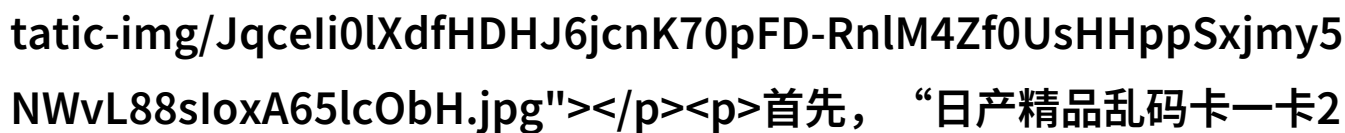
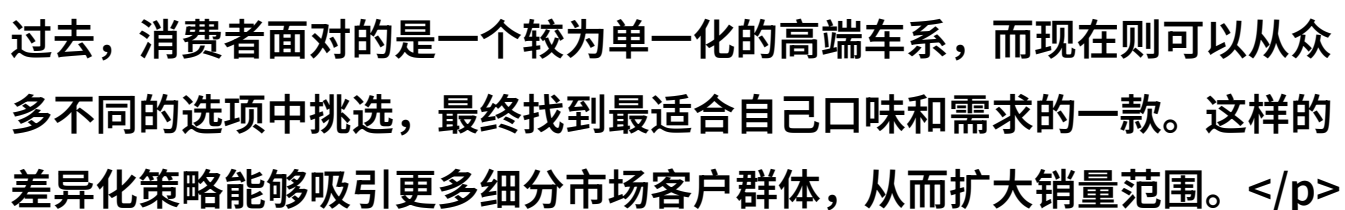


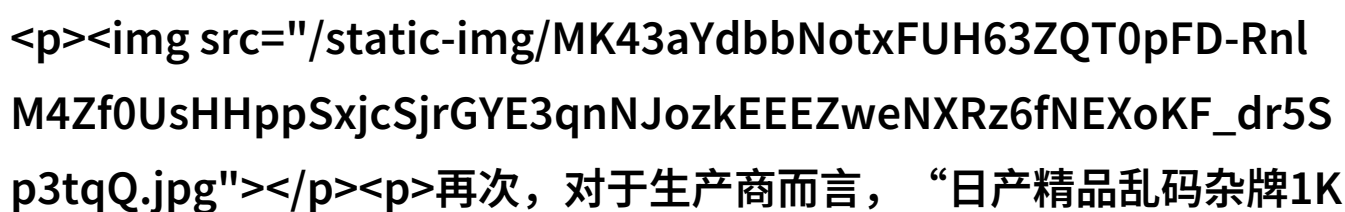
日产精品乱码卡一卡2卡三网站深度解析

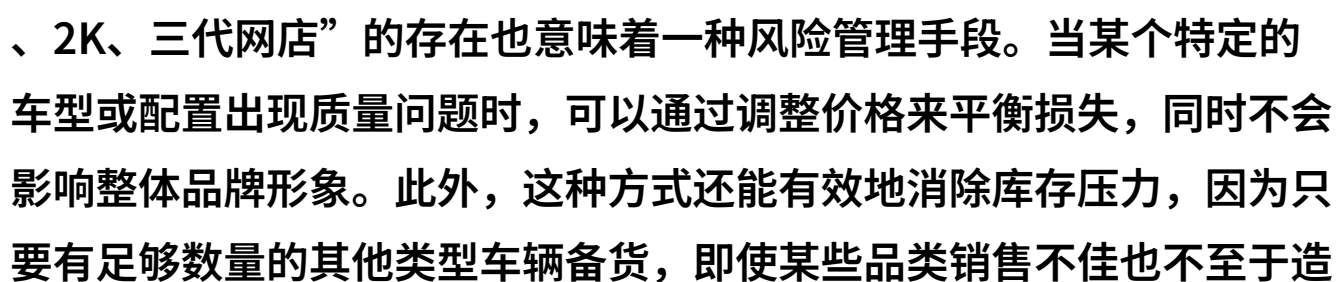
在全球汽车市场中，日产品牌自从推出“日产精品乱码卡一卡2卡三网站”以来，一直引起了广泛的关注。这种新的销售模式不仅为消费者提供了更多选择，也为品牌带来了新的生机。本文将对这一新趋势进行深入分析，并探讨其背后的原因和潜在影响。

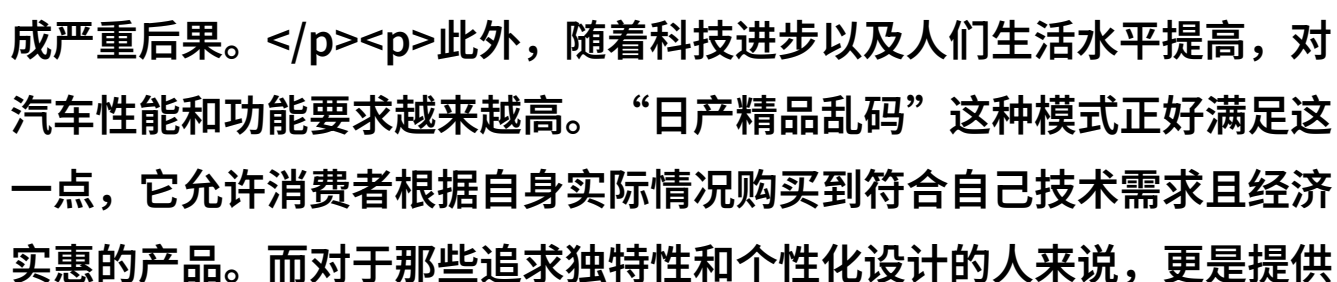
首先，“日产精品乱码卡一卡2卡三网站”这种销售模式的核心在于打破传统的定价策略，将不同等级、不同配置的车型混同销售，让消费者根据自己的需求和预算自由选择。

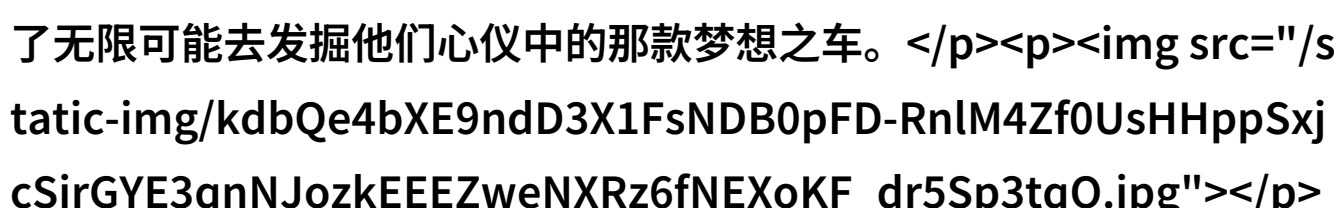
这与传统高端车市中的定位更加明确，不同档次车型分割更清晰的情况形成鲜明对比。其次，这种模式有助于提升产品多样性。在过去，消费者面对的是一个较为单一化的高端车系，而现在则可以从众多不同的选项中挑选，最终找到最适合自己口味和需求的一款。这样的差异化策略能够吸引更多细分市场客户群体，从而扩大销量范围。

再次，对于生产商而言，“日产精品乱码杂牌1K、2K、三代网店”的存在也意味着一种风险管理手段。当某个特定的车型或配置出现质量问题时，可以通过调整价格来平衡损失，同时不会影响整体品牌形象。此外，这种方式还能有效地消除库存压力，因为只要有足够数量的其他类型车辆备货，即使某些品类销售不佳也不至于造成严重后果。

此外，随着科技进步以及人们生活水平提高，对汽车性能和功能要求越来越高。“日产精品乱码”这种模式正好满足这一点，它允许消费者根据自身实际情况购买到符合自己技术需求且经济实惠的产品。而对于那些追求独特性和个性化设计的人来说，更是提供了无限可能去发掘他们心仪中的那款梦想之车。

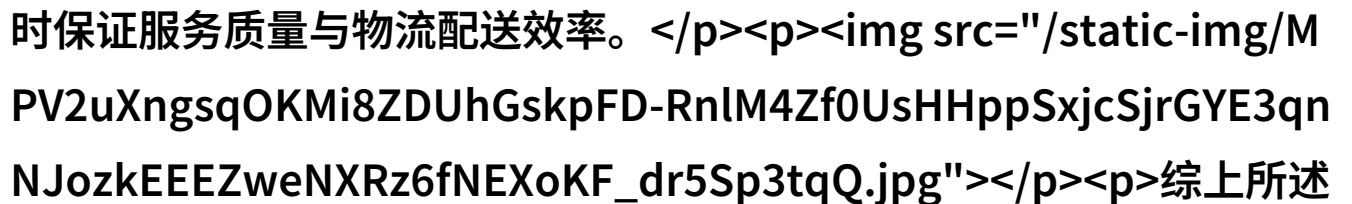






第四点值得注意的是，这种创新式营销策略激励了竞争者的持续发展。由于“日产精品乱码3K站点”的成功，其他制造商也开始效仿这套模式，以便保持竞争力并吸引顾客。此举促进了一场全面的行业变革，使得整个汽车行业向更加灵活、高效、以客户为中心发展转变。

最后，“杂牌无门售、一站通吃各种”虽然是一种颠覆性的做法，但它也带来了复杂性的增加。这就需要企业加强内部管理能力，以及建立起更加完善的地理分布网络，以确保各地都能及时响应顾客需求，同时保证服务质量与物流配送效率。



综上所述，“日产精品乱码1K、2K、三代网店”的兴起，是全球汽车产业的一个重要里程碑，它改变了我们传统观念，并开启了一扇通往未来市场的大门。在未来的战场上，我们或许会看到更多这样的创新行为，不断丰富我们的购物体验，为用户提供更多可能性。

[下载本文pdf文件](/pdf/1333732-日产精品乱码卡一卡2卡三网站深度解析揭秘高端汽车市场的新趋势.pdf)