

# 最新汽车小区活动策划方案 汽车活动策划方案(实用6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。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 汽车小区活动策划方案篇一

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，一汽大众奥迪特许苏州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

苏州各大奥迪汽车销售服务有限公司

### (一)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。

### (二)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。

## 汽车小区活动策划方案篇二

奇瑞汽车有限公司于由5家安徽地方国有投资公司投资17.52

亿元注册成立，193月18日开工建设，12月18日，第一辆奇瑞轿车下线。8月22日，奇瑞公司第100万辆汽车下线，标志着奇瑞已经实现了通过自主创新打造自主品牌的第一阶段目标，正朝着通过开放创新打造自主国际名牌的新目标迈进。

奇瑞汽车销售30.52万辆，比增长61.5%；20销售38.1万辆，比20增长24.8%。年，奇瑞汽车出口11.98万辆，海外市场再次实现翻番，销量增加了132%，轿车出口量连续五年居中国第一。

奇瑞公司自成立以来，一直坚持发扬自立自强、创新创业的精神，坚持以，聚集优秀人力资本，追求世界领先技术，拥有自主知识产权，打造国际知名品牌，开拓全球汽车市场，跻身汽车列强之林为奋斗目标，在激烈的市场竞争中，不断增强核心竞争力，经过来的跨越式发展，奇瑞公司已拥有整车、发动机及部分关键零部件的自主研发能力、自主知识产权和核心技术，目前已成为我国最大的自主品牌乘用车研发、生产、销售、出口企业，为应对更为残酷的竞争和更快发展奠定了一定的基础。

## 春节style衣食住行玩

位，具备年产整车65万辆、发动机40万台和变速箱30万套的生产能力。现已投放市场的整车有qq3□qq6□a1□瑞麒2、旗云、开瑞3□a5□瑞虎3、东方之子、东方之子cross等十个系列数十款产品。截至2007年底，奇瑞公司拥有员工2.5万人，总资产达到220多亿元。

作为立志创自主品牌的奇瑞公司，早在产品上市之初，就确立了，‘顾客满意’是公司永恒的宗旨，为顾客提供‘零缺陷’的产品和周到服务是公司每位员工始终不渝的奋斗目标’的质量方针，并于2月顺利通过iso9001国际质量体系认证。10月，公司又在国内同行业率先通过了德国莱茵公司iso/ts16949质量管理体系认证。质量上的常抓不懈，使奇

瑞汽车在各类国际国内检测中全部达标，并荣获由国家人事部、国家质量监督检验检疫总局联合授予的，全国质量工作先进集体‘称号和我国权威部门信用评定的最高等级，中国21315质量信用aaa等级‘企业称号。

奇瑞公司从发展初期就注重开拓国际国内两个市场，本着，无内不稳，无外不强，以外促内，形式灵活‘的原则，积极实施，走出去‘战略，成为我国第一个将整车□ckd散件、发动机以及整车制造技术和装备出口至国外的轿车企业。年实现整车出口突破5万辆，并被国家商务部、发改委联合认定为首批，国家汽车整车出口基地企业‘。目前奇瑞已向全球60余个国家和地区出口产品，轿车出口量连续5年稳居中国第一。

2007年，奇瑞还先后与美国量子、克莱斯勒、意大利菲亚特等企业建立合作合资关系，开创了中国汽车工业跨国合作的新阶段。

### 汽车小区活动策划方案篇三

通过此次开业庆典活动的`实施，扩大在全国的经营范围，增强企业实力。同时扩大广博汽车在四川地区的影响力和知名度，增加客户对广博汽车的认同度和美誉度。建立企业及政府领导对四川企业在川经营和发展的坚定信心，增强上海大众汽车有限公司对四川企业在川经营和发展的决心，促进沿海地区城市和内陆城市的发展与交流。开业庆典中通过各种活动来表达上海大众、和四川广博所倡导的汽车文化与企业理念；使其在四川地区迅速提高自己品牌形象，同时以创立合理且极具亲和力和文化特色内涵的增值服务，缔造成都本土时尚汽车生活方式来进一步拓展目标群体市场。

：广阔天地、博大精深活动

□20xx年11月15日12月8日

机场路汽车4s店

：成都人民广播电台交通频道

：天虎网活动内容：

调查文卷赢polo

2. 开业庆典抽大奖

3. 时尚、行为艺术展

4. 客户联动自驾之旅

## 汽车小区活动策划方案篇四

中国汽车物流运输主要的途径是通过水运、铁路、公路运输。

1、中国汽车物流公路运输企业都具有“资源利用率低，运输成本高，运力资源浪费，竞争力薄弱”等特点。

汽车物流行业的进入门槛不高，造成目前行业群体数量多，单个企业控制车辆规模少，行业目前拥有10000多辆车，从业企业达400—500家。大多数企业依靠当地的发出资源，不能构成规模和回流网络，单车重载率很低，或者极低的回流配载价格造成企业效益水平差。

2、效益和规模的原因，使得大多数企业没有能力提升管理技术，保障服务质量。

整个行业服务水准不高，缺乏统一的行业标准和约束机制，造成同等价格条件下的服务内涵、品质判断参差不齐，导致服务品质参差不齐，商品车交付及时率，商品车质损率，架子车的事故率等诸项指标均不尽人意。

3、持续增长的油价成本和不规范的途中罚款更加重了企业负担。

国家标准的限制导致了区域间的政策尺度掌握差异。超长、超限车型在这里不能上牌，在那里就可以通，怎么也解决不了竞争的对等、基础统一。

大多情况下是一方水土养一方人的局面，围绕一个主机厂，以当地运输为主体形成了一批运输企业，他们的规模、管理能力、地域的群体利益制约了外地企业参与竞争，特别在月初、月末的不均衡销售发运情况下，更加无法旗帜鲜明的提出强化管理、改善品质的合理管理需求。

4、公路公司为了生存不得不卷入无序、恶性竞争。恶性竞争导致了行业价格体系的破坏和局部供需的不平衡。汽车物流运输过程中，各企业为寻求回流效益、不惜牺牲自身利益，破坏了行业价格体系。这种恶性竞争还造成了局部运力供给大于运量需求的假象，一方面是潜力巨大的市场和需求的增长，另一方面却是价格的不断压低和利润的不断侵蚀，这种效益剪刀差的矛盾日趋突出。

5、司机人员管理、成本控制困难，车辆使用率低下；公司企业与司机沟通不顺畅，企业在车辆运输过程中无法对运输过程全程监控；汽车物流配送的实效性要求很高，需要及时有效得配送到目的地。

易流gps进入汽车物流企业的切入点：

1、汽车零配件从生产企业运输到各汽车生产企业或是中转仓储中心的环节中

2、整车出厂配送给各地经销商、仓储中心的环节中

3、汽车整车出口，将整车运往各码头，铁路运输中心得环节

中

- 1、减少等待时间，加强仓库与运输的团队合作，加强客户、调度、驾驶员之间的沟通
- 2、做到资源共享，实施战略联盟，加强集货回程的匹配，提高车辆利用率
- 4、加快仓库收货速度，建立快速收货流程
- 5、简化质量交接流程，加快速度
- 6、改变物流调度模式，降低装卸时间、交接、验收。避免重复检验
- 7、布局优化仓库，加快仓储吞吐量、周转率，构建资源信息共享平台

## 汽车小区活动策划方案篇五

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。

## 汽车小区活动策划方案篇六

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。