

2023年汽车推广活动策划方案 汽车活动策划方案(大全9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。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

汽车推广活动策划方案篇一

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。

汽车推广活动策划方案篇二

随着经济的不断增长，消费者购买能力越来越强，为了迎接春季汽车消费旺季的来临，为了推动汽车消费在县市的发展。

《三峡晚报》作为宜昌地区的主流媒体，运用深厚的.资源优势，更好的服务于各位汽车经销商，于4月14日正式启动“xx年三峡晚报品牌汽车县市巡展”活动。

组织汽车经销商联合开发县市汽车市场，为县市城乡居民提供就近认知、选择、购买汽车产品的机会，促进县市城乡居民汽车消费增长;推动汽车商家在二级市场进行品牌推广、产品促销和汽车文化传播。

此次巡展活动分三站进行，分别为：枝江、当阳、宜都。每周巡展一站，展出时间为一天(周六)。

备注：为在巩固汽车品牌推广效果的基础上，提高巡展的促销效果。各县市会场均选择在繁华及人流量大的城区广场;时间安排为：上午10：00——下午4：00。

4月14日(周六)

枝江

4月21日(周六)

当阳

4月28日(周六)

宜都

汽车巡游、时尚歌舞表演、现场互动游戏、新车揭幕或新车上市推广、优惠促销、试乘试驾、车型推介与汽车知识有奖问答、汽车品牌或价格竞猜。

宣传周期□20xx年4月9日一年4月30日

- 2、三峡晚报重要新闻版1/2版活动形象广告宣传；
- 3、三峡新闻网同步活动预热，现场花絮及活动最新动态报道。

1、活动总冠名：1名

招商范围：通讯、商业、金融、旅游等行业客户

2、活动协办：1名

招商范围：通讯、商业、金融、旅游等行业客户

3、参展商：若干

招商范围：汽车行业客户

1、活动总冠名：费用5万元

回馈□x不少于8期1/2活动形象彩色广告宣传;x享受巡展活动全程新闻跟踪报道;x活动会场背景布总冠名宣传;x现场30分钟产品专场推介x会场提供展示专区。

2、活动协办：为本次活动提供背景布、音响、红地毯、彩虹门、主持人、文艺演出。

回馈□x活动形象广告标注协办商名称;x巡展活动新闻报道穿插协办商名称;x活动会场背景布标注协办商名称;x会场彩虹门宣传;x会场提供展示专区。

3、参展商费用

a□18000元套餐回馈□x提供3站巡展;x每站提供4个车展位;x提供3次1/2套红广告;x活动现场有奖问答及车型推介x新闻报道及现场花絮。

b□10000元套餐回馈□x提供4站巡展;x每站提供2个车展位;x提供3次1/4套红广告;x新闻报道及现场花絮。

c□3000元套餐回馈□x提供3站巡展;x每站提供1个车展位;x新闻报道及现场花絮。

汽车推广活动策划方案篇三

“乐享国庆假日，爱车检测活动”

1、国庆假期之前为了保证各位尊敬的车主出行便利及爱车良好的维护，我店在十一长假前后推出20项免费检测活动。

2、国庆假期后为了避免您爱车长途行程后的.不良状况，特别是在异地加过乙醇汽油后，乙醇带有清洁作用，这样油路管壁上附着脏物就有可能流入汽油泵，造成车辆的不良反应。因此我店推出此次免费检测，恭临您到店。

免费检测项目如下：

- 1) 检查油漆车身状况(外观确认)
- 2) 检查灯光及操纵装置(包括牌照灯)
- 3) 检查前后雨刮器状况(所有雨刮档位)
- 4) 电瓶状况(含电瓶电压与清洗)
- 5) 制冷系统的运行状况与管路的接头的密封
- 6) 检查点火正时
- 7) 检查与清洗空气滤清器/空调滤芯

8) 检查各功能开关

9) 皮带张力和状况

10) 检查各种油液量情况和渗漏情况:

发动机冷却液(低温状态下)

变速箱油液

制动液

助力转向油液

玻璃清洗液

后差速器油液(cr-v)

11) 轮胎压力、磨损状况与螺丝松紧度(包括备胎)及车轮轴承

12) 转向横拉杆球头转向机及防尘套

13) 检查排气系统及状况

14) 检查前后悬挂部件与底盘螺栓松紧度

15) 检查助力转向功能、管路及接口

16) 检查车身各铰链状况

17) 检查燃油系统的管路和接头

18) 检查制动管路、输送管路及abs系统

19) 传动轴防尘罩和卡箍

20) 检查前后制动片、盘及卡钳

汽车推广活动策划方案篇四

借中秋佳节之际，举办促销活动，刺激消费者，拉动销量，完成年任务额，并加强社会形象及聚集人气。

二、活动目的

刺激消费者，拉动销量。

聚集人气及注意力。

三、活动主题

“中秋送大礼，人暖情更满”主题促销活动

四、活动时间

——

五、活动对象

本地汽车潜在客户。

六、活动内容

- 1、促销活动期间，凡是购买指定车款，即可获得最多0元的优惠。
- 2、促销活动期间，凡是购买本站车型，即可获得千余元的车内挂饰或汽车保养卡一张。
- 3、促销活动期间，凡是购买任意一款车，即可参加中秋佳节当日活动的抽奖送中秋大礼环节。

七、广告宣传

- 1、各大报纸汽车专栏大幅广告
- 2、当地电视台广告
- 3、户外车载广告

八、活动预算

汽车推广活动策划方案篇五

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

汽车推广活动策划方案篇六

□xx院内

组长：

副组长：

组员：

分为“宣传教育、消防讲座、应急演练、排查隐患”四项内容。

（一）宣传教育：

- 1、消防知识展（以防火、灭火、救灾、自救等为内容制作宣传展板，活动期间摆放在车场内，教育司机及员工）
- 2、趣味有奖竞猜（以消防安全为内容进行猜谜游戏，员工和司机都可以参与）
- 3、日常悬挂条幅等（消防练兵防火情火眼金睛查隐患）

（二）排查隐患：

11月7日，安全部、办公室指派专人对公司所有消防器材，进行大检查；对各个办公室及办公区域进行排查。将检查报告和排查结果提交总经办，发现隐情立即制定整改方案，实施

整改。

（三）消防培训：

11月8日，邀请集团安委会领导（或消防队专业人员）来公司，为全体员工进行消防知识培训讲座。

（四）消防演练：

11月9日，由保安、公司管理人员、司机组成三队进行现场竞技。组织全体员工及当天例会学习司机参观。

通过寓教于乐的形式加强员工及司机防火意识，同时通过全面检查，做好冬季防火措施，保护企业财产。另外，借助全国消防日作为企业宣传点亮对外宣传。

1、对外：以行业媒体为主，积极向社交媒体投稿，争取上稿量；

2、对内：向行业主管、集团上报信息。制作宣传展板及条幅等。

：版权所有

1、消防知识展板（10块）：制作成水牌2700元（水牌不受天气限制，有再利用价值，后期成本低）

2、宣传条幅及签字条幅（2条）：300元

3、竞猜游戏小奖品：300元

总计：3300元

汽车推广活动策划方案篇七

活动背景：鉴于我店在进厂台次过少的原因，且不是特别稳定！如何在进厂相对较少的情况之下提高保养车辆单车产值呢？我们是否可以尝试利用上门促销让售后维修产值迈上一个新台阶呢！

春季有约，让您用车无忧. 物有所值。

1. 提升售后的产值和进厂台次，带动增加售后附带维修产值
2. 刺激客户消费欲望，
3. 提升客户忠诚度及归属感
4. 提高售后维修市场影响力
5. 提高进厂台次，增加有效基盘客户（整理并详细登记入厂客户信息，为以后的售后营销作铺垫）

4月15日-4月18日

所有jeep系列

a. 更换机油，机油格工时费不打折。要有超值的活动。

b. 尊享全车电脑免费深度检测一次

1. 客服部负责整理相关客户资料群活动邀约短信（自编）
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

1. 配件部：负责相关配件的备货
2. 前台接待人员在详细了解活动方案后，做好客户的沟通解释工作，
合理完成任务，避免客户投诉。
3. 后续活动效果总结及客户资料完善整理

现在克拉玛依的保有量在80台左右。知道的在55台，电话联系同意维修保养的在40台左右。其中有对会员感兴趣的有部分人员，没有联系上的在跟进中。

汽车推广活动策划方案篇八

想在激烈的市场竞争中取得突破性的进展，提高市场竞争力，汽车生产商、经销商经常会绞尽脑汁、想方设法搞一些相关的汽车促销活动，通过促销活动传播文化、扩大品牌影响力，更重要的是，通过促销拉动市场需求。

制定促销活动的步骤

开展活动的目的是处理库存产品？是提高销售？还是宣传推广？只有明确了明的，才能使活动有的放矢。

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体？活动控制在范围多大内？哪些人是促销的主要目标？哪些人是促销的次要目标？这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：确定人群和确定刺激程度。

促销活动的的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会

费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高而且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法？选择什么样的媒介炒作？这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

前期准备分三块，人员安排，物质准备，试验方案。

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传。

1、降价这是最常用也最管用的手段。

无论货车还是轿车，降价无疑是汽车促销的最主要方法。目前中国汽车市场消费主体发生了很大变化，轿车需求增长的主要动力来自于私人购车。与公款购车对价格不敏感相反，私人购车的特点是对价格反应敏锐。最近来自新华网的调查显示，66%的被调查者认为价格是现在影响其购买汽车的最主要因素，并且有47%的被调查者表示，只要汽车生产厂家降价，就会马上形成一个购买高潮。

至于降价方式，汽车的价格在厂家的催动下，在促销期间不断向消费者让利。汽车市场的竞争厂家大都在讳言降价二字，于是就采用折扣、回扣的方式。“你购车、我加油”活动是

汽贸和厂家经常用到的促销方式，凡购车客户都将赠送价值xx元的大礼包。开展“买汽车、游千山”现场抽奖大型促销活动。凡购买新车的用户，均有机会获得千山免费游。

折扣和回扣是在促销期间的一种变相的降价，虽然这种一路下滑的价格走势谁都心知肚明，但如何策动这个过程，如何让消费者顺心顺气地接受，各商家还是下了一定的功夫。折扣和回扣就可以达到这个目的，在短期内能够促进销售量的提高和满足消费者的心理需要。

2、各种表演活动

在适当的时间，适当的地点，进行表演宣传，结合其他促销活动，也是促销活动能否成功的关键。

汽车推广活动策划方案篇九

1、国庆假期之前为了保证各位尊敬的车主出行便利及爱车良好的维护，我店在十一长假前后推出20项免费检测活动。

2、国庆假期后为了避免您爱车长途行程后的不良状况，特别是在异地加过乙醇汽油后，乙醇带有清洁作用，这样油路管壁上附着赃物就有可能流入汽油泵，造成车辆的不良反应。因此我店推出此次免费检测，恭临您到店。

免费检测项目如下：

- 1) 检查油漆车身状况(外观确认)
- 2) 检查灯光及操纵装置(包括牌照灯)
- 3) 检查前后雨刮器状况(所有雨刮档位)
- 4) 电瓶状况(含电瓶电压与清洗)

5) 制冷系统的运行状况与管路的接头的密封

6) 检查点火正时

7) 检查与清洗空气滤清器/空调滤芯

8) 检查各功能开关

9) 皮带张力和状况

10) 检查各种油液量情况和渗漏情况:

发动机冷却液(低温状态下)

变速箱油液

制动液

助力转向油液

玻璃清洗液

后差速器油液(cr-v)

11) 轮胎压力、磨损状况与螺丝松紧度(包括备胎)及车轮轴承

12) 转向横拉杆球头转向机及防尘套

13) 检查排气系统及状况

14) 检查前后悬挂部件与底盘螺栓松紧度

15) 检查助力转向功能、管路及接口

16) 检查车身各铰链状况

17) 检查燃油系统的管路和接头

18) 检查制动管路、输送管路及abs系统

19) 传动轴防尘罩和卡箍

20) 检查前后制动片、盘及卡钳