

汽车促销活动方案表 汽车促销活动方案(汇总7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

汽车促销活动方案表篇一

十月一日是一年一度的国庆节，是纪念新中国的成立的日子，一汽大众奥迪x汽车销售服务有限公司在这充满纪念意义的日子里，开展“奥迪迎国庆，好礼送不停”的国庆节奥迪车大优惠的活动。

传扬奥迪车“突破科技，启迪未来”的品牌理念，将奥迪车的“动感、进取、尊贵”的品牌价值深入人心，从而提高销售量，增加营业额。

20xx年10月1日——20xx年10月7日

x各大奥迪汽车销售服务有限公司

1、明星代言突价值

(1) 动感

运动，最能体现出动感的节奏。我们将邀请李英健为奥迪的“运动”理念做代言，他和品牌形象如出一辙。我们有信心其代言有助于传递奥迪的品牌形象，为品牌注入新动力，并燃起奥迪车迷、赛车迷以及爱车之人对奥迪品牌的热情。

(2) 进取

积极向上，最能体现进取的特征。我们将邀请朗朗为奥迪的“进取”理念做代言，他对音乐积极向上的态度最能体现出奥迪“进取”的这一品牌价值。还有一个原因，朗朗在世界上都有较为深远的影响力，能带动全世界对奥迪的热情。

(3) 尊贵

大气，优雅，是尊贵的最好体现。我们将邀请著名影星张曼玉作为“尊贵”这一品牌价值的代言人。突出奥迪优雅的品质，不仅男人可以开，女人也可以。不仅如此，女人也能体现出奥迪的品质。

2、五重好礼大相送

(1) 一重好礼

活动期间，订购奥迪任意车型都可获得电视机一台。

活动期间，订购奥迪任意车型都可获得车辆交通强制险一份。

(2) 二重好礼

奥迪专属国庆特价精选车辆。

奥迪q7高功率专享型厂家指导价1347000，国庆专享特价8折优惠购车。奥迪ttcoupe型厂家指导价519000，国庆专享特价8折优惠购车。

奥迪a8l高功率舒适型厂家指导价1158800，国庆专享特价8.2折优惠购车。

(3) 三重好礼

奥迪a6l现金最高直降7万元，置换旧机动车订购a6l还能获得

价值12000元车辆商业险。

奥迪a4l特装车最高直降3万元，置换旧机动车订购a4l还能获得价值8000元车辆商业险。

奥迪q5最高直降2.8万元，置换旧机动车订购q5还能获赠一年银质延保。全新进口奥迪q3最高直降2万元。

(4) 四重好礼

活动期间，来店咨询、置换旧机动车可获得价值1000元的车辆置换代金券。

(5) 五重好礼

活动期间，来店赏车试驾就有机会抽取精美奥迪tt汽车模型。

1、苏州电视广播连续播放三天。

2、各大广场广告银屏连续播放三天。

3、在体育广场车展2天。

1、10月1日国庆节当日，只要拨打奥之旅活动报名电话，您就能参加在奥之旅展厅举行的“赏车、试车，奥之旅品鉴团购会”，届时我店还会推出让您心动的奥迪a4l□a6l和q5三款车型的国庆节团购政策。

2、我们还将免费为您的车保养一次。

汽车促销活动方案表篇二

以xx汽车为主体，整合公司多项业务内容，协调公司下属各单位，采用灵活有趣、富有创意的.多种宣传方式，达到增加

销售量、扩大xx汽车影响力及知名度、提高明晨商贸品牌价值的最终目的。

首付xx元分期付款低价格大空间xx汽车贷回家

20xx年(具体选定)

大空间低油耗首付xxxx汽车贷回家

1、26个乡镇醒目位置悬挂活动主题26条横幅双面或张贴活动海报100cm-75cm喷绘52张(交广告公司处理)

预算：条幅约3600元喷绘约600元

预算：约1500元--4000元

3、活动宣传单发约3-6万份

预算：约4500元

所需人员：约2人

4、汽车游街，以本店其中新车或租借(2-4辆)与修理厂皮卡车(2辆)组成，新车居中，皮卡做为广告车一前一后。(如图展示)

(1)用kt板及广告写真纸制作xx汽车标志，置于第一辆皮卡广告车上，车身周围张贴广告主题内容，后厢敲锣打鼓。

所需人员：司机6名，敲锣打鼓2-3人。

敲锣打鼓约150元/天皮卡租金约180元/天

5、县城中心广场活动：

(1)xx汽车展示，邀请美女车模，汽车宣传单发放。

(2)租借2-3辆xx汽车，举行汽车障碍挑战赛、慢行挑战赛，参与即有奖品。

所需人员：车模2-4人，汽车比赛裁判1-2人，宣传台、销售、礼品发放2人

预算：活动展台美女车模

6、向外拓展宣传，辐射周边范围，德保县、那坡县活动内容可如上1-5点或相对减少。

在兼顾成本的情况下，结合酒店与修理厂内容：

3、现场订车后分期付款赠送，如座垫、脚垫、6月洗车卡、加油卡200元或其他；

5、汽车比赛礼品赠送：洗车体验卡、挂历、台历、过年吉祥物或其他。

汽车促销活动方案表篇三

针对客户：追求轻松、时尚、品位消费需求，体验生活真谛，突出个性品位。(雪佛蓝spark)[]追求高效益，强动力，低风险消费需求。(五菱微车)

针对公司：了解消费者心理，看清市场需求，树立信心，力创佳绩，提升品牌形象。

针对行业：不可低估其他品牌竞争，认清品牌定位和产品功能价值，不能落后。

汽车促销活动方案表篇四

除了以上介绍的四点之外，市场开发与营销还可以通过价格折扣、发放优惠券、附送礼品、免费送货、积分促销等方式进行。

当然，这些策略对于新开业的小型汽车美容店来说或者成本太高而难以实现，还可能过于复杂而不便操作。

“汽车就像人一样需要呵护，也需要装饰，”一位有车族这样说。为爱车装饰各种不同风格的饰品，让汽车成为自己一个舒适的“流动的家”，逐渐成为车主的必然选择。“个性消费”带给投资者们全新的商机——“汽车美容”业。

利润丰厚市场巨大“一部10多万元的车，按10年使用期限，每年3万公里行程计算，每年需要用于车辆清洁、保养和维护的费用在3000元以上，对于中高档车，各项费用还将超过这个数字，可以说，作为汽车市场的一块，美容和养护的前景不错，”顺德一位汽车美容店负责人这样介绍。有统计数据表明，目前我国汽车的保有量达1700万辆。在上海等大中城市，私家车的占有率已达12%，并且每年以20%的速度增长。业内人士分析，未来20年内，中国将成为全球第一大汽车市场。目前我国60%以上的私人高档汽车车主有给汽车做外部美容养护的习惯；30%以上的私人低档车车主开始形成了给汽车做美容养护的观念；30%以上的公用高档汽车定时进行外部美容养护；50%以上的私车车主愿意在掌握基本技术的情况下自己进行汽车美容和养护。仅广州市20xx年的汽车保有量已达到62万辆之多。按照80%以上的私车车主为汽车美容护养、一辆车3000元来计算，广州市场上的汽车美容行业整体就将超过10个亿。据业内人士分析，庞大的市场需求为城市的汽车美容店提供了较大的获利空间。

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。此外，专家提醒，虽然汽车美容业有着很广阔的发展空间，但它所面临的竞争也日益激烈。)随着我国的进一步开放，外资全面进入中国汽车维修业的日子也正在迫近。因此，我国汽车美容业将逐渐陷入一种非常尴尬的境地。汽车美容概念的引进在我国不过短短十几年的时间，而真正有市场需求更是近几年才开始显现。对于前期投资者来说，可能挖到了汽车美容业的金矿，而后来者成功的概率就要打折扣。

两大计划投资宝典a计划——经济型投资。投资金额：20万元左右。经营面积：30到50平方米。工作人员：5到8人。投资项目：汽车美容及装潢。投资经验：汽车美容及装潢相对于汽修来说，比较容易经营，投资金额也不会太大，装潢产品和美容产品通过代销方式进行经营，可以省去许多前期投入，资金介入量相对较小。资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在9到10个月之间。投资风险：对于这样的经营项目来说，风险的隐患只是存在于经营者的经营理念，大众化市场虽然众口难调，但是有量的基础，经营过程中风险值较低。利润空间：毛利率在30%左右，经营得当的话，其中的净利润一块可以有所增长。

b计划——实用型投资。投资金额：50万元左右。经营面积：100平方米左右。工作人员：8到10人。投资项目：汽车装潢及汽车日常保养。投资经验：汽车装潢及日常的保养维护相对比较容易经营，同时装潢及保养设备的投资金额也不会太大，装潢产品可以通过代销方式进行经营，可以省去许多前

期投入，机器设备前期的投入只是汽车校验检测设备，因此资金介入量不大。经营要求：操作人员须具备一定的汽车专业知识。资金运作：从目前的情况来看，资金的回笼期在10个月左右。投资风险：对于这样的经营项目来说，风险的隐患只是存在于操作人员的专业水平上，大众化市场虽然众口难调，但是有量的基础，经营过程中风险值较低。利润空间：毛利率在30%左右。

汽车促销活动方案表篇五

活动时间□xxxx年8月22日—23日

活动地点：淄博唯达长齐汽车销售公司(待定)

活动主题：七夕中国情人节

活动名称：全城热恋□hold住爱情

活动促销车型：捷达、新速腾、迈腾

活动适宜人群：单身男女、情侣、夫妻

当今现在的白领男女以及时尚青年，在现在的这个社会已经成为了主体，而他们对购车的需求也逐渐增加，在选择自己爱车的同时，更注重了对汽车的品牌以及质量问题。一汽大众为汽车行业中的者，为更多不同阶段以及不同需求层次的顾客开发出许多车型，更适合现如今人们的需求。

在这个中国传统而又神秘的节日“七夕”里，举办本次一汽大众指定车型促销活动，让那些想购车的年轻朋友找到了动力，让那些还没有购车欲望的朋友激起了希望！

因此我们便在此背景下推出我们的七夕活动策划，以求能够造成一定的轰动效应。

- 1、通过此次活动，扩大唯达长齐汽车销售公司在淄博地区的影响力。
- 2、通过本次活动让现代年轻人更了解一汽大众汽车理念，更了解中国传统节日，做到淄博汽车行业里的佼佼者。
- 3、通过此次活动造成一定的轰动效应，通过各媒体的宣传，扩大本公司在淄博的社会影响力，扩大更为广泛的宣传渠道。
- 4、通过活动聚集人气，激发顾客产生购车欲望，从而把产品卖出去，使商家达到“只出一分钱，获得百分利”的市场效应。

淄博唯达长齐汽车销售公司是山东地区的一家以销售一汽大众品牌的汽车销售公司，主营车型包括：速腾、捷达、迈腾、宝来、高尔夫、高尔夫gti□一汽大众cc□唯达长齐一直以推广一汽大众品牌车型和品牌文化为己任。

1、爱情大放送

凡在活动当天到淄博唯达长齐汽车销售公司展厅参加活动的顾客，我们都会送上一份精美的“爱情大礼包”（内容待定），礼包发送按照单身，情侣，夫妻来发放，内容不一。情侣：情侣衫，情侣杯，情侣手机外壳等；夫妻：夫妻枕，夫妻夏凉被等；单身：单身杯，单身t恤等。

2、购车打折再优惠

在促销活动日期内，预定或者现场购买本次活动促销的车型，可参加“幸福百宝箱”抽奖活动，奖项可获得价值3000元购车优惠现金券一张！

(待定)奖品设置：

一等奖1名，价值3000元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!只限于迈腾车型!

二等奖2名，价值xx00元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!只限于新速腾车型!

三等奖3名，价值1000元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!只限于捷达车型!

恩爱奖5名，价值512元“汽车保养套餐”券一张，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!

幸福奖10名，获得“车饰精美礼包”一份，可到店领取，不可兑换现金!不可用于商业交易!

3、玫瑰玫瑰我爱你

当顾客走进活动现场门口时，工作人员会送上一束靓丽的玫瑰，并说上一句甜蜜的祝福语，让顾客心里对本次活动的服务给予满分!

4、爱情大声喊出来(互动)

邀请现场台下的男生或女生，鼓励大胆向心爱的人表白或者求婚，将自己的爱与所有人分享，如果被告白或求婚的人在现场，并接受告白和求婚，主办方会送出“捷达大礼包”一份。(礼包内容待定)

5、爱情传递(互动小游戏)

邀请现场台下的情侣夫妻，为一个组合进行游戏比赛。选手利用现有的三块地毯，以传递的形式使两个人共同到达所规定的地点，用时最短的一对组合，则为获胜，获胜的组合可获得主办方送上的“迈腾礼包”一份。(礼包内容待定)

6、爱情星光大道

当一对对情侣走在我们“爱情星光大道”上的时候，就仿佛走在颁奖礼的红毯之上，享受级别的待遇，在幸福和浪漫中走进我们活动现场的展厅。

7、爱情签名墙

当一对对情侣走进活动展厅，在“爱情签名墙”写上彼此的姓名，用一颗红色的心把两个人套在一起！祝愿他们彼此幸福美满。

8、爱情百老汇(开场)

展厅里动感的音乐，舞台上奔放的舞蹈，让顾客有种走进一个盛大时尚派对一般，在音乐的海洋中，顾客可以随意体验本次活动展销的车型。

9、爱情许愿车

在当天活动开始之前或者活动中，填写“爱情卡片”（注明以及联系方式）并贴在“爱情车”上的顾客，可以再活动结尾时，主持人会随机从“爱情车”上选取10张“爱情卡片”并公布出来，被公布到的顾客可以活动两张价值50元的全球通3d电影票一张（待定），如果公布的顾客不在现场，则需要主持人从新再从“爱情车”上选取！

10、爱情公共墙

在活动现场准备一台投影仪和一台可以上网的笔记本用来操作，现场的观众可以根据公共墙上提示的内容，发送短息至xxxxx发表自己的“爱情宣言”以及单身男女的邂逅。该技术公共墙主页提供。

1、热场

通过劲爆的音乐和车模的展示，吸引店内正在看车的情侣以及其他顾客，为现场活动增加人气，更容易发掘其中的潜在顾客！

2、开场

开场音乐：《因为爱情》歌手演唱，主持人介绍本次活动的相关内容以及活动中的奖品和游戏等，更容易吸引路人的眼球，同时中间穿插着产品的介绍！

3、游戏

在之前的歌手演唱之后可是两个活动小游戏，在游戏过程中促进情侣之间的感情，让公司的形象更容易被接受！在游戏过程中，主持人应随时找准时机再次介绍活动的内容以及促销内容和产品的相关内容！

4、试乘

在表演之后可根据现场秩序，安排拥有购车欲望的顾客进行“新车试乘”环节，在顾客试乘的过程中，主持人采访顾客试乘的感受。

1、网络宣传

淄博车友会公共主页等

2、平面宣传

淄博晨报、淄博车友会杂志、淄博美图生活杂志等

3、声宣传

淄博人民电台广播fm92.6

媒体：

支持：

活动主办方：淄博唯达长齐汽车销售公司

活动承办方：淄博众视文化传播文化有限公司

活动协办方：

活动赞助商：淄博全球通电影城(待定)

汽车促销活动方案表篇六

（一）活动概况：

1、活动背景：

爱美是女人的天性！

每个女人都希望自己能永远的年轻与漂亮。

美丽不是专利与独享的，是需要大家共同拥有与分享的。

赠人玫瑰，手留余香。你给了别人美丽，自己也会变得美丽。

碧波水护肤品就是把美丽送给你！也希望你能给你的朋友与家人带来美丽。

2、活动名称

美丽新佳人

3、活动主题：美丽之行不再是一件漫长与等待的事！

4、活动方：波碧水一荷泽店铺。

5、活动网址：具体就是10套产品和20贴面膜做一个活动，21天之后配合面膜效果就可以验证一个美丽新佳人出现了。

此次活动的人员仅限10名。若是您符合我们的条件，也正好看到我们的消息，那么就赶快报名吧！报名请在下现跟贴。请留下您的联系方式与姓名。会有我们的专门的工作人叫与您进行下一步的联系。（还需要提供一张您皮肤肤质的照片，如若觉得在此不方便上传的话，我们可以通过其他方式来了解您的皮肤状况）

（二）活动具体内容：确定具体的人员。

1、报名需提交一张现在可以清晰看到皮肤肤质的照片，进行初步资料的登记。以做前后对照图的比照。

2、参与活动人员为10人，报名采取按报名前后顺序进行登记。报名人员的信息确定保密，不外泄。

3、符合条件的参与活动人员需认真填写一份报名表格。（在线填写）

包括姓名、年龄、生日（以查明是否是水平座）以及活动需知：如何具体地使用方法及约定日期进行反馈的时间。

4、确定人员名单，告之活动的具体情况，承诺认真参与，约定如何取货（可选自取，也可选择快递：费用由对方承担）

5、在活动前签给活动参与承诺书：要信息真实、内容真实，详细按照试用装明进行使用。我们有权对顾客提交的照片进行统一管理。

- 6、必须保证每周提供一次产品使用过程中具体的感觉与对比照。
- 7、对于使用产品中出现的反应与问题时进行反应与沟通，我们会及时的解答与解决。
- 8、保证每位顾客的手机畅通，以便我们在活动中可以与顾客因问题可以联系的。
- 9、对于没有参与上我们顾客的报名者，也需要详细记录与保留方式与信息，我们可以告之顾客：在以后的活动时，可以优先考虑这些报名者，并可在现有的活动中，享有一个优惠（这个可以由店家自己决定）此目的是让更多的人对本店的其他的商品进行了解，并将一些新品进行推销。
- 10、对于报了名却因个人原因退出的参与报名的人员，我们会自行安排其他的替代者，名额不进行保留。

（三）时间安排：待定

（四）活动中注意的问题：活动中，预防活动中只是想着拿试用装但对活动本身并不感觉兴趣的人员，所以一定要参与人员上传自己肤质情况照片并在册登记，符合条件者才可认可为参加人员。提前告之活动中，做为试用装的参与者需要做的具体事情：按照说明使用，并与试用装人员达成一个承诺性的约定。并保证约定如约时进行。一定要让参与此活动的人前期对自己在参与过程中所需要做的具体的事情详细告之。然后再确定是否符合领取试用装人员！

（五）活动后期操作与监督：建立参与人员的档案与联系方式。并对参与人员的情况进行详细的登记与记录。保证人有电话，前后对比照片。对活动过程是一直按照约定配合监督的顾客进行随时进行关注与沟通。记录每次通话内容，对发生的问题与情况及时解决，目标培养长期稳定的顾客群体。对于没有按照约定配合与上传照片的顾客，及时打电话进行

沟通了解发生了什么情况，提醒之前约定，督促着顾客帮助我们完成这个活动。并对这些顾客的信息进行有类别的记录。对于信誉不好的顾客我们采取下次活动拒绝再参与活动的权力。并把这个可能出现的后果告之顾客，以后这种试用装参与的顾客，积极配合的，会成为我们长期的新品试用装的稳定人员。对于无法积极配合的人员，将以后不再享有此权力。详细保留每次活动参与人员的情况与出现的问题，不断的积累活动的经验。而且这也是维持稳定顾客的一个基本信息的掌握。

汽车促销活动方案表篇七

鉴于今年本地持续的高温多雨等恶劣天气较多！车辆在使用过程中，轮胎长期处于如此复杂和苛刻的条件下，加速了轮胎的老化及磨损.众所周知轮胎在车辆行驶过程中对安全而言有着决定性的作用！但往往我们广大的车主朋友对轮胎的认识却存在很多误区，只是一贯的认为只要轮胎不漏气就没有问题可以继续的使用.为了让广大车主朋友重视轮胎的使用，改变对4s店轮胎销售价格较高的看法同时增加售后维修回厂台次，提升售后维修产值及客户满意度，特形成此方案.

“安全行万里，轮胎必重视” 轮胎优惠促销月

1. 提升轮胎销量，提高售后维修产值
2. 提高进厂台次带动增加售后附带维修
3. 提升客户忠诚度及归属感

8月1日- 8月31日

活动期间所有入厂维修车辆

及asa在接待过程中，应特别关注客户轮胎使用情况并向维修

客户讲解活动内容；

3. 促销方案：

活动期内凡在我店保养或维修车辆均可尊享以下优惠项目

a.均可获赠免费清洗散热系统

b.均可获赠免费检测空调系统

c.均可获赠免费四轮加氮气

d.在我店更换轮胎的客户，可在轮胎原价基础上每条优惠减免60元

5. 由配件部提供各业务人员轮胎销量数据，每星期统计后群发飞秋；

1. 客服部负责整理相关客户资料（8月份到期需保养维修客户）群发活动邀约短信

2. 市场部负责设计制作相关横幅；易拉宝；立牌等宣传单张资料

3. 组织车间及前台接待人员召开活动动员会议