

汽车车展活动总结(汇总5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

汽车车展活动总结篇一

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。

汽车车展活动总结篇二

吉林市五一汽车展销会，在市区两级政府的大力关心、支持下，在汽车管委会的大力协助下，经过市区两级领导及车展组委会全体人员的共同努力，于5月13日在吉林市世纪广场成功举办。第四届车展在规模、档次、配套服务等方面都超过了前几届车展，展会期间，共接待观众万人次，销售车辆767辆（其中现场提车138辆，仓库提车259辆，协议购车370辆），销售额亿元。给今年以来一度低迷的车市注入了活力。不仅取得了良好的社会效益，扩大了吉林市车展和城市的知名度，也取得了直接展会经济效益，同时，也带动了市区相关服务产业的消费，受到了省、市、区领导的好评。

发挥组织优势是车展成功举办的保障市区党委、政府成立了会议筹备工作领导小组，区委书记魏秀田同志亲自挂帅，定期调度展会的筹备情况，及时安排和解决会议筹备工作中遇到的困难和问题，充分保证了会议的各方面筹备工作能够有条不紊地扎实推进。世回尧街道党工委、办事处成立了车展工作小组，党工委书记陶强同志亲任组长，下设招商布展、宣传、后勤保障三个小组。各小组上下协调，分兵把口，争分夺秒，奋力拼搏，很好地发挥了团队合作精神，表现出了一种很强的凝聚力和战斗力。在会议筹备期间，汽车管委会的领导也多次亲临烟台指导筹备和展览工作，对展会的成功

举办提供了技术保证。

热情服务是车展成功举办的基础。本届车展广告宣传面广量大，参与单位增多。从年初开始，先后投入余万元在市内外10多家媒体上做了广告。从8月中旬开始，新闻宣传工作也相继展开，各有关媒体相继对会议的招商招展情况作了报道。展会招商组参加了北京、天津、沈阳等地的车展，学习外地经验，同时发放宣传材料，进行面对面招商。本届车展参展单位160余家，参展品牌100余个，参展车辆700余辆。

打造吉林车展品牌是车展成功举办的关键。追求档次、讲究实效、打造吉林车展品牌、扩大吉林汽车市场的知名度是我们办车展的宗旨。本届车展参展车辆的档次高，所有的国产中高级轿车。

是车展成功举办的法宝。为丰富汽车文化，开阔市民的视野，本届车展设立了汽车文化展厅，深深吸引着参观者，也让参观者见到了世界汽车百年的发展史。给广大观众增添了一道丰盛的汽车文化大餐。

汽车车展活动总结篇三

费县远通冬季汽车展示交易会，在集团公司的大力关心、支持下，经过公司领导及车展全体工作人员的共同努力，于12月3—4日在费县远通公司院内成功举办。活动期间订车130辆，交车70辆，二手车11辆，共计211辆。圆满完成公司领导制定的挑战任务。

本届车展广告宣传面广，宣传量大，参与车辆众多。从上月中旬开始，先后在县内外多家媒体上刊登车展广告，各有关媒体相继对车展活动作了报道。

最强阵容，本届车展参展品牌多达40余个，轿车、微车、卡车全系，300余款畅销车型齐上阵。最大优惠，远通20xx礼享

季，品牌联袂促销，购车享新春个性优惠。最幸运，购车即可参加抽本届车展共有五大看点：奖，名牌足浴盆，按摩枕，高档保暖衬衣等丰盛豪礼亲情奉送，幸运百分百。最全服务，二手车免费评估、优惠置换、公平收购；到场车辆更可享受售后免费检测、咨询服务。最精彩，精彩文艺演出不间断，香车美女近距离接触。

追求档次、讲究实效、打造费县车展品牌、扩大费县汽车交易广场的知名度是我们办车展的宗旨。本届车展参展车辆的档次高，所有的国产中高级轿车，新建店的凯迪拉克，以及被集团公司刚刚纳入旗下的菲亚特全部参展。车展划分了展厅和车场两大部分，车场有精彩的文艺演出，展厅布置新颖，让参观者身临其境，流连忘返。

随着汽车市场的发展，我们还应多做宣传，努力将远通这一临沂汽车服务行业的领跑者，中国汽车经销商十强之一的企业做好、做强。

4月份5号至8号拉开了维持四天的20xx年春季大河车展的序幕。我们展厅的所有销售顾问被分成了不同的小组轮换着在展厅和外展和内展的区域奋战着。在这期间经过我们每名销售顾问的精心准备和全力奋战最终我们也收获了不少的硕果，但成功的背后也伴随着失败和经验教训。

在这次车展中我被分了两天的内展和一天的展厅与外展，在维持四天的车展中有收获的喜悦也有失败的沮丧。今年的大河车展我是第一次参加，在去年已经参加了秋季国际车展的基础上我虽然有点总结和经验，但是对客户的收集和意向总结没有完全的理清所以在邀约的时候相当于是在大海捞针没有一点针对性。还好的是通过自己的努力和执着最终有几个相对较有意向的客户被邀约到会展和展厅，但是对客户的期望值没有很好的把握所以在谈判的时候有不少的阻力和艰难。在同事和领导的帮助和鼓励下我在车展的最后一天顺利的完成任务，并且我们的销售团体也整体完成任务取得了预

期的突破性的成功。但在收获喜悦的时候我们也深知是有车展的大优惠和优越的购车气氛的客观因素促进也有我们每一个销售顾问自己的拼搏和奋进的结果。

通过这次的春季大河车展我得知，车展虽然购车的盛会但是自己要也有目的和计划，这也是要求我们要把平时基础的工作做好，同时自己要有意向客户级别的准确判别这样在各种促销活动中自己才有很好的把握点和思考思路，促成客户成交的几率才会大大的提高。销售本身就是一个极富挑战型的工作，所以这也要求我们要有自己的工作想法与思路，在每一次的工作实战中有所中结有所改善，只有这样才能让自己的销售水平越来越有所提升。

汽车车展活动总结篇四

车展，全称为“汽车展览”(auto show) 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。将车展工作的情况做一个总结，本文是车展的个人总结范文，仅供参考。

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！

上次车展宣传活动中存在的不足

一、宣传活动方式没有亮点

1、采用填写问卷送小礼品

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

4、加强微信的宣传力度

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。

活动时间：4月29日---5月5日

活动地点：国际会展中心

目标任务：143个订单 1300张a卡

完成任务：147个订单 1400张a卡

车展总费用：

为期一周的第九届房车文化节展览会在宁夏国际展览中心圆满落下帷幕。持续七天的汽车狂欢让我们看到丰田汽车产业的蒸蒸日上，丰田汽车在这次车展中大放异彩，成了整个车展场外最火爆的展厅。火爆的背后是我们所有上陵同事们共同努力的结果。

本次车展广告宣传面广，宣传量大，期间参与车辆众多。最强阵容，参展品牌多达40余个，10余款畅销车型齐上阵。最全服务，二手车免费评估、优惠置换、公平收购;到场的车辆

即可享受售后免费检测，以及各项咨询服务。购车即可参加抽奖，幸运百分百。最精彩，精彩文艺演出不间断，香车美女近距离接触。这些无一不全然抓住了观众的眼眸。最终完成了2个亮点□rav4政策120xx元精品和3个之最：销售台次最多、顾客来店量最多、访的目标。

对于这次车展活动的成功举办，我感触良多。整个车展过程井然有序，各项工作开展得完满得体。毋庸置疑，在国际会展中心这一得天独厚的地方举行展销活动，必将为我们广汇汽车甘肃区域宁夏片区银川上陵店走出中国、迈向世界开拓出广阔的市场注入新的生机。

车展中各色名车琳琅满目，与蓝天白云相得益彰，形态均异而不失尊贵典雅。我们上陵丰田汽车本身的实用价值与观赏价值深深将观众打动，鲜艳的红与神秘的黑，纯净的白与优雅的灰，风姿灵巧中透着靓丽光泽，别致的风韵对顾客的吸引更是不容置疑。不用说我们满足了顾客的各种需求，更不用说我们为顾客提供了各种质优价廉、快速便捷的服务。仅上陵的口碑便high翻全场。不难发现，车展参观者们对我们上陵丰田周到细致的服务和深得顾客信赖的信誉，赞不绝口。车展为我们上陵丰田的发展锦上添花，上了一层更高的台阶。上陵丰田过去已经名扬四方，而今更将享誉海外。

这次的市场宣传也达到了比预期更好的效果，尤其是活动中专门请的三位靓丽的车模，为我们上陵丰田展区吸引了大量的客户；同时，精彩的车展的活动现场也给交易市场赢得了大量的客户，来店洽谈的客户更是络绎不绝。总的来说，这次的车展我们做的的确很成功。回首往昔，上陵的成绩凝聚着诸位同事的心血与汗水；展望未来，上陵在大家的拼搏之中定将再展宏图。

总的来说，本次车展活动已完成前期制定的目标，而且超出预期计划订单数。活动期间，上前询价顾客数量较多，与工作人员的互动非常完美。诚然，消费者欣喜的反应便是对我

们大家最好的馈赠。最后，我谨代表我部门全体工作人员祝愿上陵丰田的明天飞黄腾达，再创佳绩！

共2页，当前第1页12

汽车车展活动总结篇五

首先，很感谢云南中致远集团给了我们这次机会来参加这次车展，通过这几天的工作和学习，让我们对这个行业有了更深的了解和更多的感触。下面是我对这次工作的一些体会，也许不是很全面，但是也是我内心真实的想法。

整理：将本公司旗下的产品知识、汽车型号、价格范围、销售政策、各项优惠、销售顾问的名片、电话号码记录在小记事本上，以备急需。

请教：向公司销售顾问请教业务要点及给顾客介绍时的注意要点。

设计：根据自己的习惯和性格的优势来做好业务流程。包括怎样寻找客户、如何询问客户、如何向客户展示公司的产品、站在客户的利益上如何说服客户等。**演练：**找同事（新手、老业代），朋友扮演客户角色，来熟悉我们的工作流程。

1、工作时，衣着整洁、大方自信、跟顾客打招呼时，声音要宏亮；

2、见到顾客时，要利用从大到小的“问题漏斗”（二选一）方式询问客户的需求，不要马上向客户灌输本公司产品情况，因为这样无异于向客户灌输“信息垃圾”。

5、顾客购车欲望强烈时，要及时带领客户去找销售顾问

即使面对客户的冷面孔和拒绝的时候，我们依然要保持微笑，

倾听顾客的意见，服务态度是最重要的。

这次车展，我们都付出了很多的努力，第一次从事这样的工作，我们还是很缺乏经验，也有过一些失误，但我们都在尽力去做好。

中致远汽车始终把“用户至上”作为服务宗旨，坚持“内抓管理，外抓市场”两个不松懈，以“诚信、服务、实力、团队”八字方针铸就一流品牌形象，依托一支高素质、高战斗力、年轻化的队伍，为客户创造更高的服务价值。

最后，祝愿云南中致远公司能越做越好，拥有更多的客户，服务于更多的消费者。