费，我这里只要你承诺158元话费，就送一台苹果手机给你一样的，厂家搞活动数量有限—股东勉强同意了每栋楼10个名额。
- 客：1、要车位没得用
- 销：哥，我可以非常负责人的告诉你，我们的车位在3年内将严重不足，你晓得我们小区很多家户户都几台车，未来一个家庭3台车，几个功能的车非常常见，就像5年前我们都不敢想象，现在人手一台4G手机，有的还两个手机。我们上参观了北京的某个小区后才晓得老人可以有专用车，小孩也可以有小孩专用的车辆，还是智能的。
- 销：还有大哥，你晓得一些车位配比不足的小区，一家人都为车位发愁，车开到小区进不来的尴尬，一家人都不舒服。

STEP 3 活动准备

时间一般7-15天

01

活动主题

爱车嘉年华/开发商周年庆/车位普及月
国家法定节假日庆典。。

02

活动场地

销售中心/社区搭台/酒店会议室
社区活动中心

03

人员安排

场务人员/销售人员/财务人员/行政人员
音控/主持人/嘉宾

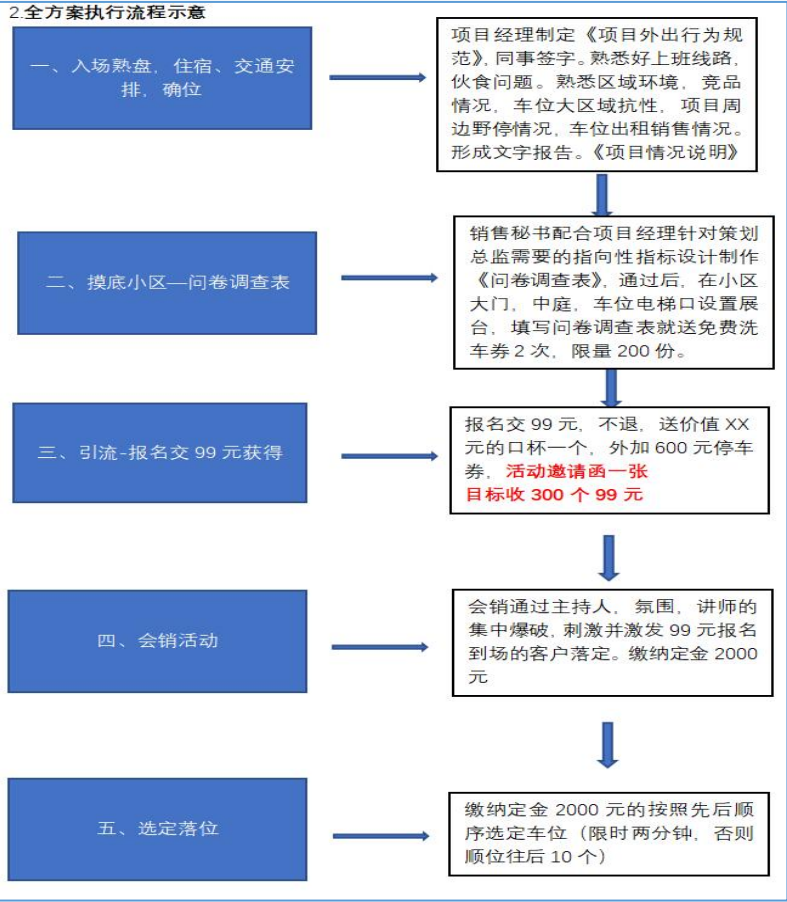
04

应急方案

聚众闹事/群体实践/天气/城管和街道限制
到场人数不够/礼品数量不够/维保店缺席

活动准备2-设定初步活动方案与节点

活动方案初步设定



设定日期节点与工作计划

仁怀东城小区车位项目执行时间刻度表

执行项/日期	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	X
通告派发传单																			
方案完善																			
话术礼包内测																			
Call 客拜访																			
客户分类																			
收取报名费																			
上门拜访																			
二次邀约																			
参会确员																			
会销截流																			
落位交定																			
按揭办理																			
集中签约																			
交付兑现																			

每一项的活动准备动作都是规划出来的，当某一项动作因为其他原因停止或修改后，时间节点与动作排球适时调整，后期释放活动信息的时候销售人员对于活动时间保密

活动事项3-设定诚意金缴纳方案，力保到场量

交团购定金500元，享如下权益（不确定车位号）活动现场**现到先选**

活动1	锁定名额，开盘落定送20次保养，60元物管补贴/10年，5万德宜基金币，5万分享现金收益	不交500元的客户无法享受活动
活动2	开盘直接抵扣2000元	没有选到全额退款送一个月管理费
活动3	送500元洗车券（精洗）	12个月内都有效
活动4	送868元全车橡胶还原一次（轮胎/密封条）	销售人员后期给客户提供服务
活动5	全车划痕或防水疏水处理	销售人员后期给客户提供服务
活动6	集中活动后抽奖价值3万的奖品	抽奖券或活动入场券
活动7	5年回购政策	5年到期可以向开发商申请原价回购
.....	根 据 自 身 资 源 多 次 叠 加	。 。 。 。 。 。

注：最好以团购内购形式登记，收取100-500元锁定名额，开放选位时候1抵3

活动事项4-活动信息释放

张贴车位销售公告释放巨大优惠信息和活动名额

派发活动传单

XXX 地下产权车位销售公告

尊敬的 XX 业主：

您好！

由于本小区停车矛盾突出，人为以及自然灾害导致的车辆破坏事件屡屡发生，且交通主管部门不断加大乱停乱放整治力度，经过我公司研究决定，我司将于近期正式对本小区业主销售 XXX 地下停车位。

对于现地下停车位目前仍处于租赁期内的本小区业主享有优先购买权，请业主本人携带好本小区的房屋产权证、房屋产权人身份证及车位租赁合同或协议等相关资料，于 20XX 年 X 月 X3 日~20XX 年 X 月 X 日前往销售办公室进行认购，如逾期未前来认购，视作为自动放弃优先购买权，我司有权另行销售。

对于无地下车库停车位租约的本小区业主请本人携带本小区的房屋产权证、房屋产权人身份证等相关资料于 20XX 年 X 月 X 日~20XX 年 X 月 X 日前往销售办公室进行认购。

本公告自张贴之日起 10 日内视为已全部告知本小区内所有业主，业主已经知晓并认可该公司的所有内容。

本次活动的最终解释权归 XXX 开发有限公司所有。

销售办公室地址：XXXX 销售中心。

联系电话：XXX 经理

20 周年庆血惠到底

车位团购

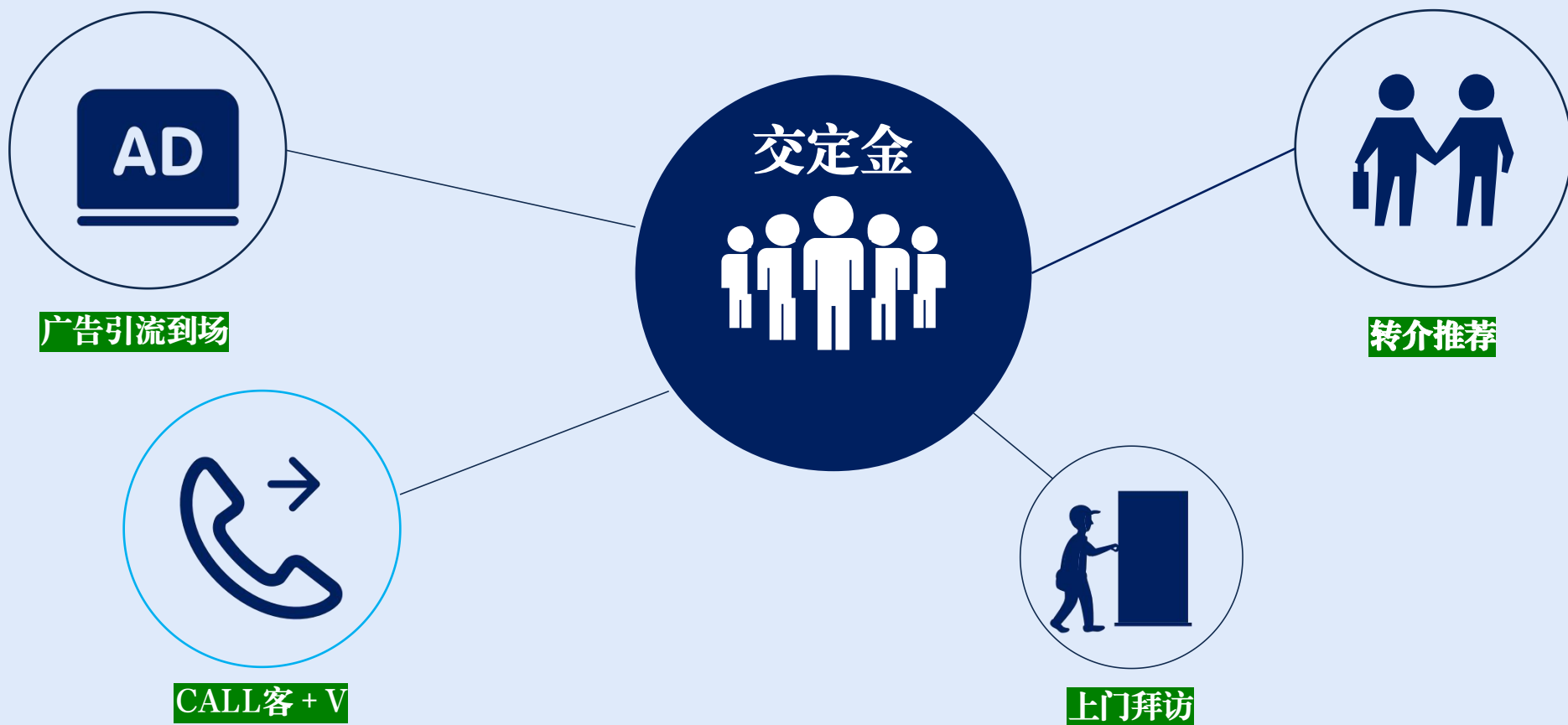


惊喜预约中

分期付款 5年回购 赠送3年物管费

/20次保养/车位管理费每月60月/
/5万德宜爱车基金币/5万分享收益/

所有的电话都围绕收定金开展



活动准备事项6-增加参与人数

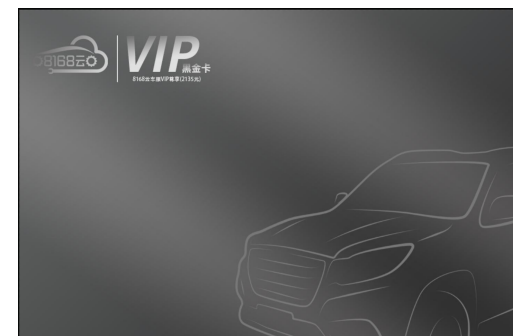
以礼相待/以礼服人

没有意向的车主参加活动抽保养券/洗车券



说明: 9.9元报名参加活动送活动邀请券
一张集中选位活动当天现场领取15天停车
券 外加洗车一次

没有车辆的业主参加活动领小礼物 (体验券)



说明: 没有购车位需求的业主参加活动凭
礼品券领取小礼物一份。(1-5元的小礼物)
保障活动的人气

STEP 4 活 动 执 行

时间一般3-7天

活动执行1-归总各类别客户

定金客户

指缴纳了诚意金500元需购买车位的业主，现场能选定车位的意向客户

报名参加客户

指缴纳9.9元到现场领取洗车券或礼物的客户

领小礼物客户

领取了活动参与券没有交钱，活动现场来领取伴手礼物的客户



活动登记后排队选位，选位后在抽奖领取礼品等

活动执行2-通知全部客户集中活动时间

定金客户

告知选车位的时间和规则，
可以目前人数有点多，如
果需要可以提前排队。

切勿错过本次活动
没有参加活动没有优惠。

1

2

报名参加客户

活动的的时间和洗车券领用
的规则，到现场拍照分享
发朋友圈就可以领取洗车
券和其他物品。同时可以
可以参与抽奖-汽车保养
或维保店的产品

3

领小礼物客户

活动时间，到场凭身份证
房号领取小礼物一份，活
动最后可以参加抽奖

提前一个星期通知，活动前一天二次通知，活动开始前30分钟紧急通知

非常重要

■ 接下来就是至关重要的活动组织安排环节



请大家
认真分析
精专对号

活动当日安排1-确认人员安排及岗位注意事项



1.选位督导（促进快速选位并传递）

2.销售人员（陪同客户选定和异议处理）

3.二度商谈（争取转化犹豫不定的客户）

4.活动主持人员（含互动和成交播报）

5.现场总管（审时度势，客户最后逼定）

6.勤杂人员（抽奖发放礼品配合其他销售）

选车位区



礼品/抽奖区



签约区



活动当日安排3-各式合同及文书准备（盖章）



- 1.解筹合同（定金落定）
- 2.使用权或产权转让合同
- 3.贷款各式合同
- 4.外佣合同或活动确认合同
- 5.物业服务合同
- 6.礼品领取登记表
- 7.成交以及收款统计表
- 8.汽保活动申明

活动当日安排4-活动流程以及角色

车位家生活之东城小区车位置业狂欢节开幕式			
时间	序号	时间起止	时长
9.20前			
9.20-9.30	10		
9.30-9.33	3		
9.33-9.38			
9.40-9.55			
9.56-10.06	10		
10.06-10.20	14		
10.21-10.35	15		
10.36-10.56	20		
10.56-11.00	4		
11.00-11.30	30		
11.30-11.40	10		
11.40-12.00	20		
角色分派	人数	名单	
保安	6	红星美凯龙赞助	安保、帮忙搬礼包
迎宾	1	车位管理中心“小石头”	引导到场客户到签约台 带上迎宾带
礼包讲解	1	刘明红	带上迎宾带
99元报名费收取	1		二维码摆放
财务收款员	1	甲方	
签约专员	1	甲方	认购协议书、
停车券发放	1	甲方	一扎扎准备好。30张
礼仪、传送奖品	1	甲方	
销售洽谈	4	周、张、廖、严、陈	平均分布在活动场地，答疑解惑
场务总控	1	黄科	扯皮事件、群体协调、场务控制
活动方总控	1	毛松	活动房需求、调整、人员调动、流程协调

时间	序号	时间起止	时长	项目
9.20前				屏幕
9.20-9.30	10			主持
9.30-9.33	3			主持
9.33-9.38	5			活动
9.40-9.55	15			抽3等
9.56-10.06	10			2.5元
10.06-10.20	14			2.5元
10.21-10.35	15			李培
10.36-10.56	20			李培
10.56-11.00	4			再次
11.00-11.30	30			鼓动
11.30-11.40	10			领取
11.40-12.00	20			抽车

活动当日安排5-成交客户晚宴（含部分热心业主）

甲方代表以及活动主办方致答谢辞

释放下场活动大体时间/大体名额



STEP 6 结 佣 采 购

01

外佣（客户服务费自收）

销售方通过礼品服务费收取客户的钱作为佣金，不再与开发商发生结佣关系。

02

结佣（代理费甲方支付）

指乙方通过销售车位后，甲方回款后按照约定比例或者数量对应支付乙方佣金的行为

03

内外佣结合（自收部分，结取部分）

指销售公司收取客户部分服务费后，然后甲方再支付乙方部分服务费。

采购对接



1.统计结佣客户名单行成标准对接表格并在企业微信中审批上传。

2.总部行政人员计算价格并与合伙人共同核对金额

3.合伙人支付款项以及服务费，总部安排后台开通。

4.总部安排快递邮寄确认书并将信息通知给维修厂。

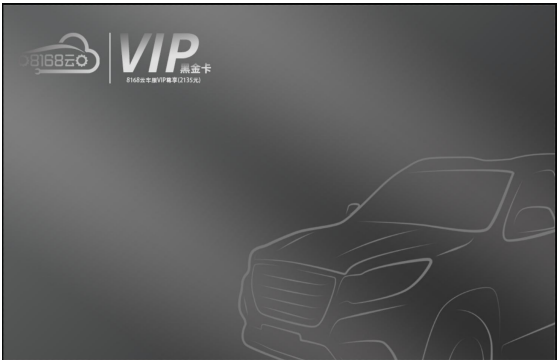
5.合伙人签收后市场权益全人数并分发给购买之客户

just waiting for you



产品形象(超级VIP卡+确认函)

超级VIP卡（可加卡盒）



附件1-确认函

8168 云车服

8168 云车服直通货宾会员权益确认单

编号: 8168ym-2024-01-0001

尊敬的 8168 云车服直通货宾会员 先生/女士:

首先,恭喜您成为 8168 云车服互联网养车平台的直通货宾会员(黑金),享受我公司提供的高品质养车服务,您可以在全国任意一家 8168 云车服直营店或授权服务网点进行车辆的维修保养(不限时间/不限为止)。

在此,请允许我确认您尊贵的身份:

您的全名: _____; 身份证号码: _____; 常住地: _____ 省 _____ 市 _____ 县(区) _____ 路 _____ 号 _____ 小区,车辆型号 _____ 牌 _____ 型号; 赠送会员级别: _____ 黑金会员 _____;

您的会员识别号(注册手机号): _____; (赠送会员识别号-手机号码: _____);

车辆类型	免费保养	服务内容	专享机油	备注
1-10 万车型 (A 型)	20 次	基础保养(机油 4L 内)	专享顶配 X5 SL10W-40/107 DR-415W-40	全国使用
10-30 万车型 (B 型)	20 次	基础保养(机油 4L 内)	专享顶配 X7 SP0W-30/37 SP0W-40	全国使用
30 万-100 万车型 (C 型)	20 次	基础保养(机油 4L 内)	希尔博顶配 X8 SP0W-20/48 SP0W-30 X8 SP0W-40	全国使用
100 万以上及特殊车型	另议	另议(咨询客服)	另议(咨询客服)	全国使用

备注: (1) 保养会工时费+18 项金卡点检+更换机油+更换机滤+机舱清洗+清洗空调格+动店专享权力 (2) 如部分车型使用机油超出 4 升,则需要会员按照会员专享折扣的补足机油款 (A 型车 26 元/升, B 型车 10-30 万: 50 元/升, C 型车 30-100 万: 60 元/升) (3) 直通货宾会员(黑金会员) 保养不限时间(不限车辆以及户名),超出部分机油自行支付会员专享特惠价。

权益一: 免费权益	权益二: 尊享权益	权益三: 赠送消费积分
1. 每日签到获得现金,累计全年的余额内,额外赠送一个会员资格用于签到获得现金权益。	1. 赠送积分在全国各地通用,含直营店服务和平台通用服务,积分可 100% 抵扣消费,无其他限制性条款。	1. 赠送积分在全国各地通用,含直营店服务和平台通用服务,积分可 100% 抵扣消费,无其他限制性条款。
2. 按照 8168 云车服平台提现规则,每月固定时间提现到银行卡。		

权益四: 分享权益	其他权益
1. 直通货宾可一键分享 8168 高品质汽车保养服务获取 30% 的推荐会员奖励(前两个推荐积分奖励,从第三个开始积分奖励)。	1. 8168 云车服会员的其他权益(除上述高品质会员全部权益)。
2. 直通货宾会员可享受 8% 的团队推荐会员奖励。	2. 法务财务免费免费咨询 12 个月(限部分地区)。
	3. 平台赠送的其他权益随时会增加或调整。

1. 产品质量保证: 因机油品质导致的发动机问题由芬兰希尔博润滑油(中国)公司负责,中华保险承保,保单号: 20232981001040000002

2. 8168 车主专用润滑油由芬兰希尔博润滑油(中国)公司生产,厂家直供,杜绝假冒伪劣,8168 车主专享,假一赔十。

3. 会员可在全国范围内其他门店享受同等服务,个别门店因地域城差而导致部分服务缺失(基础服务之外),敬请谅解。

4. 会员权益为赠送权益,不可折现、转让,相关会员权益最终解释权归 8168 云车服平台所有。

确认方: 重庆新德宜云信息技术有限公司

时间: 2025 年 月 日

8168 全国车位智维服务平台汽车后市场运营部大数据处理中心联合宣

国际一流品质机油,中华财险品质保障,线上透明交易,线下实体服务,物美价廉,优质高效。

附件2-操作流程

8168 云车服

8168 云车服会员注册使用流程示意图--C 端

“8168 云车服”是重庆新德宜云信息技术有限公司旗下的一个互联网汽车养车品牌,通过将汽配厂家的产品以出厂价的形式组装成低价优质的养护服务进行市场推广,8168 云车服通过平台制定行业保养价格标准体系,让车主不花冤枉钱,修理厂赚自己该赚的钱,创业者赚自己想赚的钱。

为方便广大的直通货宾会员使用“8168 云车服”线上小程序平台享受 8168 云车服提供的高品质汽车后市场服务,特制作如下登记注册使用流程。

第一步: 打开手机,点击右上角“+”按钮,选择小程序,输入“8168 云车服”,选择小程序,也可扫描推荐人专用分享码。

第二步: 进入小程序,位置信息点击“允许”,如有电话授权则输入验证码。

第三步: 进入小程序,点击右上角“我的”,进入我的主页面。

第四步: 进入“我的”主页面后,点击“按钮”,填写个人信息。

第五步: 填写个人信息,手机号码为会员身份,后台将以手机号码为会员直通货宾/充值。

第六步: 完成注册并统一登记。

备注: 上述“第一步”小程序的进入方式,黑金会员可以扫描推荐人二维码进入小程序更快更高效的进入线上平台,点击购买页面右上方“返回小程序”按钮。

(其他扫码等方式进入小程序,会经后台无法识别而无法享受直通货宾会员服务)

整合创新 科技赋能

重庆新德宜云信息技术有限公司 8168 全国车位智维服务平台 联合设计制作

直通货宾(黑金)全国服务热线: 023-8168 8168 (周一到周六 AM9:00-PM18:00)

STEP 7 兑 现 赠 品

兑现流程设计

成交客户邀约场 → 汽修店老板或销售讲解使用流程 → 销售经理讲解如何挣回车位钱





STEP 8

汽车后市场会员招募社区推广

敬请开动脑筋展开业务

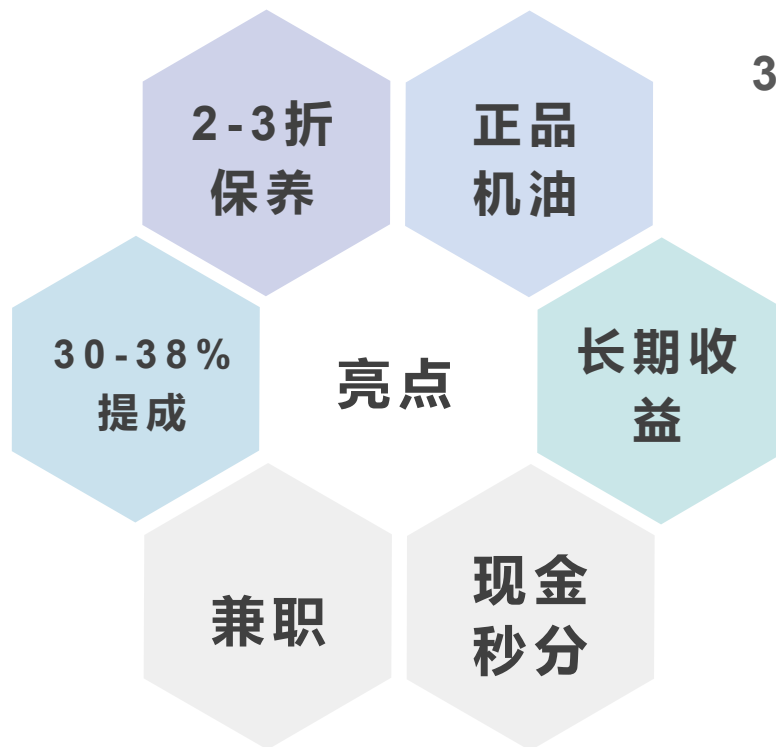
8168云车服优势与亮点

1. 保养服务全国最低价

高品质机油无差价给到客户
互联网现金流思维

2. 业主转介分享立马收益

最高38%提成，不仅自己挣钱，
还可以给被分享人带来实实在在的优惠



3. 创业项目，兼职不影响工作

好产品分享给朋友成为习惯，多次裂变带来远比其他兼职高得多的收益，还锁定客户关系

4. 使用方便，服务就在附近

汽修服务门店就在小区附近，随时可以带客户参观，店主积极配合共同搭建朋友圈

NEXT CYCLE

复盘活动设计

整合创新 科技赋能

»» 谢谢你的聆听