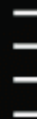
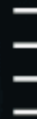


WORK SUMMARY AND PLAN

2023



麦当劳可乐杯营销策划



目录 CONTENTS

- 市场分析
- 产品策略
- 价格策略
- 渠道策略
- 推广策略
- 效果评估与调整





01

市场分析

目标市场

年轻人群体

麦当劳的可乐杯营销主要针对年轻人群体，特别是学生和年轻上班族。这些人群是麦当劳的主要顾客群体，对新鲜事物和潮流敏感，具有较强的购买力和品牌忠诚度。

家庭市场

家庭市场也是麦当劳可乐杯营销的重要目标之一。家庭顾客群体更注重性价比和品牌口碑，通过可乐杯营销可以吸引家庭顾客，提高品牌知名度和忠诚度。



消费者行为分析

购买习惯

消费者在购买麦当劳产品时，通常会选择搭配可乐饮料。因此，通过可乐杯营销可以增加消费者对麦当劳产品的购买意愿和购买量。

消费心理

消费者在购买食品时，往往注重口感、品质和价格。通过可乐杯营销，麦当劳可以突出其产品的口感和品质优势，同时借助价格优势吸引消费者。





竞争者分析



快餐品牌竞争

麦当劳的主要竞争对手是其他快餐品牌，如肯德基、必胜客等。这些品牌也在不断推出各种营销活动，吸引消费者。因此，麦当劳需要通过可乐杯营销等活动来提高品牌知名度和竞争力。

可乐品牌竞争

可口可乐和百事可乐等可乐品牌也是麦当劳的竞争对手之一。这些品牌在市场上有较高的知名度和美誉度，麦当劳需要通过独特的可乐杯营销来吸引消费者，提高市场占有率。



02

产品策略

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/876033013215010110>