# 2024年汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划(八篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-06-17

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇一**

满足用户合理需求、减少用户抱怨、降低用户投诉、提高用户满意度、确保不发生媒体曝光事件、保障市场稳定，确保顺利渡过xx年度“3·15”消费者权益保障日，提升xx汽车美誉度。

（一）重点用户的排查及处理：

1、定义

1）用户的背景特殊性（电台、报社、记者等）。

2）用户直接致函、电至新闻媒体（电台、报社等）。

3）用户因同一性故障（包括一般性的故障维修）投诉800热线两次以上且问题未处理完毕。

4）重大责任事件（如火灾、事故等），但迟迟未完全处理完毕。

5）服务网点因技术类问题一直未能解决，致电/函我部要求处理类。

6）保修期内同一辆车单月索赔次数在3次以上的；

7）三包期内非正常损坏的同一故障，在二个月内更换过二次以上的。

8）用户将车放置服务站内拒绝维修的。

2 、范围

所有xx汽车用户（包括美鹿、杰士达用户）。

3、级别分类

1）aaa级用户（已联系媒体或消协等部门，并极有可能采取曝光或其它极端形行为），定为急需处理，处理周期不得超过5天；

2）aa级用户（到经销服务商处闹事，扬言曝光，或具有一定社会背景），定为协商处理，处理周期不得超过3天；

3）a级用户（提出无理要求，可能造成投诉升级），定为协商、稳定和安抚，处理周期不得超过2天；

4、排查

由各大区销售服务经理负责自管辖区的服务网点，跟进并收集网点填报的《xx汽车重点用户排查表》（表附后），销售服务经理对网点填报的真实和有效性进行审核后，报大区经理和协理，同时于2月25日前统报一次，25日之后出现的重点用户另行当日申报，以e-mail方式申报。

本通知将纳入服务站日常考核顶，如逾期不报的，公司将根据考核结果给予处罚。

1、必须督促服务商根据xx汽车“3.15”服务活动进行仔细作业，（具体操作按照服务活动通知执行），达到以下目的：

1）作好用户参与活动的登记工作，完善终端客户档案。

2）提前发现重点用户，及时处理，杜绝用户投诉或抱怨的升级。

3）筛选出忠实用户，进行正面宣传。

4）为服务商增加客户保有量，防止用户流失。

1、备查各服务网点的备件库存量，督促各服务网点制订“3.15”配件保障计划，进行合理的配件库存准备，确保各服务网点配件合理、齐备、充足。

2、3月5日至3月25日之间，对于重点用户的缺件调用，可直接从配件中转库调出，大区协理或大区经理签字后，向配件中转库办理代借手续。如配件中转库无此配件，立即联系当地经销商拆商品车修复处理，或致电公司后，航空发运。

3、服务网点的担保发货：

1）1万元以内的配件货款，由区域经理、大区协理签字即可从配件中转库出库，或直接由公司以快运或航空方式发运。

2）2万元以内的配件货款，由区域经理、大区协理、大区经理签字即可从配件中转库出库，或直接由公司以快运方式发运。

3）2万元以上的配件货款，由区域经理、大区协理、大区经理签字后报统筹组组长廖雄辉签字即可从配件中转库出库，或直接由公司以快运方式发运。

3月25日至3月31日之间进行前期配件担保的补办事宜。

设立“3.15”专项岗位，人员名单及方案报备公司，具体要求如下：

1、实行24小时热线服务制度。

2、确保一次性故障解决率，注重服务态度。

3、实行“3.15”现场活动监督、参与及派人蹲点。

4、协助销售、服务经理对当地媒体、消协、工商、质检等单位进行拜访。

5、建立重点用户台帐，并建立危机预警机制。

6、对重点用户的挖掘和排查。

7、建立市场用户回访机制，并对重点用户进行不定期电话回访，必要时进行上门走访，个别用户实行24小时监控。

8、保证配件的供应，保证优质的维修保养工作。

9、按要求及时、有效的向销售服务经理汇报工作。

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇二**

一、 前言

\_\_作为一个拥有百年历史的汽车品牌,于20\_\_年成功登陆中国市场,并于20\_\_年走近了广州消费者.广州\_\_汽车4s店的成立,标志着又一国际化品牌进入广州汽车消费市场,必将引领广州汽车销售行业进入新的格局.

以睿智、魅力、奉献为品牌文化的\_\_，秉承了传统欧洲汽车高贵、典雅、安全、耐用、精良以及良好的操控性等特点，并在设计中融入了步入未来、完美细节、系统创新等独特的设计理念。可谓传统与现代的完美结合，也正是这些理念，使\_\_这一百年品牌在新世纪焕发了新的光彩。

感悟恒久魅力 品味百年经典

1、庆祝广州\_\_汽车4s店开业。

2、推广品牌知名度。

3、突出品牌卖点，清晰市场定位。

由于\_\_自身优势明显，产品性能和质量毋庸质疑，市场渠道和售后服务也相当完备，不足之处在于品牌知名度低，在目前尚无市场占有率的情况下，品牌推广将是\_\_品牌汽车销售的关键。

因此，本次广州\_\_汽车4s店开业的重点，重点在品牌宣传和推广。

所以，我们会在庆典开始前半个月或一个月开始广告宣传，在电视媒体，报刊杂志上，网络，报纸，娱乐节目上进行活动宣传，以期待调动大众关注力，为开业庆典活动造势，以赢得更多关注度和影响力，扩大知名度。也期待在活动当天有更大影响力和轰动性。 为扩大活动影响力，可提前一月，通过网络海选的形式征集作品，对优秀作品或演员给予评奖。

我们把重点放在了活动当天的策划活动上和策划流程上，前期的广告宣传在这里就不做重点介绍了。

活动主题一：

“感悟恒久魅力 品味百年经典“广州\_\_汽车4s店开业庆典

活动目的一：

1. 体现企业的风范与实力。

2. 昭示企业的成功开业，一个崭新的生命投入激烈的市场大潮。

3. 扩大企业知名度和品牌知名度。

4. 给本企业员工树立自信，坚定信心。 邀请人员：

1. \_\_公司、广州市政府、外汽集团、广州4s店等各级领导

2. 汽车、文化界专业人士

3. 新闻媒体

4. 同行业汽车经销商

5. 客户代表，特殊人物或社会公众代表知名人士等 活动时间：x时间

活动地点：广州\_\_汽车4s店

工作安排：

成立专门的筹备小组组织机构，实行组长负责制责任分工到人，主要负责现场的应变与活动控制与前期的筹备工作，也可实行倒计时工作制。

(一)前期准备阶段:(提前20天完成)

1、制定详细活动方案，并上报上级各部门审核，修改。

2、确定广告公司，就相关承办内容签定承办合同。

3、召开一到两期筹委会，就细节问题进一步商定。

4、按照项目实施方案的要求广告宣传工作开始运作,第一批媒体广告开始投放。

(二)制作、实施阶段工作安排：(提前完成)

1、发送请柬邀请各界人士参与本次开业庆典。请柬提前半月天发放。重要来宾请柬发放后，组织者当天应电话致意。庆典前两三天再电话联系。

2、各种活动用品(印刷品,礼品等)完成制作，由专人负责保管。

3、完成活动所需物品的前期制作工作。

(三)现场布置阶段工作安排：(活动开始前一天完成)

1、提前两天，承办单位开始现场的布置工作，完成所有条幅、彩旗、灯杆旗的安装工作。

2、现场的布置工作：

提前一天，完成主席台的搭建及背景板安装。 完成主会场签到处,指示牌,嘉宾座椅。

音响的摆设布置，对于曲目严格审查，使其符合整体烘托要求。对于设备严格把关，调试工作做细做好。

邀请乐队，表演队准备。

可以张灯结彩，悬挂彩灯，彩带，张贴一些宣传标语，并且张挂标明庆典具体内容的大型横幅。

完成充气拱门,高空气球的布置工作。完成花篮,花牌,礼宾花的制作，完成花篮,花牌,盆花的布置。完成小气球的充气工作。

环境美化，在着力烘托出热烈、隆重、喜庆气氛的同时突出举办单位特色。 (四)活动实施阶段工作安排：(当天早晨完成)

1、当天上午6：00，所有公司内部人员及工作人员到达现场，作最后检查。 2、上午7：00，所有安保人员到位。

3、上午8：00礼仪小姐、车模、演职人员到场准备完毕。 (五)、活动开始：

1.上午8：30主持人、记者到场。主持人宣布仪式开。请来宾就座，出席者安静，介绍佳宾。

军乐队、舞龙舞狮开始表演，礼仪小姐全部就位。 2. 8:45 车模就位。

3. 9:00 来宾到场,随意参观。 乐队、礼仪小姐迎宾，并协助佩带胸花，引导等工作。 激情小提琴开始演奏。

4. 9:18 邀请市领导讲话。

5. 9:25 \_\_公司领导讲话。其内容是，对来宾表示感谢，介绍此次庆典的缘由，等等。其重点应是报捷以及庆典的可“庆”之处。

6. 9:30 广州\_\_汽车4s店领导讲话。大体上讲，出席此次的上级主要领导、协作单位及邀请的重要人物，均应有代表讲话或致贺辞。

7. 9:40 由领导和嘉宾一同为新车揭幕,鼓乐齐鸣,燃放礼炮,放飞气球,舞龙舞狮表演。

8. 9:45 由广州\_\_汽车4s店领导引领嘉宾参观并介绍4s店。

9. 10:00 由广州\_\_汽车4s店领导宣布“重走百年路”\_\_全城巡游活动车队出发。 进入下一活动流程“重走百年路”\_\_全城巡游活动

注：因未实地考查调研现场，故详细现场场景布置及后勤保障工作细则省略。

六.“重走百年路”\_\_全城巡游活动

活动目的二：

1、 以车队巡游的形式，形成强大的视觉冲击力，以达到扩大品牌知名度的目的。

2、 重温江南名城——广州的百年老路，欧洲经典品牌与广州本地特色相结合，达到更深入人心的宣传效果。

3、 庆祝广州\_\_4s店开业，并以车队巡游的形式达到广而告之的效果。

巡游路线：

绕广州繁华地带，老城区范围行驶一圈，到市中心南大街步行街，具体路线略。 ① 在巡游起点，车对集中，拉起横幅，合影留念。

② 在终点站，所有车辆到位后，部分用作试乘试驾车辆，部分作为展示。

注意事项：

1. 领头车手要具备比较强的领航能力和丰富的领航经验。

2. 如有交警开道更为理想。

3. 所有车辆均粘贴\_\_标志logo和本次活动主题。

4. 如有需要，可每辆车随行车模一名，在两到三次的停靠区域作新车展示。

全程巡游时间约为2小时，中午12点左右到南大街中心广场，所有车辆按指定区域停放，由此进入下一个活动流程：“布拉格之春”广场活动

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇三**

一、目的：

以\_\_\_\_汽车为主体，整合公司多顶业务内容，协调公司下属各单位，采用灵活有趣、富有创意的多种宣传方式，达到增加销售量、扩大\_\_\_\_汽车影响力及知名度、提高明晨商贸品牌价值的最终目的。

：

首付\_\_\_\_元分期付款低价格大空间\_\_\_\_汽车贷回家

20\_\_\_\_年(具体选定)

大空间低油耗首付\_\_\_\_\_\_\_\_汽车贷回家

1、26个乡镇醒目位置悬挂活动主题26条横幅双面或张贴活动海报100cm-75cm喷绘52张(交广告公司处理)

预算：条幅约3600元喷绘约600元

2、县城各醒目地点张贴活动海报100cm-75cm喷绘约100-300张(交广告公司处理)

预算：约1500元--4000元

3、活动宣传单发约3-6万份

预算：约4500元

所需人员：约2人

4、汽车游街，以本店其中新车或租借(2-4辆)与修理厂皮卡车(2辆)组成，新车居中，皮卡做为广告车一前一后。(如图展示)

(1)用kt板及广告写真纸制作\_\_\_\_汽车标志，置于第一辆皮卡广告车上，车身周围张贴广告主题内容，后厢敲锣打鼓。

(2)用kt板及广告写真纸制作1比2\_\_\_\_汽车模型一辆，以人抬的方式置与后\_\_卡广告车

所需人员：司机6名，敲锣打鼓2-3人。

预算：皮卡车身广告约300-800元汽车模型约300-400元

敲锣打鼓约150元/天皮卡租金约180元/天

5、县城中心广场活动：

(1)\_\_\_\_汽车展示，邀请美女车模，汽车宣传单发放。

(2)租借2-3辆\_\_\_\_汽车，举行汽车障碍挑战赛、慢行挑战赛，参与即有奖品。

所需人员：车模2-4人，汽车比赛裁判1-2人，宣传台、销售、礼品发放2人

预算：活动展台美女车模

6、向外拓展宣传，辐射周边范围，德保县、那坡县活动内容可如上1-5点或相对减少。

在兼顾成本的情况下，结合酒店与修理厂内容，

1、现场全额购车赠送，如座垫、脚垫、一年洗车卡、加油卡500元、酒店免费住1-2天或其他;

2、现场订车后付全额赠送，如座垫、脚垫、8月洗车卡、加油卡300元、酒店免费住1天或其他;

3、现场订车后分期付款赠送，如座垫、脚垫、6月洗车卡、加油卡200元或其他;

4、活动期间内订车后分期付款赠送(如座垫、脚垫、3月洗车卡、加油卡200元或其他;

5、汽车比赛礼品赠送：洗车体验卡、挂历、台历、过年吉祥物或其他;

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇四**

活动时间：20xx年8月22日--23日

活动地点：淄博唯达长齐汽车销售公司(待定)

活动主题：七夕中国情人节

活动名称：全城热恋，hold住爱情

活动促销车型：捷达、新速腾、迈腾

活动适宜人群：单身男女、情侣、夫妻

当今现在的白领男女以及时尚青年，在现在的这个社会已经成为了主体，而他们对购车的需求也逐渐增加，在选择自己爱车的同时，更注重了对汽车的品牌以及质量问题。一汽大众为汽车行业中的领先者，为更多不同阶段以及不同需求层次的顾客开发出许多车型，更适合现如今人们的需求。

在这个中国传统而又神秘的节日——“七夕”里，举办本次一汽大众指定车型促销活动，让那些想购车的年轻朋友找到了动力，让那些还没有购车欲望的朋友激起了希望!

“七夕”情人节对都市中的爱情男女来说充满了神话色彩。七夕情人节才是俊男靓女表达心意的最好时机。值此节气，各大商家都会对做出特别的推广活动。虽然如此，但是以往各大商家在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折?

因此我们便在此背景下推出我们的七夕活动策划，以求能够造成一定的轰动效应。

1：通过此次活动，扩大唯达长齐汽车销售公司在淄博地区的影响力。

2：通过本次活动让现代年轻人更了解一汽大众汽车理念，更了解中国传统节日，做到淄博汽车行业里的佼佼者。

3：通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各媒体的宣传，扩大本公司在淄博的社会影响力，扩大更为广泛的宣传渠道。

4：通过活动聚集人气，激发顾客产生购车欲望，从而把产品卖出去，使商家达到“只出一分钱，获得百分利”的市场效应。

淄博唯达长齐汽车销售公司是山东地区最大的一家以销售一汽大众品牌的汽车销售公司，主营车型包括：速腾、捷达、迈腾、宝来、高尔夫、高尔夫gti、一汽大众cc。唯达长齐一直以推广一汽大众品牌车型和品牌文化为己任。

1：爱情大放送

凡在活动当天到淄博维达长齐汽车销售公司展厅参加活动的顾客，我们都会送上一份精美的“爱情大礼包”(内容待定)，礼包发送按照单身，情侣，夫妻来发放，内容不一。情侣：情侣衫，情侣杯，情侣手机外壳等;夫妻：夫妻枕，夫妻夏凉被等;单身：单身杯，单身t恤等。

2：购车打折再优惠

在促销活动日期内，预定或者现场购买本次活动促销的车型，可参加“幸福百宝箱”抽奖活动，最高奖项可获得价值3000元购车优惠现金券一张!

(待定)奖品设置：

一等奖1名，价值3000元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!只限于迈腾车型!

二等奖2名，价值20xx元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!只限于新速腾车型!

三等奖3名，价值1000元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!只限于捷达车型!

恩爱奖5名，价值512元“汽车保养套餐”券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!

幸福奖10名，获得“车饰精美礼包”一份，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!

3：玫瑰玫瑰我爱你

当顾客走进活动现场门口时，工作人员会送上一束靓丽的玫瑰，并说上一句甜蜜的祝福语，让顾客心里对本次活动的服务给予满分!

4：爱情大声喊出来(互动)

邀请现场台下的男生或女生，鼓励大胆向心爱的人表白或者求婚，将自己的爱与所有人分享，如果被告白或求婚的人在现场，并接受告白和求婚，主办方会送出“捷达大礼包”一份。(礼包内容待定)

5：爱情传递(互动小游戏)

邀请现场台下的情侣夫妻，为一个组合进行游戏比赛。选手利用现有的三块地毯，以传递的形式使两个人共同到达所规定的地点，用时最短的一对组合，则为获胜，获胜的组合可获得主办方送上的“迈腾礼包”一份。(礼包内容待定)

6：爱情星光大道

当一对对情侣走在我们“爱情星光大道”上的时候，就仿佛走在颁奖礼的红毯之上，享受至尊级别的待遇，在幸福和浪漫中走进我们活动现场的展厅。

7：爱情签名墙

当一对对情侣走进活动展厅，在“爱情签名墙”写上彼此的姓名，用一颗红色的心把两个人套在一起!祝愿他们彼此幸福美满。

8：爱情百老汇(开场)

展厅里动感的音乐，舞台上奔放的舞蹈，让顾客有种走进一个盛大时尚派对一般，在音乐的海洋中，顾客可以随意体验本次活动展销的车型。

9：爱情许愿车

在当天活动开始之前或者活动中，填写“爱情卡片”(注名以及联系方式)并贴在“爱情车”上的顾客，可以再活动结尾时，主持人会随机从“爱情车”上选取10张“爱情卡片”并公布出来，被公布到的顾客可以活动两张价值50元的全球通3d电影票一张(待定)，如果公布的顾客不在现场，则需要主持人从新再从“爱情车”上选取!

10：爱情公共墙

在活动现场准备一台投影仪和一台可以上网的笔记本用来操作，现场的观众可以根据公共墙上提示的内容，发送短息至xxxxx发表自己的“爱情宣言”以及单身男女的邂逅。该技术由人人网公共墙主页提供。

1：热场

通过劲爆的音乐和车模的展示，吸引店内正在看车的情侣以及其他顾客，为现场活动增加人气，更容易发掘其中的潜在顾客!

2：开场

开场音乐：《因为爱情》歌手演唱，主持人介绍本次活动的相关内容以及活动中的奖品和游戏等，更容易吸引路人的眼球，同时中间穿插着产品的介绍!

3：游戏

在之前的歌手演唱之后可是两个活动小游戏，在游戏过程中促进情侣之间的感情，让公司的形象更容易被接受!在游戏过程中，主持人应随时找准时机再次介绍活动的内容以及促销内容和产品的相关内容!

4：试乘

在表演之后可根据现场秩序，安排拥有购车欲望的顾客进行“新车试乘”环节，在顾客试乘的过程中，主持人采访顾客试乘的感受。

1：网络宣传

淄博车友会网站、淄博新聊斋论坛、淄博旮旯网汽车论坛、淄博百度贴吧、一汽大众官方腾讯微博、新浪微博、人人网公共主页等

2：平面宣传

淄博晨报、淄博车友会杂志、淄博美图生活杂志等

3：有声宣传

淄博人民电台广播fm92.6

合作商家

媒体：新浪、腾讯、人人网

支持：中国世纪佳缘交友网站

活动主办方：淄博唯达长齐汽车销售公司

活动承办方：淄博众视文化传播文化有限公司

活动协办方：中国世纪佳缘交友网站(待定)

活动赞助商：淄博全球通电影城(待定)

活动当天舞台背景喷绘布、活动dm单、活动大幅海报、活动现场易拉宝、活动现场所需玫瑰花、游戏道具、抽奖道具、演出歌手、产品内部模型、现场工作证等

汽车促销活动策划方案范文3

国庆期间不但是车好卖，汽车用品也不为之过。为了更好的在国庆期间让答谢销广大客户，桓泽汽车用品让利进行中，我们公司特地拿出福克斯网格栅这一产品配合国庆期间促销方案：提高销售更好的业绩，

福克斯中网格栅上300，福克斯中网下400国庆促销凡订购福克斯中网不含税700买5送1，含税价800买5送1.国庆节我司放假5天赶快订购。

1、新车上市

很多厂商，都会在国庆节期间推出自己的新品车型，以此来扩大产品线，提高争竞力度。举办此列促销活动，需要前奏的大力宣传，不然，难以让人们对新品产生信任感。另外，在价格上要有一定的优惠。

新车上市的国庆促销活动存在的弊端：价格上没有一个对比，大多数人认为新车上市未必是最优惠的，更优惠的应该在后面。

2、降价促销

由于同质化竞争的严峻性，“降”字就成了促销的主打招式。降价促销是国庆促销活动中最常见的一种活动方案。活动期间，根据不同的车型，在原来价格的基础上让利千元，最高优惠到万元。

降价促销有个前提：忌在国庆前加价售车，趁机在国庆再降价促销。这种先加价再降价的手段在大多数顾客眼中是不够真诚的表现。

3、国庆购车送大礼包

为了吸引消费者的选购，买车送礼也是经销商常用的方式。可以送的礼包包括：加油卡，车贴膜、送车损险、商业第三者险、盗抢险、车上人员责任险、不计免赔险。

这是车商使用最多的一种方式，即向购车客户赠送价值一定金额的礼品，最近送gps的也逐渐多了起来。如果车商打出的广告中有“超值大礼包”这样的字眼，那么基本上就属于此类了。当然，还有4s店是送股票的。

4、重奖老客户

朋友、同事推荐，这是影响多数消费者购车的决定性要素。在汽车营销中，这叫口碑效应。于是车商就在这方面动起了脑筋，比如一汽丰田经销商就曾推出过此类活动：老客户凡是成功介绍新客户买车的，就能获得数千元的奖励。要是真有朋友、同事叨念着他开的车子如何好，不心动才怪呢。

5、包牌销售

包牌销售即销售前就上好牌照。杭州发放“88”号牌时，天津一汽经销商打出了包牌销售的促销手段，由于车牌号是“88”打头的，这批车辆很受欢迎，经销商仅有的8辆包牌车一抢而空。

6、无息按揭购车

购车人支付50%的车款后，余款需在两年内还清。一辆20万左右的汽车，以无息按揭的方式购买的话，至少可以省下1万元利息。

节日促销活动方案的中心点必须是“实在给到顾客优惠”，这也是促销的前提。通过举办活动来吸引更多的消费者及相关人士，汽车促销活动越来越丰富，范围也越来越广，逐渐形成一种群体活动，此外，针对国庆的优惠活动，还可以开展了秋季免费检测活动，包括21项检测内容。国庆汽车促销活动，不仅是起到宣传的作用，更是为下半年的业务助力，鼓舞士气。

提前预祝广大客户国庆节快乐!销售业绩再创新高

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇五**

借20xx年中秋佳节之际，举办促销活动，刺激消费者，拉动销量，完成年任务额，并加强社会形象及聚集人气。

刺激消费者，拉动销量。

聚集人气及注意力。

“中秋送大礼，人暖情更满”主题促销活动

xxxxxx

本地汽车潜在客户。

1、促销活动期间，凡是购买指定车款，即可获得最多20170元的.优惠。

2、促销活动期间，凡是购买本站车型，即可获得千余元的车内挂饰或汽车保养卡一张。

3、促销活动期间，凡是购买任意一款车，即可参加中秋佳节当日活动的抽奖送中秋大礼环节。

1、各大报纸汽车专栏大幅广告

2、当地电视台广告

3、户外车载广告

xxxxxx

1、将人员进行责任分组，通力协做。

2、做好应急预案的制作。

3、对工作人员要陈述清楚活动目的及主旨。

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇六**

1、九月底十月初汽车用品销售已经进入黄金销售时段。随着国庆的到来，到4s店进行维修保养及车辆检查的客户日益增多，新车市场也迎来了销售旺季。

2、假日消费在中国已深入人心，消费者往往认为在大型节假日购车将享受到更多平时没有的优惠，决定了很多客户将购车计划放在节假日里。

3、国庆黄金周，大部分地区都有媒体组织的各种类型的室内室外车展。通过9月份车展，各经销商均已收集到大量的意向客户，急需组织大型店头活动进行集体消化。

4、金九银十！9、10月份是全国车市旺季，持币观望客户将在9、10月份进行集中释放。

1、本次活动目标集客量：xxx组。目标订单量：xxx台。

2、以“国庆节”为契机，通过策划一系列活动，适时推出优惠活动，迎合消费者假日消费的心理期许，达到一个愿打一个愿挨的效果，同时还可以进一步宣传4s店整体形象，提高店铺知名度和美誉度。

3、通过国庆长假，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大4s店的销售业绩。

4、9月份遗留下来的意向客户，加上9月末车展上收集到的大量意向客户，通过本次店头活动进行集体消化，提升10月份整体销量。

5、累积客户信息资源，为日后组建“一汽-大众xx车友会”或“一汽-大众自驾游”等项目做好铺垫。

“七日国庆十礼相迎“

1、思路主线：促销信息发布→活动促销订车→吸引集客→店铺购车→形成口碑传播→辐射周边人群购买1、订车促销政策9月21日——30日预热期内订车的用户，可参加10月1日—10月3日店铺抽奖。

2、现场好礼针对国庆节试驾及购车的顾客好礼相送，参加现场游戏活动还有惊喜礼品，以最直观的礼品吸引客户落地成交。

3、贴心的活动服务迎合客户的求便心理，活动现场免费提供零食、冷饮。

(一)活动时间、地点：

20xx年10月1日—7日，xxxxxxxxxxxx

(二)活动形式：

订车促销+店内活动

(三)参与对象：

1、xxx一汽-大众4s店

2、xxx一汽-大众4s店微博、微信收听用户

3、xxx一汽-大众4s店合作广播收听用户

4、xxx一汽-大众4s店合作报纸阅读用户

5、街头、户外散客

6、相关网络门户浏览用户

宣传预热：9月21日——30日

(一)广告宣传

1、广播：

xxx一汽-大众4s店合作电台适时发布广告信息。

2、报纸：

xxx一汽-大众4s店合作报纸媒体专版宣传广告。并在报纸中夹放礼品券或抽奖券的方式来组织观众。

3、户外：

海报张贴;街头直投;公交电视、出租车led、灯箱、广场电视等户外媒体按预算适量投放。

4、网络：

xxx一汽-大众4s店合作网络媒体的首页和娱乐专栏进行宣传，可设置文字链、旗帜、按钮等方式。

(二)店铺宣传

1、无线媒介：

xxx一汽-大众4s店微博、经销商微信公众平台。

2、其他宣传媒介：

电话邀请、短信邀请、qq群及时宣传、论坛广播等。

(三)客户招募：

1、电话邀请2、促销广告信息发布3、短信邀请4、抽奖券发放5、微信、微博互动吸引6、街头邀请

（一）进店1——见面礼无需消费，进店就有礼。活动期间内所有顾客凭宣传单进店登记姓名联系方式和是否愿意购车的问答卷后均可免费领取精美礼品一份。活动期间礼品发放数量限每天的前30名进店的消费者(商家可以根据自身情况制订)。

（二）进店2——幸运礼持抽奖券及现场抽取的幸运客户，可参加现场抽奖活动。精美礼品、购车款，100%中奖，幸运抽取。

（三）进店3——国庆礼凡是在活动期间的每天上午10点和下午16点准时派发国庆红包礼，红包派发方式从面额600元发至100元的售后服务工时费现金券，先到先得。

（四）试驾——纪念礼进店试驾的客户可领取试驾纪念礼品一份。

（五）促销1——特价礼惊爆价，推出特价车，不参与其他礼品及服务活动，每天限购3辆。（本数量仅供参考，商家可以根据自身情况自行申请）（六）促销2——订车礼9月21日——30日预热期内订车的用户，可参加10月1日—10月3日店铺订车抽奖。精美礼品、购车款、油卡、现金券等，幸运抽取。

（七）促销2——购车礼(特价车除外)根据不同价位段的车型设立不同的礼品赠送，售价越高利润相对越大。针对购买高端车型的客户，在保证利润的范围内，送豪华大礼包。大礼包可由商家自己购买汽车精品、油卡、现金券等自由组合成多个不同大礼包。

（八）促销3——现金礼(特价车除外)活动期间凡购买正价车型的消费者凭购车发票或收据即可参加抓现金一次。抓现金单据当日有效，对已抓现金客户的单据由抓奖负责人注明“已抓奖，此单作废”字样。

（九）促销4——欢乐礼拼图游戏游戏规则：活动现场进行限时拼图（中国地图）大赛。

奖励规则：规定时间完成者，赠送一份小礼物。

（十）维护——服务礼(售后优惠、服务工时费现金券)凡是xx4s店的客户，在“国庆节”促销活动期间都可以来专卖店免费享受清洗、打蜡等维修保养服务。并可以收到价值50元的建达成售后维修服务现金券。

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇七**

xx汽车五一大放“价”xx最高优惠xx元，xx最高优惠xx元！

20xx年4月29日——5月7日

大部分意向客户等到五一期间购车，为了最大化的消化xx豪华型、xx库存，利用此次促销活动，刺激消费者的购买欲望，从而提高终端销量。

1、xx尊贵型最高优惠xx元，活动价xx元

2、xx舒适型最高优惠xx元，活动价xx元

3、xx豪华型最高优惠xx元，活动价xx元

4、f3标准型最高优惠xx元，活动价xx元

5、xx豪华型dvd版最高优惠xx元，活动价xx

【范例】

4s店五一促销方案一：降价、折扣，以价格取胜

降价、折扣，以价格取胜的促销方案是最有效并且是最受欢迎的方案。据大部分4s店经销商表示，众多的消费者面对一些促销送礼活动都很清醒，保持更加理智，他们更看重现金的优惠力度上，所以一般都会采用这个最有效直接的促销方案。

一般来说，4s店在五一前都会打出：购买某品牌的任意车型，车价方面达千元或者是万元优惠。并且有现车可提！

4s店五一促销方案二、价格+礼包双重优惠

如果在价格上有所优惠，又加上赠送大礼包，这种不仅在宣传方面有大气势，更能吸引一些“贪小礼品”的准车主。一般来说，采用双重礼包的商家会在某一方有所偏重，例如，如果礼包足够吸引人，可以重点宣传礼包的内容。例如：购买xx系任意一款车型，可获得价值8000元礼包，其中包括前后下护板，车身侧踏板，后尾翼等。除此之外，车价方面也有3000元以上的让利。

4s店五一促销方案三、以活动

吸引购车者

五一是旅游的黄金周，采用活动的形式促销既满足了准车主试驾的心理，也满足了出游的需要。如果条件允许，可以组织准车主进行五一行程的试驾活动。由4s店设计好路线，安排好住宿，并且备好试驾的车型等。来回路线，由专门的人员跟随，指导。

此外，说到组织活动的时候，也可以赠送活动，例如，购车任意一款车型，可以获赠某某著名景点的门票多少张，让您驾驶着新车带着亲人去旅游！

4s店促销方案四、五一购车赠送售后服务

凡是在5月1日——5月10号期间到店购买新车的车主，都可以获得售后2年的免费服务，主要包括：免费检查方向、制动有无异常。免费检查轮胎气压。（无氮气）免费检查各种液位，清洁空气滤芯、空调空气滤芯。免费冷凝器、水箱外观除尘。免费检查空调开关、控制机构是否完好。加装空调滤芯免工时费。免费检查调整点火正时。免费检查蓄电池。免费检测发电机电压。免费检查调整各种皮带（正时皮带除外）。

4s店五一促销方案五、亲情感恩促销方案

五一活动期间来店看车及入厂客户均赠送温馨礼物，并且有机会获得亲情优惠卡，留下亲人联系方式，凡是到店维修或者看车，皆可获得优惠。

此外，也有商家逢节日赠送感恩大礼。这些主要适用在感恩节、父亲节、母亲节的促销方案上。

总结：汽车4s店的5.1促销活动不外乎就是以上几种，即使不是五一黄金周，也可以随时使用这些促销方案，吸引更多的购车者。

**汽车促销活动方案1500字内容 汽车促销活动方案策划篇八**

活动主题：龙年买车，尊享保险一条龙服务

活动地点：公司各网点

活动时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年4至8月份

活动对象：凡活动期间在我公司各网点购车并在我公司购买保险的客户

活动内容：

1、凡购买荣光、之光、新之光系列车型(除特价车外)的客户，在我公司购买保险的客户，购交强险立减200元;购商业险，低于4000元，送驾驶员意外险一份;购商业险，高于4000元，送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

2、凡购买宏光商务车(除特价车外)的客户，在我公司购买保险的客户，购交强险费用全免;购商业险，低于4000元，送驾驶员意外险一份;购商业险，高于4000元，送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

活动当天舞台背景喷绘布、活动dm单、活动大幅海报、活动现场易拉宝、活动现场所需玫瑰花、游戏道具、抽奖道具、演出歌手、产品内部模型、现场工作证等

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