

最新开学电动车促销方案(优秀5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

开学电动车促销方案篇一

生产企业必须运用大营销的新理念来代替以往落后的营销理念，以4c代替4p(以需求代替产品，以成本代替价格，以便利代替渠道，以沟通代替促销)。

生产企业要和自己的客户——经销商合作共赢，帮助经销商做大做强。具体应该在六个方面合作创利：共同调查市场，共同选定配置，共同制定价格，共同研究促销，共同培训导购，共同售后服务。生产企业维护经销商，首先是要在理念上维护，做长做远，和经销商共同经营品牌，杜绝短期行为；其次要在经济上维护，帮助经销商赢利赚钱；三是要在市场上维护，用规范和法律保护经销商的区域市场不受损害；四是要在素质上维护，利用培训和信息提高经销商的经营能力和操作水平；五是要在团队上维护，帮助经销商引进人才、管理人才，使经销商保持高效团队。

电动汽车销售模式

电动汽车行业按终端的销售模式分类主要有专卖店、大卖场、小卖场、店中店、多品店等形式。每种形式都有其优缺点：

- 1、电动汽车大卖场一般是聚集了十几个甚至几十个品牌的电动汽车车，面积较大，一般都是从几百到一千平方米的场所。它有品牌多、顾客多、服务好、形象好等特点，能体现出大营销中“以便利取代营销”的特点。并且，在这里商品质量

有保证，从开票到上牌照有一条龙服务，大大方便了消费者，加上经常开展的各种促销活动，能给顾客提供货比三家的机会。而各生产厂家可以在大卖场中自己企业的摊位上布置广告，散发宣传资料，提升企业形象。

电动汽车大卖场的主要缺点有：

- 1、大卖场中电动自行车品种繁多，本企业的品牌容易淹没其中，不容易脱颖而出。
- 2、大卖场确实能给顾客提供选择机会，但也容易让顾客眼花缭乱，从而失去判断能力。
- 2、店中店。在电动汽车大卖场中专门开辟一块区域经销一个品牌，比淹没十几个品牌中间有显著的进步，但宣传和导购还是不能完全到位。
- 3、多品店。在一个小的门店里销售多种电动汽车品牌。