

2023年汽车美容促销活动广告语 汽车美容店活动方案(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

汽车美容促销活动广告语篇一

客户开发是指汽车美容店为吸引和保持客源而进行的一系列公关活动。稳定的客源是汽车美容店进行正常经营的前提，为此客户开发是汽车美容店的首要工作，也是一项最重要的工作。

(一)新客户开发

新客户是指以前没有在本店进店进行过汽车美容的客户，新顾客开发是美容店打败竞争对手和扩大经营规模的必然选择。新顾客的来源通常有两类：一类是新增汽车用户；另一类是从其他汽车美容店转移过来的客户。美容店应分别针对这两种客源采取适宜的一发策略。

1、利用开业优惠吸引客户

开发新客户对于新开的汽车美容店尤为重要，应充分利用开业的大好时机，采取各种优惠措施吸引客户。根据不同服务对象，其公关策略是：

(1)对于各级政府机关、团体及各种企事业单位的公务车，汽车美容店可以直接与公务车较多的单位联系，向他们发出参加开业酬宾的邀请函和临时贵宾卡，并规定凡在试营业期间和开业当天到美容店进行汽车美容养护的客人可以获得特别的优惠，并可获得有效期为1年以上的贵宾卡，邀请函中应注

明开业以后不再发放同等优惠和更优惠的消费卡，为了信守承诺，开业以后再次发放优惠卡时，优惠幅度应低于开业前发出的优惠卡，若优惠幅度高于开业前发出的优惠卡，应作出特别说明。

(2) 对于私家车一般通过直接向车主发放优惠卡和邀请函的方式，比如直接到居民住宅小区向居民投放优惠卡、邀请函，或到小区停车场将优惠卡、邀请函置于车上。也可以通过私车拥有率较高的单位向车主发放优惠卡、邀请函。

(3) 美容店还可以委托附近的加油站以发放小礼品的方式还将夹带优惠卡、邀请函，或派专人到繁华地段的商业区向过往行人散发优惠卡、邀请函。

2、利用汽车销售商争取新客户

抓信客源的关键是在消费者购习汽车时就使之成为本汽车美容店的客户。具体的策略是：美容店与当地主要的汽车销售商建立战略合作关系，汽车销售商每卖出了一辆汽车就送一张会员卡，并且可以在不定一定期限内享受一次免费或特别的优惠服务，从而最大限度地吸引新增汽车用户。

3、转移其他汽车美容店客户

将其他汽车美容店客户转到自己店，难度要大过吸引新增汽车用户。促使其他汽车美容店的客户转移到自己店需要做很多工作，付出的代价也很大。首先，应对当地其他汽车美容的服务情况、客户等有所了解，然后分析这些汽车美容店的不足及其客户的真实需求。同时加强自己店的服务和管理，保证其他汽车美容店的客户在自己店能够获得满意的服务。然后通过优惠活动、市场调查等与其他汽车美容店的客户进行接触，承诺只要这些客户用户其他汽车美容店发给的会员卡或优惠卡，就可以换取一张自己店的会员卡或优惠卡，并给予他们比原来常去的汽车美容店更多的优惠。

(二) 巩固老客户

巩固老客户对美容店的发展至关重要，因为只要留住全部老客户，美容店的业务量就只会增加不会减少。相反，如果老客户流失严重，一方面美容店为了开发新客户，要投入大量的资金，另一方面，流失老客户很可能把对美容店不好的影响传递给潜在消费者，从而增加了美容店开发新客户的难度。为此，美容店对老客户必须做好以下工作。

1、建立客户档案

汽车美容店应在日常经营记录的基础上做好客户资料档案，这即可以方便与客户联系，又能够准确地计算各种消费积分。美容店应制定客户积分卡和客户档案积分相结合的消费积分记录。如果消费者到美容店消费时没有携带积分卡，可以先在客户档案里记载，并附注未记入积分卡的信息，以后方便时再补记到积分卡上。对于客户的确认采取“认车”与“认人”并行的方式，只要有客户记录的人开车来消费，无论是曾经登记过的汽车，还是其他汽车，均可积分；同样，只要是曾经登记过的汽车来店消费，无论驾驶员是原来登记的客户还是其他人，均可积分，但上述积分能记入最初建立档案的那个客户的积分里。

2、加强联络与宣传

汽车美容店在对老客户非服务期间要做好联络和宣传工作。具体工作内容是每月向老客户投递宣传广告，介绍美容店的新增服务项目和各种优惠活动；每两个月与老客户进行一次电话交流，了解客户最近是否需要汽车美容养护服务，是否需要美容店帮助的其他事项；重要节日向老客户寄送贺卡等。

3、确保服务质量

优质的服务是巩固老顾客的重要保证。美国哈佛商业杂志发

表过一项研究报告指出：再次光监的顾客，可为企业带来25%——85%的利润，再吸引他们再来的因素中，首先是服务质量的好坏，其次是产品本身，最后才是价格。可见服务质量对巩固老顾客作用，为此汽车美容店各岗位员工都要做到热情服务，认真操作，确保质量。如果为客户提供的服务存在瑕疵，美容店应主动提出补救措施，并向客户赔礼道歉。

4、提供其他服务

汽车美容店在对客户做完汽车美容之后，应尽其可能为客户提供其他服务。主要工作内容有：了解美容养护的效果、客户的满意程度，提供技术指导、技术咨询服务，为客户解决技术上的难题，提供零配件和备用件的服务等。

第1篇：【篇1：汽车美容促销活动方案】很多汽车美容店都考虑做促销来吸引客户，确实促销是提升汽车美容店人气最快捷最有效的方法，但洗车人家.....

汽车美容促销活动广告语篇二

通过洗车质检，赠送现金券；结合微信宣传，开展评论送洗车，加强品牌宣传和客户消费。

一、活动主题

您来洗车，我送现金券和洗车券！

二、活动时间

2016年5月1日-5月7日

三、活动内容

(一)您来质检，我送现金券！

备注：每个车牌号仅限兑换1次，车主必须自己亲自质检，方可领用。

(二)您来转发，我送洗车券！

备注：每个微信号及每个人仅限兑换1次；同一个微友重复评论无效。

四、活动准备

- 1、在店前做好活动宣传海报或x展架，在柜台安排活动咨询员并设立咨询电话方便顾客咨询。
- 2、提前印制现金券和免费洗车券。
- 3、微信的宣传和推广。

汽车美容促销活动广告语篇三

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。

汽车美容促销活动广告语篇四

- 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。

汽车美容促销活动广告语篇五

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