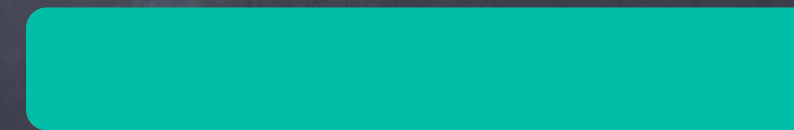
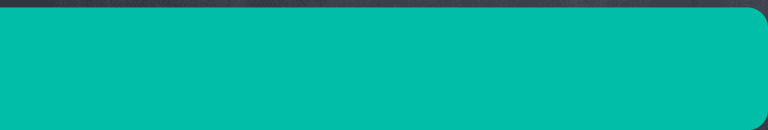




新年车行促销活动策划





目录

- 活动背景
- 促销策略
- 活动宣传
- 活动执行
- 活动效果评估



01

活动背景

Chapter





新年促销的意义

● 提升销售额

新年是一年中购车需求量较大的时期，通过促销活动可以吸引更多潜在客户，提高销售额。

● 品牌宣传

通过新年促销活动，可以增加品牌曝光度，提升品牌知名度和美誉度。

● 客户关系维护

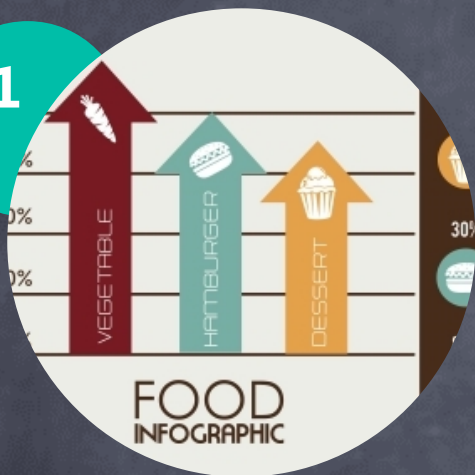
促销活动可以作为回馈客户的手段，增强客户忠诚度和满意度。





市场竞争现状

01

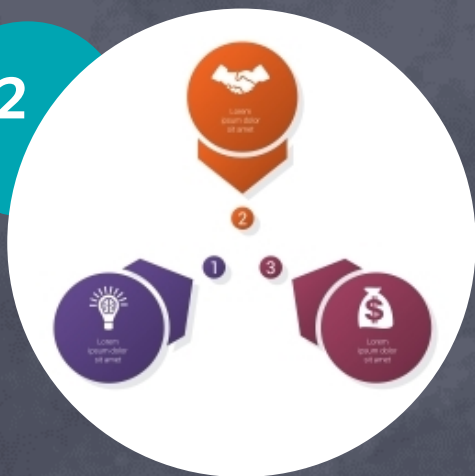


竞争对手分析



了解竞争对手的促销策略、价格、产品线和服 务，以便制定更具竞争力的策略。

02



市场趋势



关注市场趋势，如新能源 汽车的兴起，以便调整促 销策略以适应市场需求。

03



客户需求变化



了解客户对车辆性能、外 观、价格的偏好变化，以 满足不同客户群体的需求。



02

促销策略

Chapter





价格优惠



折扣优惠

针对不同车型，提供不同程度的折扣，吸引消费者购买。



零利率分期付款

提供一定期限内零利率分期付款的优惠政策，减轻消费者购车负担。



现金返还

购车时直接返还一定比例的现金，增加购车的实惠感。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/005320011224011220>