

最新老洗车店活动方案策划(优秀5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

老洗车店活动方案策划篇一

1. 项目背景：

(2) 熟知xx物流园及其周边情况，附近无形象正规且经营完善的洗车店；

2. 项目定位分析：

(1) 汽车清洗：湿洗干洗相结合；

(2) 汽车美容：打蜡、抛光封釉等；

3. 目标客户群的定位：

(1) 进出物流园车辆：写字楼商户车辆、园区车辆；

(2) 物流园周边车辆：柳辛庄居民、物流园附近其他居民及事务车辆；

(3) 其他流动车辆：各类行经车辆。

1. 选址分析：

2. 附近洗车店及具体情况：

(1)xx购物中心对面(农行旁):

(2)xx汽车4s店旁边:

人工洗车, 2人, 简单洗车, 25元/次, 一个车库面积, 外场地停放3辆车;

(3)xx汽车4s店对面:

人工洗车, 3人, 简单洗车, 25元/次, 一个车库面积, 外场地停放3辆车;

(4)xx铺加油站: 电脑自动洗车;

(5)xx皮肤病医院(交通宾馆)旁: 电脑自动洗车。3. 我洗车店的优势:

(1)地理位置优势明显: 地处车辆流动集中位置, 物流园中心地带;

(2)管理优势: 实行优化及正规的管理方案;

(3)服务优势: 发挥优质服务意识优势, 为客户提供全方位优质的服务;

(4)发展优势: 洗车店从基础开始定位, 持续改进, 谋发展。

1. 资金来源: 自投资;

2. 计划初投资额:

序号 项目 数量 金额 投入原因

1 场地租赁 1 项 面积需求:

租金：元/月

2店面装饰1项面的装修、桌椅家具布置

3高压清洗机1台必需设备

4吹干机1台必需设备

5吸尘器1台必需设备

6消防设备1台必需设备

7辅材及耗材1项其他小件物品

8宣传1项前期宣传投入

3. 计划月度运营投资额

序号项目数量金额投入原因

1员工工资长工资：

洗车工工资及人数：

2水电费用

3其他运营费用

4车费

5总运营

1. 管理方式：店长负责制；

2. 组织机构：

(1)店长1名：负责统筹运营及日常财务状况；

(2)洗车工3名：负责洗车美容工作；

3. 发展规划：

待洗车店稳定运营且保持一定收益增长，在原有基础上，可发展以下业务：

(2)汽车精品：

a汽车内饰精品——主要是指用于汽车内部装饰和布置产品常见内饰精品有：汽车香水座、坐垫、冰垫、脚垫、腰垫、地毯、座套、钥匙扣、公仔、风铃、窗帘、保温壶、太阳膜、防盗锁、安全气囊、车用衣架、隔热棉、门边胶、手机架、安全带、气压表、方向盘套、仪表装饰板等。

b汽车外饰精品——主要是指用于车外的装潢的产品，常见外饰精品有：晴雨挡、门碗饰件、外拉手贴件、挡泥板、车贴、汽车天线、雾灯框、汽车尾灯框等。

c汽车电子精品——主要是指用于汽车电子控制装置和车载汽车电子装置；常见电子精品有□gps导航、车载dvd□车载mp3□汽车音响、汽车逆变器、汽车加湿器、汽车氙气灯等。

4. 推广策略：

(1)资料宣传：传单、广告粘贴；

(2)活动宣传：开业庆典、会员卡；

(3)网络宣传：支付宝、微信的宣传与支付；

(4)服务宣传：茶水等店内优质服务。

1. 定价：

洗车：元/次打蜡：元/次抛光封釉：元/次

2. 月度销售计划：

第一个月销售额：

第二个月销售额：

第三个月销售额：

3. 月度经营成本：

第一个月成本：

第二个月成本：

第三个月成本：

4. 综合收益：

店名、设备、人力、具体定位等。

xx物流园区洗车店项目基本切实可行，更多细节有待商榷。

老洗车店活动方案策划篇二

20xx年，是社区充满合力和挑战的一年，在我国传统的新春佳节即将来临之际，为了使辖区居民和单位职工有一个大家的感觉，充分展现出社区热烈、喜庆、祥和的节日气氛，社区党委和居委会定于20xx年x月x日下午2时开始，在钢球小区篮球场举办龙年闹新春游园活动。为切实做好各项工作，确保活动顺利进行，特制定本实施方案。

充分展现居民和职工群众新生活、新风尚、新面貌等时代气息，大力发展和繁荣社区文化，在社区中形成健康向上、文明和谐的节日文化氛围。通过组织文明欢庆的游园活动，使广大居民和职工群众人人自主地参与游园活动之中，在游园中陶冶情操；在游园中锻炼身体；在游园中获取知识，从而让新一年充满蓬勃生机，凝聚民心，推进社区文化工作向暨定目标奋进！

1组长：

2、副组长：

3、成员：社区工会联合会委员、各单位工会主席

部分户籍在辖区的居民、单位员工及社

区居干等。预计发出3000张游园券(单位工会1000张)，居民凭户口6岁以上每人领取2张，先到先领，领完为止。

20xx年x月x日下午2时开始。

社区办公楼(钢球小区篮球场)

1、猜谜语100条：游戏规则：参加者记住自认为能猜中谜语的编号，向工作人员作答，正确的中奖，(一票一答)，此条中奖后，工作人员立即上前打红色的勾，不再续答。

2、端乒乓球行走：游戏规则：来回10米，记时30秒内完成，不掉地为胜出。

3、篮球投篮：两分线投篮，投进中奖。

4、足球射门：10米距离踢进规定的门内。

5、蒙面敲锣：用毛巾困住双眼，相距10米，原地转3圈，在30秒内敲响挂在墙上的锣。

6、跳大绳：2人摇绳，1人跳绳10下为胜。

7、超级保龄球：3瓶矿泉水摆成三角形，5米外用足球当保龄球将3个矿泉水瓶同时打到即胜出。

8、吹乒乓球：杯子4个，装满水排成一竖排，把第一个杯子里的乒乓球吹到2、3、4个杯子里胜出。

9、趣味组词：从抽奖箱内依次抽出3个字，按先后顺序排列，组成有意义的句胜出。

10、圈套实物：一票领3个圈，在一定距离扔向固定的地面实物，如：小吃、酒、烟、肥皂、牙膏等，套中即可领走。

11、套活鸡活鸭：把活鸡活鸭各放一只在栅栏内，凭票领3个圈，在一定距离扔向活物，套中脖子即可领走大奖。

1□x月x日前召开各单位工会主席、物业小区负责人和居民组长会议，传达社区20xx年迎春游园活动安排和部署。

2□x月x日在各小区醒目地点张贴游园海报并公布活动项目的名称、游戏规则等，以吸引和激发群众的的活动兴趣。

3□x月x日上午布置好活动现场，逢雨照常进行，活动内容将随机应变。活动现场要布置彩旗、横幅、音响等，让现场充满节日喜庆。

在活动开始前，社区组织简单仪式，讲明组织这次活动的目的和意义，加强活动纪律教育，做到：

1、自觉遵守纪律，听从工作人员指挥，按序排队，做到文明

礼让、欢乐祥和。

- 2、在游园过程中注意人身安全和现场的治安防范。
- 3、不乱扔果皮、纸屑和垃圾，保持活动场所的卫生清洁，
- 4、车辆按指定位置停放。

(略)

(略)

老洗车店活动方案策划篇三

- 1、利用打折进行促销。
- 2、免费礼物满就送。
- 3、积分换购或积分抵现金。
- 4、加价购。
- 5、满就减。
- 6、买就赠这些促销活动都有自身的优势，也有自身的缺点。

利用双11客户流量大的优势进行促销。目的就是留住大客户量，从而赚更多的信用、业绩。

1、货源问题：确定促销的商品、并备好充足的货。不同的商品采取不同的促销方式，再者就是关于打折的物品要选择例如大的商品作为促销品。促销期间，货品销售会比平时快，因此，充足的备货就是保障，如果经常发生缺货现象，不仅影响销售，也会影响买主对咱们的好评，如果遇到不好说话的买主，给你一个差评，那可真是够呛，即使能取消，也得

白白耗费掉不少的时间与精力。那可就不值得啦。

2、顾客人群的确定：要促销，当然要把促销的对象搞清楚，促销对象是你的`目标消费群，这些人才是你的财富来源，而不是你自己，所以促销一定要针对你的目标人群开展促销信息的传播，你的目标消费群知道了，促销才会有成效，如果对着自己促销，促销方法制定得再适当也只是对牛弹琴。

目标对象确定了，再选择合适的传播方法，比如网上的旺旺消息，签名档，宝贝题目，公告□qq□博客，微博，贴吧，帮派，论坛发帖等等，都可以起到传播信息的作用。顾客确定了，才能选择合适的促销方法。

1、免费礼物满就送

购物订单到一定金额（10）即送免费礼物一个（国徽一枚）。

2、积分换购或积分抵现金。

积分换购商品。十元为一分。这对老的忠实用户是一个非常好的回报。此举也能让那些目前积分不是很多的买家多购物。如果你的积分换购商品够吸引人的话，说不定有买家会为了凑够积分疯狂购物呢。这种促销方式，可吸引客户再次来店购买以及介绍新客户来店购买，不仅可以使客户得到更多的实惠，同时巩固老客户，拓展新客户，增强了客户对网店的忠诚度！

3、折扣大打折。

凡是在双11当天到我店铺买东西的都可以“您只要花2元就可以买到我们店里价值5元的商品”或者“您只要花1元，就可以在我们店里挑选任何一件原价的商品”。这有这样买家才能更被我们的宝贝所吸引。人们总是普遍认为打折的东西质量总是会差一点，这是心理暗示，要打消这种心理暗示就要

让买家觉得我买的这个商品其实是原价的，但是我花了更少的钱买到他了，我赚到了。

这其实和打折差不多。但是给买家的感觉是完全不一样的，如果你给5元的宝贝打个7.7折，那买家感觉这个宝贝就是值3块，那他的质量估计也就是3的质量。但是你把打折改称“花2元就可以带走价值5元的商品”，买家就会觉得这个商品的价值还是5元，但是我只要花2块钱就得到了，他的质量品质还是5元的。

4、加价购。

消费者在购买特定的商品基础上，增加活动金额即可低价获取活动内容之商品；例如买一件上衣装备加点金额可以低价买取头饰类等装备。

5、满就减

凡在双11期间购买我店铺东西满五十元我们就给你件十元。满三十元就减五元。

6、买就赠。

双11凡在我店铺购买指定商品即赠超值物品；案例如买上衣服装装备就送精美头饰等。

7、抽奖。

抽奖是一个非常有着诱惑力的促销方案。在双十一期间凡是在我店铺购买过的东西买家都可以参加抽奖一次哟。机会不容错过。百元大奖等着你哟！再者就是一发表精华帖子，软文也可，只要包含了促销信息或者产品信息；二是多建友情链接，特别是那些浏览量特别大的店铺，很多人在进行浏览的时候，一不小心就看到了你的店铺；三是巧用搜索，建议

店铺和宝贝的名字要加多一些买家常用的搜索关键字，可以增加网店的曝光率，例如国庆促销，国庆特价。

老洗车店活动方案策划篇四

很多车主喜欢在烈日下洗车，认为这样洗后很快就能将车身上的水晒干。其实不然，在烈日下洗车，水滴所形成的凸透镜效果会使车漆的最上层产生局部高温现象，时间久了，车漆便会失去光泽。若是在此时打蜡，也容易造成车身色泽不均匀。因此，洗车最好是在有遮蔽的条件下进行，如果无法保证，则最好选在阴天或是晴天的早晨、傍晚时分进行。

城市污浊空气中的二氧化硫、氮氧化物、悬浮粒子，与雨水混合便形成pH值介于4—5.0的酸雨，对于汽车车身的涂装伤害很大。汽车在淋过酸雨后，车身蒙上一层带有灰尘污垢的酸性附着物，酸性物质与清晨的露水结合，便会再度产生酸性腐蚀现象。车身烤漆一再地接受酸性物质的伤害，直到金油层被完全腐蚀后，车辆便会完全失去光泽。需要车主自己平时用正确的洗车方式勤于洗车保养，减少酸性物质停留在车身上的时间，才能够对您的爱车做最完整的防护。

正常晴天，一般不是很脏的情况下，可以5-8天洗一次，如果1-2天洗一次，那么车漆的寿命只有50%。

很多的车主在路边摊洗车店里看到工作人员洗得很认真，洗漆的泡泡满天飞，便认为再脏的车子只要送到洗车场就一切“ok”了，洗完了从外表看样子挺干净。如果你想知道究竟洗车店是用什么在给你洗车时，你可以用手指捏捏、拿鼻子闻闻那些泡泡，你会发现是洗衣粉！洗衣粉是碱性洗涤剂，对车漆损害很大，如果长期用洗衣粉来洗车，汽车表面就会逐渐失去光泽。而当车主发现自己的车被洗出问题时，则悔之晚矣。

专业一点的洗车店决不会一上来就用高压水枪狂喷，一般第

一遍一定要细水慢流，从上往下冲，把车上沾的灰尘颗粒用水流带走。如果一开始就用高压水枪，那就等于是让灰尘颗粒在车漆表面做“摩擦运动”。有的时候，车主为了省事，常常在路边店里洗车，那些拎个水桶来洗车的，如果你仔细观察，就会发现他们的桶里有大把泥沙，跟用砂纸擦车没区别。

老洗车店活动方案策划篇五

1. 项目背景：

(1)从自身实际使用车辆经验出发，及对周围车辆情况的了解，对洗车服务的

需求十分明显；

(2)熟知商场及其周边情况，附近无形象正规且经营完善的洗车店； 2. 项目定位分析：

(1)汽车清洗：湿洗干洗相结合； (2)汽车美容：打蜡、抛光封釉等； 3. 目标客户群的定位：

(1)进出商场车辆：写字楼商户车辆、园区车辆；

(2)商场周边车辆：居民、商场附近其他居民及事务车辆； (3)其他流动车辆：各类行经车辆。

1. 选址分析：

(1)发展向外扩张，商场位于人员密集区域，靠近主干道，交通方

便，属于发展地段；

(2) 商场本身的扩大与发展，附近车流量大，占地面积大，可供使用

面积相对充足；

2. 附近洗车店及具体情况：

(1) 写字楼对面(银行旁)：

人工洗车，4-5人，简单洗车，打蜡，20~25元/次，一个车库面积，外场地大约能停放6辆车；(2) 汽车4s店旁边：

人工洗车，2人，简单洗车，25元/次，一个车库面积，外场地停放3辆车；(3) 江淮汽车4s店对面：

3. 我洗车店的优势：

(3) 服务优势：发挥优质服务意识优势，为客户提供全方位优质的服务；(4) 发展优势：洗车店从基础开始定位，持续改进，谋发展。

1. 资金来源：自投资；

2. 计划初投资额：序号项目数量金额：元

投入原因

1 场地租赁1项面积需求：租金：元/月

3. 计划月度运营投资额：序号项目数量金额：元

投入原因

1 员工工资长工资：

洗车工工资及人数：2水电费用3其他运营费用4总运营

1. 管理方式：店长负责制； 2. 组织机构：

(1)店长1名：负责统筹运营及日常财务状况； (2)洗车工3名：负责洗车美容工作； 3. 发展规划：

打蜡、改装、装饰、美化、保护等；

(2)汽车精品□a汽车内饰精品——主要是指用于汽车内部装饰和布置产品常

(1)资料宣传：传单、广告粘贴； (2)活动宣传：开业庆典、会员卡；

(3)网络宣传：支付宝、微信的宣传与支付； (4)服务宣传：茶水等店内优质服务。

1. 定价：

洗车：元/次打蜡：元/次抛光封釉：元/次2. 月度销售计划：
第一个月销售额：第二个月销售额：第三个月销售额：

3. 月度经营成本：

第一个月成本

第二个月成本

第三个与成本

4：综合收益

店名、设备、人力、定位