

江淮汽车轻型商用车营销公司品牌咨询合作伙伴甄选公告

安徽江淮汽车集团股份有限公司，是一家集全系列商用车、乘用车及动力总成等研产销和服务于一体的“先进节能汽车与新能源汽车并举的综合型汽车企业集团”。国家火炬计划重点高新技术企业、国家级创新型企业。位居中国企业 500 强第 280 位、中国汽车行业前 10 强，江淮汽车是首家获得全国质量奖、唯一获得亚洲质量卓越奖的中国汽车企业。

江淮汽车集团股份有限公司轻型商用车营销公司，是安徽江淮汽车集团股份有限公司下属事业部，集研发、销售、服务于一体，业务范围涵盖江淮轻卡、皮卡、底盘、备件等。现有国内一千多家一级经销商，服务备件网点共计三千六百多家。江淮轻卡稳居中国中高端轻卡第一位，轻卡出口量连续 15 年全国第一。

为了更好地塑造和推广江淮轻型商用车品牌，现诚挚邀请符合下述资质的广告供应商参与《江淮汽车轻型商用车营销公司品牌咨询合作伙伴甄选》报名。轻型商用车营销公司 2018 年年度微信运营、品牌策略与设计、公关传播项目的招标，将从符合资质的报名公司中邀请参与。

报名邮箱：jacqxsyc@jac.com.cn

报名材料包括：

1、企业名称、及项目负责人联系方式
2、营业执照扫描件
3、税务登记证扫描件
4、组织机构代码证扫描件
5、团队介绍（PPT 或 PDF 文件）
6、服务案例 3 例以上（PPT 或 PDF 文件）

微信运营公司资质要求：

- 1、在中国境内注册，有独立法人资格和承担民事责任的能力，公司财务状况良好，公司注册资金不少于 100 万元；
- 2、公司成立时间：至今有 3 年以上历史，有轻卡及商用车行业新媒体运营 1 年以上；
- 3、可提供驻点人员至少 1 名；
- 4、公司需具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度，能够开具合法增值税专用发票；
- 5、能为江淮轻型商用车营销公司组建单独的微信运营开发团队，核心团队成员须有至少 3 年的新媒体运营经验，提供内容公关策划、线上营销活动的策划、后台数据及信息的开发维护、服务号平台功能组件开发等服务内容，团队成员需为公司正式员工，不允许实习生参与；
- 6、公司经营范围包括广告制作、代理、咨询、互联网技术开发等内容，具有履行合同所必须的设备和专业技术能力，近年来有较好业绩且无不良商业行为；
- 7、成功承接过 2 家及以上汽车企业相关微信运营业务，提供企业官方微信号开发及运营项目服务案例 2 例，拥有商用车行业微信运营服务经验者优先；
- 8、本项目不接受联合体报名申请，最终解释权归江淮汽车轻型商用车营销公司所有。

品牌策略与设计公司资质要求：

- 1、在中国境内注册，有独立法人资格和承担民事责任的能力，企业财务状况良好，企业注册资金不少于 200 万元；
- 2、公司成立时间：至今有 5 年以上历史，有轻卡及商用车行业服务经验 3 年以上；
- 3、可提供驻点人员至少 1 名；
- 4、公司需具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度，能够开具合法增值税专用发票；

5、能为江淮轻型商用车营销公司组建单独的品牌策略与设计服务团队，团队核心成员至少具有5年及以上品牌策略与设计经验，服务团队对商用车产品、客群环境、竞品研究、策划及设计等主要环节有深刻理解和独特见解，团队成员需为公司正式员工，不允许实习生参与；

6、公司的经营范围符合从事品牌策略与设计项目的要求，具有履行合同所必须的设备和专业技术能力，近年来有较好业绩且无不良商业行为；

7、成功承接过3家及以上汽车企业相关品牌策略与设计业务，提供汽车行业相关服务案例证明，拥有商用车行业策略与设计服务经验者优先；

8、本项目不接受联合体报名申请，最终解释权归江淮汽车轻型商用车营销公司所有。

公关传播公司资质要求：

1、在中国境内注册，有独立法人资格和承担民事责任的能力，公司财务状况良好，公司注册资本不少于200万元；

2、公司成立时间：至今有5年以上历史，有轻卡及商用车行业服务经验2年以上；

3、可提供驻点人员至少1名；

4、公司需具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度，能够开具合法增值税专用发票；

5、能为江淮轻型商用车营销公司组建单独的公关服务团队；团队核心成员至少拥有5年及以上公关经验；需具有公关服务所必需的设备和专业技术能力，服务团队需对商用车产品、客群环境、竞品研究、公关策划及传播等主要环节有深刻理解，并富有较强创意及执行能力、协作及顾问意识强，团队成员需为公司正式员工，不允许实习生参与；

6、公司的经营范围符合从事公关服务项目的要求，具有履行合同所必须的设备和专业技术能力，近年来有较好业绩且无不良商业行为；

7、成功承接过3家及以上汽车企业相关公关业务，提供汽车行业相关服务案例证明，拥有商用车行业公关服务经验者优先；

- 8、 本项目不接受联合体报名申请，最终解释权归江淮汽车轻型商用车营销公司所有。