

# 2023年汽车英文宣传语 汽车活动策划方案 (优秀6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 汽车英文宣传语篇一

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—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：\*不少于8期1/2活动形象彩色广告宣传；\*享受巡展活动全程新闻跟踪报道；\*活动会场背景布总冠名宣传；\*现场30分钟产品专场推介\*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：\*活动形象广告标注协办商名称；\*巡展活动新闻报道穿插协办商名称；\*活动会场背景布标注协办商名称；\*会场彩虹门宣传；\*会场提供展示专区。

### 3、参展商费用

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

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

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

## 汽车英文宣传语篇二

策划背景：

×年×月，丰田4s店——《贵店名称》即将开业，其代理品牌为丰田系列产品。作为中高级轿车中的佼佼者，其品牌影响力可以为所有销售商打开市场提供强有力的帮助。

本开业方案即是借助丰田产品影响力，凝聚其品牌文化力量，抬升《贵店名称》4s店的品牌高度。

策划目的：

蕴育品牌文化气息——凝聚丰田文化内涵，借此塑造《贵店名称》4s店品牌形象；

汇聚人气，积累客户资源——携手媒体，整合双方客户资源，提升活动人气，

加强活动的针对性、有效性，从而激发现场客户的购买欲望，促进终端销售。

活动亮点：

喜庆、隆重——醒狮舞开场表演

实力、信心、保证——重点突出技术、设计的不断创新突破，演绎数十年来丰田科技的沿革，见证丰田品牌雄厚实力的历史性延续。（展览品包括：丰田经典老车、老式发动机等重要配件、老车设计图纸、热销新车、汽车图片、影像等。）

产品体验——新皇冠等多款车型试乘、试驾

产品解析——车技表演，新皇冠的魅力透视

通过车技表演展示丰田、操控、乘坐等多方面的优越性能、配置。客户们可以欣赏皇冠运动中的矫健身姿，聆听发动机强劲稳定的转动声，坐进车内学习操控的手法、观察各项配置的功能、体验各种状态下乘车的感受。

品牌信赖——服务咨询、免费车检

活动流程：

前期执行

时间项目操作负责人

场地布置1、所有场地装饰布置的检查

2、新车安放、音响布置调试

物料及前期工作准备座椅摆放、点心区、签到台布置，嘉宾胸花、礼品等物料查验

## 节目流程

时间项目操作工作人员道具

9: 00-9: 50迎宾1、嘉宾领导、媒体朋友签到

2、安排车辆停放

3、引导嘉宾入座享用点心，欣赏丰田广告宣传片及丰田魅力科技展

本店人员签到本和签到笔、醒狮助兴(店外、店内小提琴演奏)

9: 50-9: 52画外音宣布新店开业仪式开始主持人麦克风

2、礼仪小姐上前邀请领导上台礼仪小姐背景音乐

2、礼仪小姐上前邀请领导上台礼仪小姐背景音乐

2、欢庆的音乐响起音响师欢庆音乐

3、电动礼炮同时发射本店员工电动礼炮

2、醒狮表演舞狮乐队自带乐器

媒体见面会与媒体见面并面对面沟通本店领导、厂家代表、媒体接待室

客户试驾1、展开本田试驾活动销售员、试驾客户、展车模特新车

2、赠送资料、礼品、填写客户试驾调查表礼仪小姐

车技表演丰田车技表演车手、表演车辆、防护栏

丰田科技展观众自由参观，部分区域需要讲解员本店一应参展物品、投影设备等

服务咨询服务咨询免费车检本店帐篷、桌椅、登记本

2、燃放鞭炮广告公司

3、提醒就餐地点主持人

场地布置：

活动场地分入口迎宾、开业仪式、汽车演示三大部分，要求衬托开业喜庆氛围。

一、入口迎宾

1、以拱门、横幅、空飘等烘托开业仪式的火热气氛，并可作为地点标志；

2、地面铺上红地毯，显示开业仪式的隆重，昭显活动嘉宾的尊贵；

二、开业仪式

1、舞台布置：搭建舞台、背景板。舞台上铺红地毯，两侧搭建斜坡供车辆上下。

2、展厅布置：展厅布置要突出丰田的特色，以、白、银为基色，塑造时尚、现代的整体氛围，并用立柱等将展厅划分区域。

### 三、汽车演示

1、试乘试驾：提供车辆试乘、试驾，需要停车场地及通道；(需场地指示牌)

2、汽车表演：在离舞台不远的地方，以绳索或障碍物围出大块空旷场地，供车技表演使用；(需场地指示牌)

3、服务咨询、免费车检：咨询、车检场地设在展厅和汽车表演场地相邻的地方，这样容易引起客户注意，并方便客户流动。(需场地指示牌、工作帐篷)

#### 宣传计划：

1、在日报、日报、商报区域经济导刊各投放1期开业预告广告；

2、邀请各大媒体在活动前后跟踪报

3、在电台播放15秒广告专题新闻；

4、大洋网短信平台发布开业信息；

5、发送邀请函，以日报名义协要俱乐部会员、车主参加开业活动；

6、制作活动宣传单张\_3000张，向高级写楼等地定点派发。

#### 物料费用：

物品规格数量单价总价备注

庆典拱门15米1380380

空飘进口pvc34801440包挂三天

舞台搭建6米x8米48平方703360含舞台搭建、地毯、舞台背景  
喷画以及喷画拉挂

礼炮电动礼炮2180360

音响(投影仪)音箱4个、麦克风8个配专业调音师125002500

主持人电视台专业主持115001500

礼仪小姐专业人员61801080包含服装

礼仪用品签到笔4支、插花1盆、签到本、剪彩用品、点睛用  
品1项380

嘉宾襟花208160

花篮两层西式花篮18个681224

醒狮黄飞鸿狮队2头8001600

彩旗常规30051500包插挂

自助餐点水果、点心、饮料等118001800250人的份量

小提琴表演专业小提琴表演者112001200

跳舞表演专业舞蹈演员44001600

展厅气氛布置110001000

魅力科技展区布置展示区内用桁架搭建宣传栏，红地毯铺  
地128002800

小计23880



《贵店名称》是指贵店所用的店名，因您没有详细说明，所以用《贵店名称》现行代替，谢谢。

如您觉得以上开业庆典相对复杂，可以联系我帮您简化一部分，谢谢。

## 汽车英文宣传语篇三

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，在方案中对参与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。

## 汽车英文宣传语篇四

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：\*不少于8期1/2活动形象彩色广告宣传；\*享受巡展活动全程新闻跟踪报道；\*活动会场背景布总冠名宣传；\*现场30分钟产品专场推介\*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：\*活动形象广告标注协办商名称；\*巡展活动新闻报道穿插协办商名称；\*活动会场背景布标注协办商名称；\*会场彩虹门宣传；\*会场提供展示专区。

### 3、参展商费用

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

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

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

## 汽车英文宣传语篇五

活动意义：当今社会，汽车不仅仅是一辆代步车，更是一种文华的象征，一种精神的载体，也是广大爱车一族时尚的追求，希望通过本届车展将发布尖端产品和技术息，同时，通过特别策划希望争取更多的人成为汽车车迷。

活动的主题：随着汽车市场竞争激烈各大厂商打起了价格牌，车展以“汽车走进生活，为所有车友省钱”为主题，让消费者以最低的价格买到的车，做到消费者、汽车厂商、三方共赢，充分展示为更好的服务广大消费者，更大程度的做到为居民省钱，提高开封市民的消费品质，打造一个消费愉快的新模式。

活动时间以及主办单位安排：

时间□20xx年4月16日到20xx年4月17日两天。

主承办单位：

协办单位：

媒体：

冠名单位：

活动流程：

开展前一晚：布置仪式台，仪式台及音响设备安装到位；

6：00清洁打扫；

6：20全面保安工作；

6：30各参展汽车等设备到场，并开始摆放工作；

7：20参展设备摆放完毕；

7：30（播放音乐）礼仪小姐请嘉宾、记者到主会场；

7：50参加开幕仪式人员全部到位；

8：35开始舞台表演；车模亮相t台走秀（目的：吸引群众眼球，聚集人气）

9：00表演结束；

9：05现场互动，有奖问答

10：00汽车驾驶及保养知识宣传，邀请专业人士为大众宣传解答有关汽车驾驶，保养中的知识，同时分发一些汽车驾驶保养小知识传单、汽车知识问答（目的：活跃展览会场气氛，增加参展厂商与大众的互动性，提高参观人群的积极性，聚

集展会人气)

13: 00汽车试驾活动开始;

16: 00当天车展结束, 检查清理现场;

环境的布置

## 二、展台布置

展台上的布置可以按各个公司的要求或能体现该车的性能特色来规划摆放

## 三、舞台布置

搭建一个舞台是为了让参观者时时能感受到活动的浓烈气氛。以各类各样的汽车, 是概念车为背景。上面写上车展的主题, 主题下是活动时间、意义、主办单位、协办单位和承办单位等。舞台左右各放音响, 舞台前左角摆活动的奖品。(现场购买会有什么样的一个奖励? 具体商讨)

活动预计影响效果:

通过此次车展使人们对本次汽车品牌必定有一个全新的了解, 认识。树立起了本汽车品牌在社会上的形象, 影响力, 会吸纳更多人们成为汽车车迷, 成为本品牌汽车的潜在客户。

电话:

手机:

参展费用:

地台□4xx520平方200元

桁架□3xx422米200元

音响一套150元

主持人1名200元

## 汽车英文宣传语篇六

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。