

AITO品牌营销管理分享

华宏汽车



总体介绍

- 华宏汽车集团简介
- 华宏AITO发展历程
- AITO品牌经营策略
- AITO品牌发展思路
- AITO品牌网络布局
- AITO品牌组织架构

营销管理

- 市场宣传策略
- 集客渠道管理
- 试乘试驾管理
- 销售订单管理
- 日常销售管理

华宏汽车集团简介

华宏汽车集团的网络遍布江西全省，拥有豪华、中高端汽车品牌4S店40家。同时，华宏拥有良好的品牌结构，拥有可持续发展的能力，目前华宏正在积极拓展新能源市场，并在2022年完成 六家 AITO 用户中心的建设，所覆盖的区域为：南昌，九江，上饶，吉安，宜春。



新能源
品牌

燃油车
品牌



MAYBACH

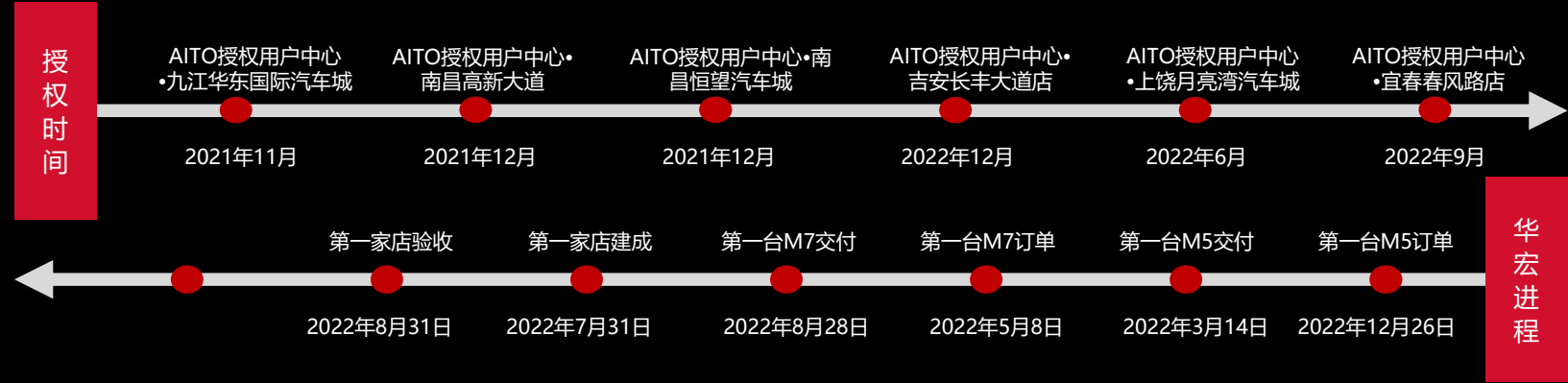


华宏现有的业务经营涵盖传统汽车品牌和新能源汽车品牌，
豪华、中高端是品牌选择的共同特征。

- 授权品牌：11个
- 运营4S店：40家
- 客户保有量：45万
- 网络区域：江西省
- AITO覆盖区域：南昌、九江、上饶、吉安、宜春

华宏AITO经营发展历程

自2021年12月10日，华宏接手经营南昌高新店，开启了AITO品牌的经营历程。此后华宏陆续获得南昌望城、九江、吉安、上饶、宜春的城市授权，并陆续启动施工、投入运营



华宏AITO品牌经营策略

为了推进AITO品牌的长期发展，华宏对企业资源、核心能力等进行了全面评估，对工作任务进行了重大部署，确保企业朝着既定目标稳健前行。



华宏AITO品牌经营思路

华宏遵循豪华的经营准则，以轻重资产相结合的方式扩大网络覆盖，培训和选拔优秀且有潜力的人才，将市占率作为经营发展的第一目标，平衡好量利关系，传承华宏的企业经营理念，实现AITO品牌的稳健可持续发展。

网络布局

- 一店多星
- 渠道下沉
- 轻量投资
- 自持场地

市场策略

- 品牌宣传
- 市场推广
- 邀约集客
- 订单产值
- 客户关爱

体系建设

- 因材施教
- 精英人才
- 考核淘汰
- 品质为先
- 后备梯队

客户体验

- 市占率
- 客户满意
- 员工满意
- 品牌形象
- 企业效益
- 做强做大

企业规范

- 诚信经营
- 客户为先
- 员工为本
- 传承创新

华宏AITO品牌网络布局

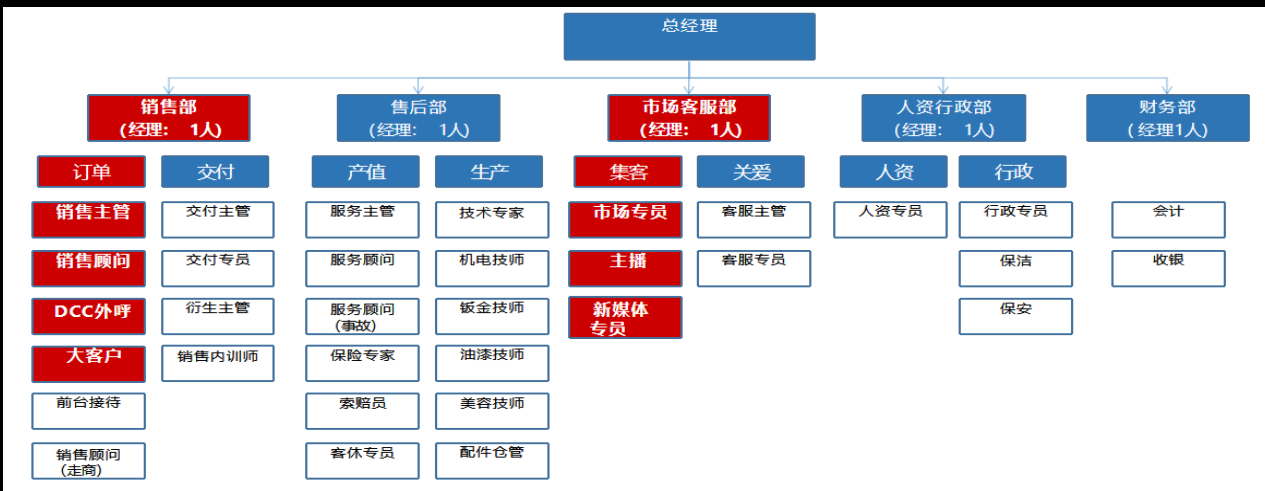


- 集团坚定看好品牌发展，一年完成六家用户中心建设
- 覆盖了主要地市，借助基础设施，场地资源，更好的构建服务网络
- 在经营政策上集团给予AITO品牌支持：广宣、绩效、资源、渠道等倾斜
- 团队搭建、人力资源上集团调拨人数占比18%，核心岗位60%

华宏AITO各店照片



华宏AITO组织架构



- **团队框架：**完善的体系编制，涵盖全业务流程
- **人员招聘：**集团调拨占比18%，其中核心岗位占60%
- **薪酬体系：**AITO品牌独有薪酬体系，吸引优秀人才
- **能力提升：**提前三个月储备人员，培训，认证及提升

华宏AITO品牌团队风采



总体介绍

- 华宏汽车集团简介
- 华宏AITO发展历程
- AITO品牌经营策略
- AITO品牌发展思路
- AITO品牌网络布局
- AITO品牌组织架构

营销管理

- 市场宣传策略
- 集客渠道管理
- 试乘试驾管理
- 销售订单管理
- 日常销售管理

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/985142102110011041>