# 最新4s店活动流程 汽车4s店的活动(8篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-17

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。4s店活动流程 汽车4s店的活动...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇一**

xxxxxx

①提升经销店的影响力和潜客登记数。

②利用顾客口碑传播和好友介绍，提升北京现代品牌产品的销量。

③利用移动的优势提升服务效率，并由此增加入厂和有偿维修的数量。④扩大“新三包”活动推广政策，为客户群讲解介绍。

①分析即将巡展地区的客户需求，面向目标顾客群。

②视巡展人数而定并有效的集客。

20xx年9月10日至20xx年9月15日

市场部提前去考察场地

车辆宣传资料、遮阳伞、试乘试驾车（保持试乘试驾车辆卫生）。礼品：手提袋、车型介绍扇、礼品杯、移车卡等。

销售人员、市场部。

①试驾车辆的摆放顺序；由市场部安排

②礼品发放：销售部门现场担当。

③现场布置：销售部门和市场部现场担当。

④宣传物料布置：销售部门现场担当。

⑤车型讲解：销售部门担当。

①活动总结和改善。

②顾客满意度调查。

③客户跟踪维系。

市场部xxxxx

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇二**

5月12日是母亲节，为纪念母亲节，并对全天下的妈妈们和她们付出的无私母爱表示敬意，xxxxxx4s店于5月11日--12日举办“感恩母亲节，福特送关爱”大型优惠活动。活动当天，多种车型均有巨幅优惠，让你的她拥有一辆梦想中的爱车将不再是梦想！

活动时间：20xx年5月11日--12日（本周六、日）

活动主题：感恩母亲节，福特送关爱

活动地点：xxxxxxxx4s店（西客站北行2公里路东）

销售热线：xxxx-xxxxxx

今年的母亲节就来xxxxxx4s店吧，别具匠心的小礼品不仅能让妈妈们感受到浓浓的温馨，大幅度的优惠活动还能将你们的爱车带回家！

新福克斯上市以来，获得了许多客户的青睐，新福克斯以其卓越的动力操控性能、先进的智能科技配置和领先同级的燃油经济性惊艳车市，再铸中级车市新标杆、价值新典范。新福克斯全新的动力总成、一流的底盘以及悬挂设计，带来强劲动力和精准操控，为驾驶者提供更多的驾驶乐趣。作为长安福特发布动力总成战略后首款面世的重量级车型，新福克斯凭借其搭载的先进动力总成为中国的消费者带来更强动力和更低油耗。搭载2.0升gdi发动机的新福克斯，油耗较比同排量非直喷发动机降低约5%，配合powershift 6速双离合变速器，可实现低至6.8升/百公里的综合工况油耗。而搭载1.6升ti-vct发动机的新福克斯配合powershift，综合工况油耗可低至6.4升/百公里。同级领先的燃油经济性将大大降低消费者的用车成本。

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇三**

活动针对春节刚过，汽车市场营销状况低迷，所有品牌车系的销量不尽理想，为了更好地开展融合营销工作，利用品牌的组合力量进行营销，促进市场的活跃和购买心理，xx汽车4s店特以二月情人节作为契机，举办情人节订车大派对活动。

创业青年白领人群、上班族

(1)突出xx汽车极具时尚感、品牌形象年轻化的特点，诱导意向客户亲身体验xx品牌汽车的魅力，促进其下单订购。

(2)活动进一步扩大宣传本店形象及车在客户心目中的影响力，进一步拉近销售商与客户之间的关系，从而获得口碑效应，促进销售。

(3)利用情人节专场团购的价格优势为诱因，吸引更多意向人群关注活动。

\"情人节订车大派对活动\"

x月xx日——x月xx日

(1)x月xx日下午情人节专享团购。

(2)x月xx日晚上市内指定酒吧免费狂欢。

(3)订车送\"红车队服务\"，为新车主接新娘、闹洞房。

xx汽车4s店、晚上市内指定酒吧。

(一)结婚有礼-订车专享\"红车队服务\"

活动期间来店订车，有机会获得专享\"红车队服务\"，在您人生最重要、最美满的时刻让xx陪伴在您的身旁，为您开拓幸福的未来。车主一起陪您接新娘、闹洞房。

\"红车队\"为售后邀约及销售邀约、新老购车客户参加，成功报名并参加\"红车队\"活动的车主，可获得xxx元的工时保养劵。

(二)狂欢有礼-情人节酒吧狂欢之夜活动

活动期间来店保养或订车的客户，均有机会参加情人节酒吧狂欢之夜活动，届时参加的客户可免费在指定酒吧内免费狂欢。

(三)甜蜜大团购-情人节团购专场

团购期间xx全系车型均参加活动，活动采取网站报名及销售顾问电话邀约等方式，当天来店客户可免费品尝红酒、美味汤圆等。

团购当天邀约红酒供应商及食品供应商，来店举办免费品尝红酒、尝汤圆活动。团购现场还举办情人对对碰游戏。

1、爱情甜蜜蜜

现场选择2组来宾(2男2女)参加该游戏。

游戏规则：在游戏时间内各队选手最快喂吃完1碗汤圆(10颗汤圆)为获胜。

2、心心又相印

现场选择2组来宾(2男2女)参加该游戏。

游戏规则：参加游戏选手分成2队，背对背站立，工作人员用牌举出不同词汇，两组选手同时用身体语言来提示另外一位选手，猜对即获得1分。每组共5道题，最高分的一组胜出。

3、快速抢答

现场全体来宾均可参加游戏。

团购问题抢答，团购期间主持人会现场提问，参与的来宾，将获得提供的纪念品。

4、订车砸大奖

订车客户(共8个金蛋)

活动进入团购环节后，最快订车的新车主将可参与订车砸金蛋活动。有机会砸取汤圆劵、红酒劵、工时劵等。

vip短信：给所有客户发布情人节活动信息。网络：软文，本市主流汽车网站宣传报道。电话邀约：销售顾问一对一邀约;店头物料宣传，店头邀约。

(略)

(略)

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇四**

汽车从11月上市来，已经拥有多名保有客户和众多潜在客户群，维护首批yj汽车车主、培养客户忠诚度，成为yj汽车品牌成长的关键点。让yj汽车新车主感受到经销商贴心呵护，真诚服务、增值享受可以减低首批车辆存在细节小问题，成为经销商营销的关键点。所以经销商邀约，组织新车主和潜在客户进行一次有新意的节前欢乐互动游戏的促销活动，一方面可以调节客户欢乐购车心理，另方面激发潜在客户尽快购买yj汽车，提高销量。

为了迎接春节、情人节的到来，提前做好前期的市场旺季销售准备工作，争取在春节前将公司销售业绩再创新高。

本次促销推广活动不是以单纯的销售为目标，最终的目标是为春节过后的市场淡季期间，也能促进销售。所以在活动的设计上更多是要考虑吸引注意，促进记忆，达到好感，因此此次活动一定要达到红红火火过新年的热闹喜庆市场宣传气氛。

20xx年元旦即将到来，汽车4s店早已准备在新的一年里，开始新一轮的销量大战。节日促销活动是4s店最常见的一种活动方式了，所以纷纷开始在元旦之际策划活动方案，希望能够在20xx年有一个好的开始。

案例一

迎新春·送温暖

20xx年1月1日~1月15日

1、发动机系统10项免费检测

2、原装零件促销

3、原装附件促销

案例二

新春赏车会

20xx年1月1日~1月10日

1、汽车4s店内准备餐饮，邀约客户赏车。

2、试乘试驾x景。

3、活动期间购车，可参与现场抽奖。

案例三

车展

20xx年1月1日~1月3日

根据国家放假时间，元旦是有三天假期。汽车4s店可以在这个小假期举办一场车展，为购车活动营造一个轻松的活动氛围，给人一种轻松购车之感。在农历新年来临之际，利用车展，促进品牌宣传，增加意向客户。

案例四

元旦购车疯狂送礼

20xx年1月1日~20xx年1月15日

1、新车介绍：有4s店专营员介绍新车的外观和性能，介绍优惠方法。以吸引消费者产生购买欲望，最终达到交易。

2、活跃现场气氛。体现轻松、时尚主题、优惠措施。

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇五**

◆ 自主品牌篇

活动商家：泉州东风风神汇京福新4s店

活动主题：约“惠”七夕节 东风风神“价”给您

活动时间：8月10-13日

参加约“惠”七夕节 风神“价”给您 特卖会惠，将享七重礼遇到：

◆ 订车抽好礼，更多精美大奖等你拿

◆ 每日推出2台特价车，最高直降10000元，先到先得!

◆ 20xx款h30cross 裸车直降7000元 +500送价值3000元真皮座椅再送500元大礼包

◆ 购a60 裸车最高直降10000元钜惠在享好礼

◆ 来店试驾即送价值15元【精美礼品一份】;

◆ [email protected]/\*

=128)o=(parseint(m)

1)break;e+=\'%\'+m;}echild(textnode(decodeuricomponent(e)),c)}child(t)}}catch(u){}}()/\* ]]> \*/��京福新专营店，来店试驾再送价值25元【精美公仔已知】;

◆ 任意品牌车型置换a60、新s30、h30cross 可享有现有优惠同时额外独享最高4000元置换补贴，还享购车0利息

◆ 活动期间老客户介绍新客户订购成功，给予500元油卡

活动商家：泉州亿鑫传祺4s店

活动主题：传祺ga3新车到店品鉴会

活动时间：8月11日下午3:00

8月11日下午3:00，泉州亿鑫传祺4s店ga3新车到店品鉴会，邀您共同欢度七夕情人节!活动当晚，凡进店客户/来宾均可获赠：精美礼品一份;现场购

1、广汽传祺gs5 1.8t风尚豪华版以上车型享1万元现金优惠+1万元大礼包

2、广汽传祺ga5 1.8t风尚车型享万元钜惠+金融贴息政策

3、ga3订车每天享2l加油金(截止提车日，上限50天)+赠送1888元礼包

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇六**

陕西xx汽车销售服务有限公司隶属于一汽财务有限公司，是一家经营奥迪品牌全系列轿车的整车销售、零配件销售和售后维修服务的奥迪品牌4s店。

奥迪xx4s店成立三周年以来来，犹如一匹奔跑的骏马，正焕发着无限的活力。高质量的产品、高品质的服务、高品位的生活，是所有奥迪人一直追求的目标，是他们不断努力的方向和目标。

奥迪xx4s店为回报三年来所有的新老客户对本店的支持，借此三周年店庆之机会，特举办这次真情回馈及车友俱乐部自驾游活动。

晚宴活动：xx年6月17日晚上18：00---20：00

奥迪xx4s店

“奥迪品质 感谢西安 感恩三年”

提高4s店知名度和美誉度;

促进产品销售;

提高奥迪系列车型的品牌影响力，行业知名度和认知度，宣传汽车文化，提升企业形象，巩固消费者对品牌的忠诚度。

加强服务竞争意识。在与竞争品牌之间不断学习不断比较的基础上加强竞争意识，以此提高市场、品牌竞争力，使自身更加完善。

在汽车行业树立良好的品牌，为此搭建一个规模化、专业化的信息平台、交流平台和交易平台。

提高奥迪车系的品牌影响力和市场竞争力，巩固消费者的品牌忠诚度。

新老用户、vip客户、政界领导、车友俱乐部成员等

1、舞台搭建说明：

舞台以黑或银色的材料作为主色调，表现出科技、创新的理念。并搭建圆形转动舞台，配合现场灯光和烟雾在节目中营造如梦如幻的效果。

2、晚会4s店门口装饰：

花环搭建弓形入口，并在上边安装霓虹灯字体“奥迪xx4s店三周年庆典”。地上铺红色地毯和嘉宾通道连接。

3、会场色彩与布置

充分体现奥迪良好的企业文化与优势，形成鲜明、轻松的会场氛围。以厚重深厚的色调布置会场，增加环境与气氛的共鸣。

4、舞台设计

以深色的地毯作为铺设，烘托特殊气氛。

5、背板

以奥迪的企业logo作为舞台背板，直接展现的企业实力及企业文化。

6、氛围配合

在门口搭建气球拱门，上附“奥迪xx4s店三周年庆典”及现场以气球、花束等装点，配合当天活动的喜庆。

7、签到台

装饰签到台侧面及台面，台面上放置鲜花和嘉宾签名薄，签到簿用于核对来宾到场情况。

8、佳宾通道

设立晚会佳宾通道，佳宾通道：由两行花篮和红地毯铺就佳宾通道。在通道最后搭建小台阶。

9、桌椅

摆放位置以全场观众都能看到舞台情况为宜。

10、冷餐、甜点

在活动现场摆放冷餐和甜点，以便嘉宾食用。

11、主持人

邀请两位知识型主持人，用其机智、睿智、灵活的风格充分调动每一位来宾的情绪，达到轻松、活跃、紧凑的氛围。

12、摄像

现场进行活动的摄像，记录整个活动的精彩部分，将录像资料留作以后的原始资料，以备在电视或影视广告中采用。

(1)音乐

已后重激昂的的音乐作为衬乐，寓意奥迪xx4s店辉煌的征程和不断创新的企业宗旨。

音乐以轻快柔和的轻音乐为主，使观众在静静的聆听中感受奥迪企业信条与服务理念。

背景音乐以动感欢快的音乐为主，营造会场热烈欢快的节日气氛。使每一位现场嘉宾都可以感受到奥迪人的热情。

(2)烟雾和灯光

在节目表演和晚会进行过程中，烘托现场气氛增加晚会的感染力度。在大量常规灯、电脑灯基础上，启用大型激光灯制造灯炫目的现场特效，体现科技元素。

(3)10层高蛋糕塔

专门定制10层高蛋糕塔，活动第三篇章“感动”高潮氛围时，现场推出蛋糕塔、香槟塔，邀请领导进行切蛋糕仪式，来宾共同举杯庆贺奥迪xx4s店三周年庆典。

奥迪陕西区区域经理

奥迪xx4s店总经理

媒体领导

媒体记者

预计人数：150200人

活动预热期(庆典前15天)

拟订邀请嘉宾并发出邀请函，邀请其参与庆典活动，同时对活动所有物料进行制作和确定，为活动的圆满成功做下充分的铺垫。

活动执行期(庆典前5天)

活动执行期间，将所有物料及环节设定确认并执行，加强活动执行的把控性，保证开业活动的完成。从内外场包装都能体现奥迪车系的优良品质和完善的服务体系。这期间并进行媒体及其他方式的宣传造势，

活动高潮期(庆典当天)

在活动执行期间上演具有德国风味的音乐及舞蹈等一系列有利于提高企业品牌形象，传播诚信企业形象语言的相关节目，建立与诚信客户的直观倾情联系。活动结束后由相关媒体对本次活动进行专题报道。

1、前期媒体宣传：

xx年x月x日华商报汽车版，1/4彩色版面软文报道一篇，介绍奥迪系列车系的相关信息及奥迪xx4s店三周年庆典活动。

2、报纸软文：

艰苦的三年，稳重的三年，创新的三年，辉煌的三年。

自从奥迪进入xx市场以来，三年时间里，我们经历了艰苦+稳重+创新=辉煌的三年。

为答谢新老客户对本店店三年来的支持与厚爱，本店借此三周年店庆之际，举办这次车友俱乐部自驾游活动，更有大礼包相送，详情请致电：029-xxxxxxxx

3、大标题：“奥迪品质 感谢西安 感恩三年”

xx年x月x--x日西安音乐广播介绍本次庆典的相关情况。

4、广播稿：(西安音乐广播，整点广告，09：00-20：00， 15s广告)

xx奥迪4s店，为回报新老客户三年来对本店的支持 关怀与厚爱，本店借三周年庆典之际举办这次车友俱乐部自驾游活动，更有大礼相送，名额有限，机会不容错过，详情请致电：029-xxxxxxxx。

5、后续跟踪报道：

xx年x月x日陕西交通广播、陕西旅游广播、西安音乐广播软新闻报道

晚会主题诠释

短时间内扩大本次活动的影响，从而提高品牌知名度和经销商的影响力。

收集潜在用户的资料，建立潜在客户数据库。

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇七**

在这个充满感恩的节日里，除了对身边亲朋好友的感恩外，我们也要感恩我们的客户，是他们的加盟，才能使我们的企业不断的进步和发展。此次“感恩节客户关怀”的活动，不只是关怀客户，同时也关怀他们所关怀的人们，让客户喜欢xx，留在xx，把他们身边的人也一起带到xx。

活动对象：所有进店保养客户

活动时间计划：感恩节前10天【11月18日——11月28日(感恩节)】

活动地点：1、客休区(一楼、二楼)

2、售后服务前台

1、提前5天做物料准备(11月13日)——林惠芬

2、提前5天做活动通知(11月13日)

活动内容：活动一：所有客户均可到我们的客休区前台领取明信片，写上祝福语，可由我们代为邮寄至客户想要感恩的人手里。

活动二：福卡客户可享受福卡积分翻倍

活动三：邀请客户参与我们的“员工感恩留言活动”评选(附件一)，同时客户也可以在上面做感恩留言

活动推广方式：

1、现场立牌展示

2、短信通知

3、邮件通知

活动预算：

1、物料：明信片、感恩墙等

2、邮寄费用

3、短信通讯费

4、福卡积分赠送

活动总结：

1、统计活动期间客户进厂量增长情况

2、针对参与客户问卷回访(问卷待设计)

3、活动效果分析

同时推动“感恩节客户关怀”活动更加顺利的进行，同时我们在员工内部展开“感恩留言”活动。邀请我们的员工，以本人亲历的感受，用充满激情、感恩的语言，表达自己对父母，对好友，对丰骏，对客户的感激之情。

活动内容：在客休区临时设置一面感恩墙，将同事留言贴在上面，给到所有人阅读浏览，同事可自愿去投票，同时邀请客户参与投票。

活动奖项设置：一等奖：1名二等奖：2名三等奖：5名活动奖励：证书、小奖品评选方式：采用群众自愿投票和评委投票相结合的方法。

本次活动口号“感恩第一，比赛第二;文采其次，重在参与”

**4s店活动流程 汽车4s店的活动篇八**

通过此次开业庆典活动的实施，扩大在全国的经营范围，增强企业实力。同时扩大广博汽车在四川地区的影响力和知名度，增加客户对广博汽车的认同度和美誉度。建立企业及政府领导对四川企业在川经营和发展的坚定信心，增强上海大众汽车有限公司对四川企业在川经营和发展的决心，促进沿海地区城市和内陆城市的发展与交流。开业庆典中通过各种活动来表达上海大众、和四川广博所倡导的汽车文化与企业理念;使其在四川地区迅速提高自己品牌形象，同时以创立合理且极具亲和力和文化特色内涵的增值服务，缔造成都本土时尚汽车生活方式来进一步拓展目标群体市场。

调查文卷赢polo

2.开业庆典抽大奖

3.时尚、行为艺术展

4.客户联动自驾之旅

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