# 车展总结报告

来源：网友投稿 作者：独坐青楼 更新时间：2024-07-27

*车展一般指汽车展览。汽车展览（Autoshow）是由政府机构、专业协会或主流媒体等组织，在专业展馆或会场中心进行的汽车产品展示展销会或汽车行业经贸交易会、博览会等。下面是本站为大家整理的车展总结报告，供大家参考。　　车展总结报告　>　一、宣...*

车展一般指汽车展览。汽车展览（Autoshow）是由政府机构、专业协会或主流媒体等组织，在专业展馆或会场中心进行的汽车产品展示展销会或汽车行业经贸交易会、博览会等。下面是本站为大家整理的车展总结报告，供大家参考。[\_TAG\_h2]　　车展总结报告

　>　一、宣传活动方式没有亮点

　　1、采用填写问卷送小礼品

　　或许的目标客户资料不明确，很多人不是为了去了解，而是为了获取礼品而胡乱填写资料。这样在后续跟踪客户上效果不明显

　　2、视频资料图像太小

　　3、调查问卷设计粗糙、问题过多，缺乏逻辑

　　>二、管理松散

　　1、管理人员不作为

　　2、员工分工不明确

　　3、员工宣传讲解欠缺层次

　>　三、活动宗旨不明确

　　1、活动宗旨不应该只是单纯的拉拢客户，更应该以宣传推广为主。

　　2、宣传介绍太过于急功近利，给客户一种强迫感

>　　四、客户跟踪用语不规范

　　1、应该实用规范简洁的话术，而不是电话强势营销的语气。

　　本次车展应该注意事项

　>　一、加强活动的宣传亮点

　　1、奖品的选购要精致

　　2、抽奖活动设置条件要合理

　　3、宣传资料需要扩充：利用应有公司LOGO.获得的相关行业证书、报告等

　　4、加强微信的宣传力度

　　5、调查问卷应该简洁，版面独特，让客户感觉到公司的正规性，和独特之处

　>　二、管理严谨，分工明确

　　1、开展活动前的细节培训

　　2、负责人必须以身作责，用行动培养员工自发的责任感

　　3、分工明确，分组制度，有问题直接问责组长

　　4、强调话术的层次性，和逻辑性

　>　三、活动宗旨明确

　　1、明确此次活动的宗旨，并且执行。

　　>四、活动跟踪事项

　　1、必须要有专业灵活的话术范本，规范自己的用语、语调

　　2、使用一些活动，让客户二次关注平台。

**车展总结报告**

　　深圳湾车展已经结束，在这期间，大家共同帮助共同完成了各自的工作。保证了两天车展的顺利进行。以下就是我对本次车展的总结。

　　本次车展的工作分为两个工作部分，一个是布展工作，另一个是车展现场执行。

　　在这次布展工作当中，我的工作任务是摆立牌。由于立牌晚上才能到，所以我一大早赶到现场感觉有点多余，但是正当我觉得无可事事的时候，工作其实已经到来。借铁马，画展位，打补丁，干的不亦乐乎，等做完这些天已经全黑，这才开始了我的立牌工作。在这一天，大家分工合作，也取得了不错的效果，效率的提升，让我们感到无比的轻松，希望以后大家继续发扬，分工合作努力工作。

　　在开展两天，我的工作是免费接送车后海站，在这两天当中，来观看我们车展的市民络绎不绝，每辆车都做的满满的，在客流高峰时刻，接送点那排起了长龙，差不多有40多位市民在耐心的等候接送车的到来，当大家看到有孕妇老人以及抱小孩的乘客后，也能主动让他们先上，在此作为工作人员的我，感到无比的欣慰。听说深大候车点的市民并不是很多，所以我建议下次在后海点曾加一辆接送车，这样既方便了市民更快的到我们车展现场购车，也能给司机师傅减轻一定的压力，起码能抽出个午饭时间来吃饭。

　　在这次车展中，让我感受到了大家团结合作的重要性，通过接送市民的对我们车展的赞扬，也使我觉得我们的工作是有价值的，服务市民，使市民满意，是我们的动力。

　　由于这两天我没有在现场参与工作，所以对现场的情况我了解的不多。

　　以上就是我的个人总结，希望有做的的足的地方各位领导能提出来，让我在不断的改进中取得进步，提升自己，更好完成下一次车展的工作。谢谢。

**车展总结报告**

　　车展时间3日之7日，期间，提车福美来三代一台，订车丘比特一台，成交率很低，并且成交价位也较低，存在较大不足。回顾自己车展的工作，有很多的地方值得总结。主要有以下五个方面：

　　一、严以律己，树立良好形象。严格遵守办公室的各项规章制度，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了海马销售顾问的良好形象。

　　二、加强学习，不断提高业务素质。虚心的向同事学习，逐步的完善自我。取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

　　三、积极工作，完成各项任务。十一月份对于我们汽车行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。改掉自己懒惰的工作习惯。天道酬勤。

　　四、加强注重细节工作态度，跟踪好每个客户，做到销售顾问的本分工作，提高客户保有量，成交率自然也会有所提高的。

　　五、针对我个人，这个月我的激情感觉不是很高涨，销售工作和工作激情有着莫大的牵系，积极地心态是销售准备必要的因素。

　　车展期间，提车福美来三代一台，订车丘比特一台，成交率很低，并且成交价位也较低，存在较大不足。

　　下一步，重点搞好以下几方面工作：

　　一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

　　二、抽出时间，了解其他竞品车型，做到知己知彼，最好做到对客户提到的其他车型心中有数。

　　三、个人心态调整好，将压力转为动力，保持积极心态。

　　四、增强谈判水平，把握好客户心理，增加客户心理满意度，而非低价位销售!

　　接下来的半个月内，希望可以忙碌充实的过每天，每天都有收获!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找