

2023年空调活动策划方案(实用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

空调活动策划方案篇一

光棍啦，时尚购物全场无理由3折。

传播概念，以时尚光棍（推广所用文案，图片，包括页面制作都围绕这个概念）为传播切入点，利用各渠道对活动页面进行传播。

二、 策划案执行流程概括

1，_月11号-16号

进行推广所需的资料收集准备（包括微博帐号，旺旺号，推广所需的文案及图片素材等）

活动期间店铺客服推荐活动的话术

2，_月17号-31号

所有推广渠道开始推广微博，并且微博同步开始运营。

3， 11月1号-5号

微博开始新的有奖转发，参加活动的店铺开始上活动预告图，将流量跳转在微博。

上预告页面，进行分享有礼活动，分享本页面可获5元优惠券

4, 11月6号-11号

经过17天的论坛推广反馈数据，挑选出优质论坛进行软文直接推广页面。

各渠道推广宣传首页

三、光棍节活动产品规则

产品3折

11.1号开始悬挂活动banner

同意活动宝贝页关联其他店铺产品

页面规划

分享页面

收藏页面

光棍啦！淘宝时尚购物，全场3折扣！

活动期间天天秒杀专区

店铺首页连接

轮播广告区（如单品宣传，店铺活动宣传）

空调活动策划方案篇二

一、活动主题：

美的献礼、优惠到家

二、活动目的：

三、活动时间：12月25日-元月5日

四、活动地点：大庆市区各大商场

五、活动内容：

六、买赠方式：

七、兑现方式

2、本次活动，如发现有弄虚作假行为，销售公司将对该经销商进行假一赔十的处罚。

妥否？请领导批示！

空调活动策划方案篇三

一. 活动背景：

随着夏季的临近，车主开始频繁使用空调整冷，此时沉积在空调中的霉菌和病原体进入汽车内部，同时由于车内空间的密闭和狭小，是车主很容易能闻到空调口吹出的粉尘味和异味。汽车空调系统清洗作为4s店的深度养护项目之一，在此时能够更好的为车主解决这一问题。同时空调系统清洗也能大幅度提高售后产值和利润。为此我们特地为各4s量身打造名为“健康清凉过夏天”的空调系统清洗产品的促销活动。

二. 活动目的：

1. 回馈各4s店长期以来的支持

2. 提高进站台次
3. 培养车主的空调养护意识
4. 培养车主对4s的忠诚度
5. 增强4s工作人员对于空调系统养护的销售和操作专业性
6. 提高空调系统清洗产品的销量。
7. 完成夏季产品的促销，提升售后产值和利润

三. 活动时间:

4月-----6月

四. 活动针对人群:

1. 车主
2. 售后服务顾问
3. 售后维修师傅

五. 活动内容

1. 针对车主

a.汽车空调内部免费ct检测。

活动期间所有到店车主都可享受对汽车空调系统内部内窥镜ct检测, 并为客户打印出照片, 给出维修养护建议。

b.做汽车空调深度养护赠送汽车内饰杀菌一次

汽车内饰杀菌采用专业机器，药液汽化为雾状在汽车内部翻滚流动，对座垫上和脚垫上附着的烟味，食物味，霉味，甲醛等异味细菌进行中和祛除。

c.每天第一名预约来店客户免费享受汽车内饰桑拿杀菌一次

d.抽奖活动

到店消费空调系统养护的客户均可获得一次抽奖机会，奖品设置为一等奖2名价值200元的礼品，二等奖5名价值100元的礼品，三等奖20名价值50元礼品，参与奖若干名价值20元礼品。整体中奖几率设置为50%。（礼品包括车用吸尘器，打气泵，变速箱系统套餐，转向系统套餐，水箱系统套餐，燃油添加剂，车用恒温水杯，车用安全锤，车用牵引带，汽车装饰公仔，车用反光尾贴，汽车挂饰等一系列车用小装饰）。

2. 针对服务顾问

a.按实际销量分阶梯提成

销量达到50瓶以上提成3元/每瓶，到达80瓶以上提成5元/每瓶，达到100瓶以上8元/瓶，达到120瓶以上10元/瓶。

b.评出销量123名进行奖励

按照服务顾问销量确定排名，第一名奖金300元，第二名奖金200元，第三名奖金100元。

c.以一瓶为一个积分，积分换奖品

3. 针对工人师傅

a.凡使用一套产品均赠送手套一双

b.工人销售同样可以计算积分

六. 活动实施:

1. 活动开始之前由我公司负责人与各站负责人沟通确定活动策划书活动内容，并在活动开始一星期前回执活动策划书于市场部。
2. 市场部根据具体4s站活动要求准备活动所需的广告支持和礼品支持。
3. 活动期间由我公司提供驻站代表随时跟进活动期间的各个细节。
4. 活动结束后由驻站代表提供活动期间的销量，进站台次等数据，反应活动效果的活动总结交予各站负责人。

六. 活动物料

1. 空调系统易拉宝一副
2. 促销活动易拉宝一副
3. 空调系统台卡五副
4. 封装活动方案两本
5. 活动总结两份
6. 活动所需促销礼品(详见礼品单)

七. 活动费用:

1. 各区域负责人预算

空调活动策划方案篇四

空调对于夏天来说简直是生活必需品，在夏天，商家就会抓住这个机会进行空调的促销活动。下面是本站小编为你整理的空调的促销活动方案范文，希望对你有帮助！

一、活动主题：

美的献礼、优惠到家

二、活动目的：

三、活动时间：12月25日-元月5日

四、活动地点：大庆市区各大商场

五、活动内容：

六、买赠方式：

七、兑现方式

2、本次活动，如发现有弄虚作假行为，销售公司将对该经销商进行假一赔十的处罚。

妥否？请领导批示！

一. 活动背景：

随着夏季的临近，车主开始频繁使用空调整冷，此时沉积在空调中的霉菌和病原体进入汽车内部，同时由于车内空间的密闭和狭小，是车主很容易能闻到空调口吹出的粉尘味和异味。汽车空调系统清洗作为4s店的深度养护项目之一，在此时能够更好的为车主解决这一问题。同时空调系统清

洗也能大幅度提高售后产值和利润。为此我们特地为各4s量身打造名为“健康清凉过夏天”的空调系统清洗产品的促销活动。

二. 活动目的:

1. 回馈各4s店长期以来的支持
2. 提高进站台次
3. 培养车主的空调养护意识
4. 培养车主对4s的忠诚度
5. 增强4s工作人员对于空调系统养护的销售和操作专业性
6. 提高空调系统清洗产品的销量。
7. 完成夏季产品的促销，提升售后产值和利润

三. 活动时间:

4月-----6月

四. 活动针对人群:

1. 车主
2. 售后服务顾问
3. 售后维修师傅

五. 活动内容

1. 针对车主

a.汽车空调内部免费ct检测。

活动期间所有到店车主都可享受对汽车空调系统内部内窥镜ct检测, 并为客户打印出照片, 给出维修养护建议。

b.做汽车空调深度养护赠送汽车内饰杀菌一次

汽车内饰杀菌采用专业机器, 药液汽化为雾状在汽车内部翻滚流动, 对座垫上和脚垫上附着的烟味, 食物味, 霉味, 甲醛等异味细菌进行中和祛除。

c.每天第一名预约来店客户免费享受汽车内饰桑拿杀菌一次

d.抽奖活动

到店消费空调系统养护的客户均可获得一次抽奖机会, 奖品设置为一等奖2名价值200元的礼品, 二等奖5名价值100元的礼品, 三等奖20名价值50元礼品, 参与奖若干名价值20元礼品。整体中奖几率设置为50%。(礼品包括车用吸尘器, 打气泵, 变速箱系统套餐, 转向系统套餐, 水箱系统套餐, 燃油添加剂, 车用恒温水杯, 车用安全锤, 车用牵引带, 汽车装饰公仔, 车用反光尾贴, 汽车挂饰等一系列车用小装饰)。

2. 针对服务顾问

a.按实际销量分阶梯提成

销量达到50瓶以上提成3元/每瓶, 到达80瓶以上提成5元/每瓶, 达到100瓶以上8元/瓶, 达到120瓶以上10元/瓶。

b.评出销量123名进行奖励

按照服务顾问销量确定排名, 第一名奖金300元, 第二名奖金200元, 第三名奖金100元。

c.以一瓶为一个积分,积分换奖品

3. 针对工人师傅

a.凡使用一套产品均赠送手套一双

b.工人销售同样可以计算积分

六. 活动实施:

1. 活动开始之前由我公司负责人与各站负责人沟通确定活动策划书活动内容,并在活动开始一星期前回执活动策划书于市场部。

2. 市场部根据具体4s站活动要求准备活动所需的广告支持和礼品支持。

3. 活动期间由我公司提供驻站代表随时跟进活动期间的各个细节。

4. 活动结束后由驻站代表提供活动期间的销量,进站台次等数据,反应活动效果的活动总结交予各站负责人。

六. 活动物料

1. 空调系统易拉宝一副

2. 促销活动易拉宝一副

3. 空调系统台卡五副

4. 封装活动方案两本

5. 活动总结两份

6. 活动所需促销礼品(详见礼品单)

七. 活动费用:

1. 各区域负责人预算

共2页，当前第1页12

空调活动策划方案篇五

201x年12月到20xx年2月是一个充满喜庆的年度，通过圣诞节元旦节春节期间，以特卖的活动方式最低的折扣增加日月光中心广场人气，吸引客流，在迎圣诞庆元旦期间推出节日气氛，带动商场商家提高的销售业绩。充分营造良好的购物环境。为商场填补现尚未签约的商铺空间。增加整体商业项目兴奋点。适当引进目标合作商家，为今后的招商留空间。

二、活动主题

“迎圣诞庆元旦大型品牌特卖会

三、活动时间

201x年 12月9日—20xx年2月1日

四、活动场地

活动场地一，日月光购物广场b1长廊中区

活动场地二，日月光购物广场b1长廊西区

五、活动面积

活动面积约670平米

六、活动方案

1特卖区域规划

日月光购物广场b1楼长廊区域约670平米主要以国内国外品牌为主流，突出面向周边商务楼社区阶层，引领时尚休闲新生活。

分男装区域，女装区域，箱包区域，鞋类区域，运动休闲区域，童装区域，家纺区域，饰品杂货区域等。其价格将低于市场价，在这里你可以因合理的价格买到你称心如意的商品。

2参与规格：

国内外品牌男装，女装，运动休闲装，皮具鞋类，床上用品，儿童用品等。

七、招商要求

- 1、流行服饰品牌
- 2、具备三证或代理授权
- 3、存货或备货充足
- 4、折扣让利

结算 展会结束后7个工作日后结算

八、宣传方案

一）。现场布置

- 1、 广场主要出入口地铁口广场设置明显的路标指示标示及大型横幅宣传。

2. 特卖会大型展架周围以醒目的横幅，大型宣传海报加强热烈现场销售气氛。

3、各商家以打折库存突出特卖抢购氛围。

二) 媒体宣传

1、卖场正门口，即9号线轻轨正门出口处特卖广告牌，展区内各种宣传氛围。

5、收银条累计购物满300元即送礼一份。

九、安全卫生保障措施

一) 特卖区域治安安全；

1、统一收银处配备定点保安提供安全保障。

2、商品货物安全管理，并有专人看管。

3、每天安排保安值班，确保商品货物安全。

二) 环境卫生

1、特卖会现场，严禁所以商家现场吃饭抽烟等。

2、有专门清洁人员随时清理现场，以保持现场清洁卫生。

十。活动性质

本活动由各地区商家参加本次服饰特卖会，提高双方积极性，以公正。公平。守信的态度。诚恳对待客户。