

# 最新汽车美容店优惠方案 汽车美容店活动方案(优秀5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 汽车美容店优惠方案篇一

汽车美容店特在xx月xx日至xx月xx日间开展以下优惠活动：

一、活动期间，凡在我店洗车的顾客，均可凭我店赠送的`洗车小票享受我们的优惠服务：

凭一张小票洗车可优惠5元凭两张小票洗车可免费一次。

二、活动期间，凡在我店一次性消费

满100元，送价值20元蜡洗一次。满300元，送价值60元打蜡一次。满500元，送价值80元仪表清洁一次，120元打蜡一次。满800元，送超值vip氮气补充卡一张，精美礼品一份（赠品送完为止）

三、凡我店会员，活动期间可享受精品7.5折优惠，一次性消费满380元可获取精美礼品一份。

## 汽车美容店优惠方案篇二

传统的门店在搞活动的时候，往往都是打折降价处理，消费者对于这套的营销已经见多了，他们也深知羊毛出在羊身上

的道理，所以对这类的营销已经没多大的兴趣。而此方案没有一处是靠打折来处理产品的。虽然最差的情况是支付50%，但是同样有利润产生，只是没有那么暴利，但是本着“有总比没有好”的原则，在惨淡的淡季，有利润就是王道！

## 分期式付款！

这样的营销方式，可以类比成分期式付款，因为很多消费者对于一下子掏出全款心理上有障碍，觉得不划算，分期式的付款，好比钝刀割肉，虽然一刀一刀慢，但是也能割下肉。一次性的付款虽然快，但是成交率却非常低，而且钱一下子的收进，消费者也会质疑门店会不会拖沓后续的服务。

## 3、“体验式”体验式销售！

这样的体验式销售，是在建立消费者的信心，是在明确的告诉消费者，我们的产品和服务原价值这么多钱，我们不会降价打折，我们这里可以体验式的消费，消费者觉得产品好，觉得服务好，你分期付款，你觉得不好，你可以停止支付后续的费用。

## 方案的执行

### 1、统筹规划

所谓的统筹规划，即各门店根据自己的实际情况，如员工工资及提成制度，套装的贩卖价格，店内的项目设置，当地的经济情况，自己的客户类型等，来设计更详尽的一个套餐表。这里澜泰提供通用型的一个套餐表，请自行根据实际情况修改使用。

### 2、宣传

对于此方案的宣传，澜泰公司提供宣传海报□dim传单等设计。

海报设计包括：镀膜镀晶的好处、车内空间空气净化的好处、发动机清洗和镀膜的好处、内饰的镀膜的好处、夏日活动主题等。传单的设计包括：个性化套餐卡的设计、此次“体验式”营销活动的介绍等。至于通知到客户，由门店自行去组织通知。

## 销售

销售是利润的来源，销售做的不到位，必然影响门店的业绩。对于此次活动，老板要将活动细则要传达到位，销售人员及技师都要熟知此活动的方方面面。

## 服务

因为此次的活动很重要一点是依赖服务的，服务做不好，必然导致后续的余款不能支付，为此，对于服务的标准要严格统一，一旦后面的服务做的不好，前面分期支付的款型的提成不予支付。

## 方案的风险评估和解决办法

客户出现最差支付情况，即仅支付一半款项。

解决办法：先问清楚客户不满意的原因，分析出是施工不符合流程造成效果不好，还是职工的服务态度不好。若是施工效果达不到要求，可以重新施工，体验效果这环节的钱就不收取。

## 客户后续的保养不来了

解决办法：先予以短信提醒，2次后电话提醒同时问清楚客户不来的原因，若是客户是不想再付钱来做后续保养，那保养就不做，但是继续提醒赠送的服务门店还是会履行诺言去做。

至此，方案已经完结，希望各门店能根据自己实际情况结合澜泰公司的支持，在夏日的淡季，能做出比往日更好的业绩！详细不明白的地方请咨询澜泰公司各区域负责人。

## 汽车美容店优惠方案篇三

- 1、扩大汽车美容店在当地的知名度及影响力；
- 2、树立汽车美容店品牌形象及知名度；
- 3、拉动当地市场提升销量、增加新客源；
- 4、提高消费者的忠诚度；

中秋国庆风暴，完美漆面护理体验——打造靓丽城市风景线

4月29日-5月1日

各zt汽车美容合作店

店内促销

（一）促销前准备工作：

2、选择当地专业性强并有影响力的媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。

广告内容包括：

（1）促销时间：

（2）促销目的：

（3）参与者所获的实惠；

(4) 促销店址、电话、联系人等。

6、活动物品的准备：

a□产品展示台；（在广告公司做泡沫板展示台）

c□漆面伤测试仪及漆面厚度显示器；（条件允许时）

d□如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券；

e□会员卡等各种优惠卡；

f□顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料；

g□畅销产品备足；

5、各汽车美容店的布置工作：

a□店内主要的宣传点均以本店的特色主打产品为主；

b□汽车美容店门口横幅活动主题，店内设“最佳亮度漆面”光荣榜；

c□挂汽球、吊旗、易拉宝以烘托活动气氛；

d□准备音响，放轻松欢快的音乐来渲染会场气氛；

e□在店内的橱窗或显示板上贴海报，突出本次活动的卖点。

6、会前沟通：在促销前一天店长要与汽车美容店的人员进行沟通，做到分工明确，责任到位，口径一致。

(二) 活动的工作人员岗位及职责：

## 1、人员配备及分工：

a□前台接待1-2名：主要负责顾客的接待及为其填写档案资料，维护店内次序；

b□汽车美容导购3名：主要进行顾客漆面问题的咨询、分析、解决和为其制定合理的漆面护理方案、销售本店利润大而且效果好的产品。

得力的导购3名：促销主力，尽所能销售产品。

c□店内汽车美容技师：为顾客提供漆面护理服务和产品介绍；

d□礼仪人员：根据各汽车美容店的实际情况，可安排几个礼仪小姐在门口，吸引路过的车主。

## 2、促销流程及政策：

1) 每天开始营业时，进店的前三十名顾客，每人可以获得车载香水一瓶；

### 2、营业中，陆续有顾客进店时

a□漆面检测仪器，免费漆面检测以及简单漆面护理，诊断车主的漆面问题，提供本店的汽车美容修复产品，对症下药，激发购买欲望。

### b□送礼品：

一次性消费580元以上（包括580元），赠送漆面护理蜡1瓶（可免费施工）

一次性消费280元以上（包括280元），赠送车载储物箱一个。

c□打折优惠：

一次性消费2000元享受7折优惠；

一次性消费1500元可享受7.5折优惠；

一次性消费1000元享受8折优惠；

一次性消费500元享受8.5折优惠。

d□老顾客带新顾客可享受优惠：

带7个新顾客每人至少消费800元可享受产品7折优惠，老顾客还可获得免费10次漆面护理。

e□1+1行动：1人消费可2人享受。

f□在客人较多，聚集一起的当口，可以搞抽奖掀起一轮销售高潮。中奖者送漆面保护膜试用装。

#### 汽车美容店活动方案4

好的计划是成功的一半。人们都说汽车后服务市场商机无限，真的是这样吗？如何踏入这一领域创业呢？这牵涉到经营模式和投资模式问题。模式决定效益，模式也能决定运营是否顺利，目前汽车美容服务业的入行模式有直接投资开店和加盟连锁两种模式，这两种模式各有利弊。个人直接投资：直接投资开店意味着一切都是由自己做主，在充分享受自由性的同时也要承受更大的压力和责任。首先是品牌要由自己创立、宣传和开拓。其次是技术培训、服务培训要亲自动手。第三是店内一切的运营活动如市场调查、进货、店面装饰设计等琐碎的事物都要靠自己熟悉。?加盟连锁：加盟连锁是赚钱比较快的模式。因为汽车后市场是一个处于上升期的市场，众多的投资者正准备进入这一行业，存在这种“赚钱

快”的机遇也就是赚市场准入的钱。目前连锁经营包括直营连锁、特许经营两种形式。

直营连锁是指连锁公司的店铺均由公司总部全资或控股开设，在总部的直接领导下统一经营。总部对店铺实施人、财、物及商流、物流、信息流等方面的统一管理。直营连锁作为大资本运作，具有连锁组织集中管理、分散销售的特点，充分发挥了规模效应。

特许经营是指特许者将自己所拥有的商标、商号、产品、专利和专有技术、经营模式等以特许经营合同的形式授予被特许者使用，被特许者按合同规定，在特许者统一的专业模式下从事经营活动，并向特许者支付相应的费用。由于特许企业的存在形式具有连锁经营统一形象、统一管理等基本特征，因此被称之为特许连锁。

汽车美容是特殊行业，所以在政策上对开店有所规定，必须在申请营业执照前由环保部门进行环境测评，没有环保许可证也就拿不到工商营业执照，这是进入汽车美容业最大的一道坎。在一些缺水和环保意识强的城市开设汽车美容店要遵循“三同时原则”，即环保工程与主体工程同时设计、同时施工、同时投入使用。由于我国各地的环保政策有较大差异，相关的办理手续和流程也存在较大差异，关于这方面的具体要求还得到当地的环保部门进行咨询，办理环保许可证。

作为零售业态，究竟有多少汽车美容企业和从业人员，目前，尚无权威的统计数据。但仅就一家汽车美容店而言，一般可提供就业岗位在3-7名左右。另据不完全统计，我国从事汽车维修、美容装饰的从业人员超过数十万人。

汽车美容店的对外营业时间取决于汽车美容店的地理位置和营运方式。一般而言，如果将店铺安置于大型商场或者购物中心，乃至繁华道路，营业时间一般设置12-13个小时，但也有一些汽车美容店为了满足不同客户的需求保持24小时营业。



(1) 选定经营场所开店前做得最多的事情，应该是市场调查，调查所在地其他同行的日常经营情况，经营档次和客流量还有经营项目是主要了解的内容。只有在充分了解了对手的情况后，才能更好的制定出自己的经营路线取长补短。

否则在日后应对环保检查将是一件很头痛的事情，甚至会影响到店铺能否被允许继续经营下去。

## (2) 开业手续的办理

个体工商户营业执照：

先到当地的工商所去核准个字号名称，（从事经营的地方）字号名称多起几个，因为有重名的你就没法用。《经过工商局核准的字号名称的有效期是自核准之日起半年以内有效》。

组织机构代码证：

准备好一寸照片3张，身份证复印件2张，房屋租赁合同复印件一份，及批准的字号名称核准书，即可办理营业执照。

办理工商税务登记：

拿着工商营业执照，持有关证件、资料，在工商注册或单位所在的区县。

## 汽车美容店优惠方案篇四

- (1) 高中以上, 两年以上同行业工作经;
- (3) 社会经验丰富, 独立处理解决问题的能力强;
- (4) 能制定较详细的近期目标及长期发展计划;

- (5) 能很好地协调员工之间的关系;
- (6) 对广告策划及市场营销有相当的认识;
- (7) 责任心强, 出现问题能主动承担责任并想办法解决;
- (8) 语言表达能力强, 能很好地与别人沟通;
- (9) 能严格执行经理工作指南.

(1) 高中以文化程度, 身高1.60米以上, 年龄25岁以下;

(2) 仪表端正, 口齿伶俐, 思维敏捷;

(3) 语言表达能力强, 善于与人沟通;

(4) 待人接物彬彬有礼, 不卑不亢;

(5) 理解能力强, 较易接受新鲜事物;

(6) 对汽车构造及美容护理有一定认识.

(1) 高中以上文化程度, 年龄40岁以下, 对汽车构造及维修保养有相当的认识;

(2) 头脑灵活, 理解能力强, 较易接受新鲜事物;

(3) 有一定的管理才能, 能正确处理协调属下员工的关系;

(4) 做事勤恳, 能吃苦耐劳;

(5) 语言表达能力强, 能有效地将自有知识传授给他人;

(6) 性格温和, 不急躁, 最好不吸烟.

加入汽车美容业可以有3种模式:a[]综合一站式美容包括洗车,但起点高花费时间精力多[]b[]专业店,只做单项冠军,但要选准项目[]c[]汽车用品专卖店,这种可以用做家纺用品、体育器材店的经营思维经营,其实等于销售商品,不是提供服务.

投资可多可少,看个人的经济实力.汽车美容店的初始投资的跨度较大,少的可以十万元,多的可达七八十万元以上,主要是房租、装修、初次进货、二到三个月的经营现金等费用.

\*择吉开店评估风险选址对开任何店的成败有很大的影响.一般来说,以下三种地方是开店比较理想的地址:

第一,大型住宅区.车主把车开回家后就可以找到专业人士把爱车打扮一新,不用走任何多余的冤枉路,这种本身就意味着提供了方便、省时的店自然就是一个招牌.

第二,加油站和汽修店附近.目前,很多汽车美容店就是开在加油站和汽修店旁边的'.车主在加油和“大修”的时候,就是车跑了很长一段路的时候,自然也是给车保养的时候.

第三,车流量比较大的公路附近

## 汽车美容店优惠方案篇五

汽车美容店特在10月26日至11月5日间开展以下优惠活动:

一、活动期间,凡在我店洗车的`顾客,均可凭我店赠送的洗车小票享受我们的优惠服务:

凭一张小票洗车可优惠5元凭两张小票洗车可免费一次。

二、活动期间,凡在我店一次性消费

满100元,送价值20元蜡洗一次。满300元,送价值60元打蜡

一次。满500元，送价值80元仪表清洁一次，120元打蜡一次。满800元，送超值vip氮气补充卡一张，精美礼品一份（赠品送完为止）

三、凡我店会员，活动期间可享受精品7.5折优惠，一次性消费满380元可获取精美礼品一份。

## 活动内容

- 1、活动期间成功注册本店vip会员（充值1980元）可获得精美礼品并享受折上折优惠（在下列优惠基础上再打8折优惠）
- 2、全场夏季凉垫7折特惠
- 3、极品封釉单次原价560元，活动期间单次280元特惠
- 4、极品镀膜单次原价980元，活动期间单次480元特惠
- 5、音响套装优惠促销