

# 最新十一汽车促销活动方案(模板8篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 十一汽车促销活动方案篇一

xxxx汽车凭借国内外品牌知名度和美誉度，经多年以来销售量得到大幅度的增长，已是有口皆碑；同时在适当时机提供更高品质服务满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的享受生活，为市场提供的、最有影响力的服务，成了xxxx汽车的理想与抱负。xxxx汽车借助公益活动走进社区、广场，与目标客户群零距离的接触与互动，将受到各界的关注，提升更高的品牌地位，让品牌深入民心，进一步得到消费者的肯定，最终成为xxxx汽车最忠诚的客户。

- 1、与目标消费者追求尊贵、地位、身份、品牌、、时尚、安全性、高品位的特性完美结合，满足消费者的心理需求。
  - 2、借夏日人们向往的轻松心理，推出个性、时尚、轻松、公益的活动形式，让消费者体验夏日的轻松心情。
  - 3、通过品牌与公益结合，提高媒体炒作，促进销售力。
  - 4、通过系列活动拉近消费者与xxxx的距离，提高公司的品牌形象。
- 1、针对客户：追求时尚、尊贵的消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。

2、针对媒介：通过公益性活动将吸引众多媒体关注，成为他们宣传的焦点，促进消费者的购买行为，创造品牌氛围和产品价值。

3、针对企业：了解消费心理，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。

4、针对行业：不可低估，拭目以待，认清品牌定位和产品的功能价值。

1、在这一系列的活动过后，将会给XXXX汽车销售带来质的飞跃。市场将对XXXX汽车有了更高层次明确的认识和印象！

2、势必会成为社会和媒体关注的焦点、对树立XXXX汽车品牌形象和传播品牌形象起到巨大的作用！

（待定）

1、“关爱儿童成就未来”，由XXXX汽车与大型社区携手举办的互动活动，吸引了社区众多小朋友热情地参与，小朋友在老师同家长的帮助下，绘画了属于他们心中的最喜爱的XXXX汽车——“我心中喜爱的XXXX儿童绘画巡展”。充分发挥了孩子们的想象力以及热爱汽车的激情。

2、“品位生活共鉴非凡”

“XXXX品质生活尊贵夜”，与业主们一起共鉴非凡，品鉴生活，共同分享品质生活带来成功与喜悦。香车美酒，拉丁表演，各类展品融合在一起，带来了一个美好的盛会。分享非凡时刻，传递品质生活，与广大业主一起共同分享XXXX品质生活带来成功与喜悦。

3、“试乘试驾实现梦想”——XXXX完美驾乘分享活动，为期一天的从化道路深度试驾及寻宝体验，让客户在体验车辆性

能的同时，加入更多的轻松元素。期间城市道路、快速路、高速路段、乡镇道路的各类道路体验，更是让各位充分体会到了xxxx的车辆驾驶乐趣。此次驾乘的目的地是xxxx玫瑰园，玫瑰园的清香也给此次旅途增加了几分温馨浪漫的乐趣。

4、“精彩电影与您共赏”播放了各类xx大片，受到社区各业主的喜好及欢迎，开放式的电影给大家很温馨的感觉，虽然没有电xx的那种震撼，但更多的带来的是回忆及一家人在一起观看的乐趣。

#### 5、汽车安全公益讲座

主持人和嘉宾将专业的汽车知识化解为容易让人接受和理解的真实案例传递给业主，纠正驾乘者日常生活中常犯的错误。与业主有一个面对面的接触机会，把安全汽车生活的理念带给业主，就是倡导业主在享受汽车带来乐趣的同时，更能过上安全的汽车生活。此次活动结合了趣味安全游戏，直观现场演示，把枯燥的安全知识生动地传达给了活动中的每一个人。

#### 6、汽车日常保养讲座

#### 7、网上车市、供车、改装等咨询活动

#### 8、现场征集意见和建议

#### 9、汽车模特、美女表演

#### 10、汽车音响、汽车改装（酷车）展示

活动中，众多客户体验到了xxxx品牌一贯的“突破科技，追求卓越”之精髓，同时也为社区带去了丰富多彩的文化生活，秉承着xxxx的尊贵性，带给更多客户尊贵的享受。

服务一：当天到展台前登记的业主，每人奖励xxxxxxx元代金券，购车时可抵现金使用。

服务二：当天服务站技术专家对社区车主进行免费检测、免费检查胎压、免费添加机油、免费添加玻璃水、免费添加防冻液等数项免费服务。并且当场办理xx折维修会员卡。

将与婚纱影楼、家私、地产等行业共享客户资源，进行大型的联展活动，把不同行业的资源充分利用起来，达到多赢的局面。

同时邀请汽车影音导航厂家、汽车内饰用品厂家、汽车外饰用品厂家、自驾游备厂家等借助平台进行品牌宣传、互动与销售。

## 十一汽车促销活动方案篇二

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。

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惠的，更优惠的应该在后面。

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，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。

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。

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。

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。

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。

## 十一汽车促销活动方案篇三

### 新能源汽车活动策划书

新能源汽车成立至今，队伍日渐壮大，产品量产指日可待，增强团队凝聚凝聚力，实现团队效率最大化势在必行。

1. 为丰富员工业余生活，放松员工身心
2. 增进员工间的友谊，增强员工团队协作能力
3. 增强员工团队归属感及集体荣誉感，加强团队凝聚力

新能源汽车全体同仁

20xx年12月2-3日

缙云山

新能源汽车综合管理办公室

#### 【车上活动】

(一)、领导讲话

(二)、主持人主持约1个小时的互动游戏

2、要你好看

主持人任意抽取两队参加活动，每对4人组成，具体如下：

甲，任意说出对方一个成员的名字；乙，任意说出一个形容词；丙，任意说出一个动作；丁，任意说出一个时间（规定最多可说1分钟）。最后将四个人的合起来，就是命令对方那个人将要做的动作。

### 3、密码传递

a□主持人给任意一列座位上的人模仿一种小动物的叫声，或是唱一小段歌，让这一列座位上的每个人，依次传递，相互传递必须小声进行，不能让旁边的人听到，最后一位，大声告诉大家自己听到的。

b□主持人同时告诉每一列最后一名乘客同一个数字（尽量复杂），然后依次往前传递，传递时不得说话，最终传递错误的队伍淘汰，传递正确的队伍按完成时间先后顺序排名次。

### 4、击鼓传花

音乐起，开始传花，主持人喊停，花了谁家，谁就表演节目

#### 【晚餐活动】

（一）、领导讲话

（二）、主持人穿插小活动

1、车上“表现欠佳”的人表演节目

2、循环相克令

人数：两人

道具：无

准备：无

规则：令词为“猎人、狗熊、枪”，两人同时说令词，在说最后一个字的同时做出一个动作——猎人的动作是双手叉腰；狗熊的动作是双手搭在胸前；枪的动作是双手举起呈shou枪状。双方以此动作判定输赢，猎人赢枪、枪赢狗熊、狗熊赢猎人，动作相同则重新开始。

亮点：这个游戏的乐趣在于双方的动作大，非常滑稽送祝福（各自以匿名方式写在纸条上交主持人，然后叫大家轮流抽取，并大声地念出祝福内容。）

准备：

### 3、成语串烧

人数：4人

道具：题板、笔

准备：在题板上画好表格，事先将固定内容写在题板上，用纸遮住，余下的空格由参与者填写成语。

规则：让参与者先在题板上空格处写出5个成语，并把自己的成语向台下观众读一遍。主持人揭开纸条，让参与者在自己写的成语前面加上固定的句子，并朗读一遍，形成一句句“完整”的语子。

亮点：会出现牛头不对马嘴的句子。

人数：8人，分两组



道具：白酒杯、白酒、水

准备：分两组各准备一杯真白酒，三杯水

规则：四个一样的杯子里只有一个杯子里装有白酒，其余三个装的是水，让参赛的队员四人一组，一队表演，另一队猜谁喝的是酒。

亮点：考验队员表演功底，表情丰富，真真假假。

#### 4、真心话大冒险

##### 【爬山活动】

##### （一）、户外拓展类活动

##### 1、猴子卖桃

所有成员全部上场，男士代表5毛，女士代表1元，参与者围着圈慢跑，主持人任意说出一个价格，如2块5，拼错价格，淘汰，并接受惩罚；拼对价格的，继续游戏，留在台上时间最久的为获胜队伍。

##### 2、我来比划你来猜

##### 3、合影留念

##### （二）、合影留念

交通费：400元

餐饮住宿：约2600元

小礼品费：约500元

合计：3500元

活动策划、主持：何璇

门票、住宿预订：戴威

道具、音乐准备：马丽

拍照、摄影：高佳艳

## 十一汽车促销活动方案篇四

1) “以客户为中心，以服务为先导”的经营理念。利用本次的营销活动最大限度的吸引目标客户，使得xx的良好形象成功根植于社会公众心目中，并用实际行动架起了一座座心灵相通的桥梁。

2) 事实上，活动营销最主要的作用不仅在于促销，而是成为“公司对外宣传的一个新窗口”，通过这个窗口，车型宣传得到了有力推广，品牌宣传得到进一步延伸。

3) 搞活动并不可能在销售上立竿见影，明智的目标定位应该是让参与了活动的这些人，“有朝一日想要买车时，第一个想到的就会是我们。”

4) 目前，同一价位车型在性能、配置等方面非常接近，单纯从性能等各项指标来比较同一价位车型孰优孰劣，难度较大。因此要在销售上占据优势，除了汽车品牌的知名度、美誉度外，江淮提供的服务和汽车文化认同度也成了消费者重点考察的指标。

xx市的中高收入阶层且富有爱心的人群

感恩社会，真情回馈

20xx年7月1号——20xx年9月1号

xx市的各个xx汽车直营店

广告、电视台、报纸、杂志、公关和营业推广以及相应高人员促销等

沟通信息

一直以来□xx旗下的高素质车模队伍都在业内享有声誉. 高素质车模，高品质汽车，人车相互辉映，在这一过程中xx的产品特点和品牌文化展现得淋漓尽致，由此也看出xx对品牌建设的理解达到了新的高度。

### (1) 场地布置活动出现意外倒塌、损坏等情况

解决方法：首先对布置方案进行周密的推敲，充分考虑现场环境的客观因素，制定合理安全的布置方案，并制定后备方案。严格督促施工安装人员按照方案及施工规程工作，强调细节处理，对存在隐患的环节做到万无一失。安装完毕后，把好质量关，做好活动的验收工作，并定人定时进行检修。

### (2) 场地布置过程中，由于天气原因造成施工中断，从而拖延施工进度情况

解决方法：让当地全友与气象预报部门保持密切联系，了解在施工期间的天气状况，提前做好防范措施和转移工作。

### (3) 现场执行过程中出现沟通不畅，造成工作混乱的情况

解决方法：建立完善科学的对讲系统，统一划分与配置对讲频道，要求执行人员熟悉沟通协调的流程，不得越级越部门进行沟通。同时成立现场临时协调部门，专门进行突法紧急事件的沟通与协调工作。

解决方法：制定周密的活动流程，推敲每个活动细节，强调执行人员严格按照流程工作，强调执行人员的时间观念。并多次进行活动活动预演，找出问题，及时解决问题。准备备用方案，以应对可能出现的冷场、拖场的情况。

(5) 现场执行过程中，出现工作混乱，部分活动无人执行等情况

解决方法：活动执行前进行合理分工，按区域按活动进行明确的工作划分，保证每个环节都有专人负责。

2、预备机动人员，随时弥补临时出现空缺的执行岗位、媒体统筹

(1) 突发事件发生后，与媒体的接触

解决方法：明确新闻发言人，积极面对媒体，及时向媒体通报调查情况与后续处理情况，与媒体保持联系，用后续处理方式去弥补先前的负面影响。

(2) 出现负面报道的情况

解决方法：制定统一新闻稿，与媒体进行充分沟通，并及时与媒体上级主管部门进行协调。

3. 演艺活动

(1) 在演艺活动中，出现演员迟到、误场、缺场等情况。解决方法：强调演员的纪律意识，避免沟通失误。准备预备演员和节目。

(2) 在表演过程中，演员造成表演失误等现象。解决方法：要求演员认真对待节目排练，多次进行预演。帮助演员建立良好的心理素质，随时关注演员的身体状况。

(3) 在演艺活动中，出现配套设备无法工作等情况。

解决方法：正确地安装和使用配套设备，定人定时检查配套设备的启动系统。由工作态度细心负责的人员来操作设备，预备易损部件和更换工具，随时更换失效部件。

4. 现场音响调节对音响设备的调试工作必须全面认真，保证在各个位置都不会发生啸叫情况。

1、撤场工作从活动结束开始，到总结工作完毕

2、活动负责人布置撤场任务

3、活动负责人指挥整个撤除工作的有序进行

4、负责组执行人员撤除电脑设备

5、物料筹备组拆除、回收活动装饰物料、入库

6、客服组对活动涉及资料进行备份和记录

7、客服组协调保洁结束进行打扫工作

扩大对xx区域市场的影响力，提升产品销量。

## 十一汽车促销活动方案篇五

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

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

## 十一汽车促销活动方案篇六

公司各部门及各专柜：

为了积极贯彻20xx年集团董事长“坚持长久创新，坚持长久服务”思想，形成正能量；不断扩大公司企业品牌影响力。应公司领导要求，以集团“光彩服务月”活动为契机，我部门经过认真安排部署，通过优质服务、上门服务、星级服务、创新服务以带动我商场“新客户群体”，旨在从服务质量及水平上赢得更多的.顾客群，以此激励、培养市场，开拓市场潜力。我部门决定于20xx年4月7日组织开展售后服务小分队活动，现将此项活动具体事宜通知如下：

挥洒真诚微笑创新文明服务

20xx年4月7日

客服纪检部

## 1、设点服务

二），并可根据顾客要求上门服务，对其家中的电器等进行故障排除等服务。

## 2、赶集服务

分赴xx市周边乡镇地区进行服务宣传，并登记相关信息，对于群众反映的问题进行汇总并及时向公司总经办汇报反映。

客服纪检部2人、公司各部门及各大店。

1、各部门应大力支持和协助，确保此项活动顺利开展。

2、参与活动人员要求有责任意识，统一着工装并配戴绶带。

## 十一汽车促销活动方案篇七

随着经济的不断增长，消费者购买能力越来越强，为了迎接春季汽车消费旺季的来临，为了推动汽车消费在县市的发展。

《三峡晚报》作为宜昌地区的主流媒体，运用深厚的资源优势，更好的服务于各位汽车经销商，于4月14日正式启动“xx年三峡晚报品牌汽车县市巡展”活动。

组织汽车经销商联合开发县市汽车市场，为县市城乡居民提供就近认知、选择、购买汽车产品的机会，促进县市城乡居民汽车消费增长；推动汽车商家在二级市场进行品牌推广、产品促销和汽车文化传播。

此次巡展活动分三站进行，分别为：枝江、当阳、宜都。每周巡展一站，展出时间为一天(周六)。

备注：为在巩固汽车品牌推广效果的基础上，提高巡展的促销效果。各县市会场均选择在繁华及人流量大的城区广场；时间安排为：上午10：00——下午4：00。

4月14日(周六)

枝江

4月21日(周六)

当阳

4月28日(周六)

宜都

汽车巡游、时尚歌舞表演、现场互动游戏、新车揭幕或新车上市推广、优惠促销、试乘试驾、车型推介与汽车知识有奖问答、汽车品牌或价格竞猜。

宣传周期□20xx年4月9日—4月30日

2、三峡晚报重要新闻版1/2版活动形象广告宣传；

3、三峡新闻网同步活动预热，现场花絮及活动最新动态报道。

1、活动总冠名：1名

招商范围：通讯、商业、金融、旅游等行业客户

2、活动协办：1名



招商范围：通讯、商业、金融、旅游等行业客户

3、参展商：若干

招商范围：汽车行业客户

1、活动总冠名：费用5万元

回馈：\*不少于8期1/2活动形象彩色广告宣传；\*享受巡展活动全程新闻跟踪报道；\*活动会场背景布总冠名宣传；\*现场30分钟产品专场推介\*会场提供展示专区。

2、活动协办：为本次活动提供背景布、音响、红地毯、彩虹门、主持人、文艺演出。

回馈：\*活动形象广告标注协办商名称；\*巡展活动新闻报道穿插协办商名称；\*活动会场背景布标注协办商名称；\*会场彩虹门宣传；\*会场提供展示专区。

3、参展商费用

a□18000元套餐回馈：\*提供3站巡展；\*每站提供4个车展位；\*提供3次1/2套红广告；\*活动现场有奖问答及车型推介\*新闻报道及现场花絮。

b□10000元套餐回馈：\*提供4站巡展；\*每站提供2个车展位；\*提供3次1/4套红广告；\*新闻报道及现场花絮。

c□3000元套餐回馈：\*提供3站巡展；\*每站提供1个车展位；\*新闻报道及现场花絮。

## 十一汽车促销活动方案篇八

汽车知识培训讲座

湛江阳海别克总经理许红伟先生

11月24日(星期一)晚上7:30

地点: 湛江师院榕楼学术报告厅

汽车协会会员及汽车爱好者

信念、创作、拥有

1、主持人介绍嘉宾(湛江阳海别克总经理许红伟先生、湛江电台车迷俱乐部主持人英凯先生、湛江汽车资讯网市场总监吴文杰先生;湛江学生处黄达海处长, 物理学院党委吴万副书记, 物理学院机电系苏财茂主任, 汽车专业李明圣老师, 黄明鑫老师, 兰莹老师和辅导员郭老师;高阳驾校负责人莫抒诗女士)。

2、请学生处黄达海处长致辞

3、许总开始讲学

4、互动环节, 玩游戏

5、主持人宣布结束

1、宣传海报: 5张, 每张3元, 共15元

2、宣传横幅: 3条, 每条56元, 共168元

3、嘉宾邀请函: 共75元

4、相机: 2台, 每台3元, 共6元

5、主持人聘书及嘉宾活动纪念品: 共6元

6、活动资料打印：共27元

7、活动现场布置(矿泉水等)：共3元

活动经费总预算：共57元

以上是本次活动的预算，并衷心感谢赞助单位湛江高阳驾校的大力支持!相信在与贵公司的合作下，本次活动将会取得圆满的.成功。