**一、本地化优势**

1、团队本地化及职能组织架构说明

请详细阐述贵公司在申请城市与汽车相关的具体业务、业务年限、团队规模、人员架构、各部门的职能分工及人员储备计划，核心管理人员的汽车或媒体相关工作简历；

2、本地化媒体资源及媒体经营经验

是否具备本地的独家媒体资源。是否拥有独家经营网络汽车垂直媒体经验，如有，请详细阐述合作的媒体名称、合作时间、内容运营独特创新特色、该城市独立网民覆盖度数量、媒体网民覆盖排名、收入盈利情况，汽车销售大区、汽车4S店客户覆盖数量及具体情况。

二、**行业研究**

1、当地汽车客户情况：

A、厂商、大区、经销商数量和市场费用排名，4S店费用的分布（在店头、线下活动、网络推广、会员产品购买或其他渠道的费用分配）

B、城市上牌量、主要消费人群分析。

2、当地汽车行业竞争媒体的分析

A、汽车之家、易车网、爱卡汽车、太平洋网络以及新浪、网易、搜狐等门户网络的汽车布局（主要分析市场份额、收入模式和创新做法）。

B、当地强势传统媒体汽车行业的收入和占比以及效果趋势。（报纸、电台、户外等）

三、**运营思考**

1、对腾讯汽车该城市站的内容平台运营思路

请详细阐述贵公司做过哪些网络汽车内容的采编、网站运营、收入经营情况，须提交一年的各项结果数字指标，以及与当地竞争对手对比的数据；

该城市的汽车经销商市场网络工具型产品发展趋势、工具运营能力，如有在本地具备汽车线索CRM、微店、微信大号等汽车社交类互联网产品技术开发经验、运营能力、**举办线下活动能力**者请详细阐述，及提供相关案例参考；如何展开城市站的内容平台营收工作及团队组织结构建设。

2、**经销商会员产品运营思路**

做过哪些经销商会员产品，该城市产品市场分析、对手分析、价格、销量、产品运营、拓展思路如何，业绩如何，重要的成功因素是哪些，案例说明；

3、对腾讯汽车该城市站的营收思路

请详细阐述服务过哪些经销商名称、厂商销售大区客户名称、具体年销售业绩多大、占汽车网络广告市场份额多少、拥有哪些标杆案例；该城市站核心汽车竞争网络媒体的年收入、会员产品收入情况、汽车销售大区、汽车4S单店、汽车经销商集团每年在该城市的总广告预算、份额及需求。如何展开城市站的业务营收工作及团队组织结构建设。

**四、投标标的**

暗标——年度代理费X万元

付款方式为预付款