最新比亚迪汽车营销活动方案(精选9篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

比亚迪汽车营销活动方案篇一

缤纷庆开业，好礼送大家

5月16日——5月20日

1、开业篇：开业有礼，购物惊喜，集小票送抵用券

缤纷庆开业，好礼送大家，开业活动期间，购穿着类、百货类商品累计集满小票100元送30元抵用券，休闲运动类、名表集满100送15元的抵用券。凭有效收银小票到一楼总服务台领取。

(明示商品不参加，赠券xx主力店通用，活动期间使用有效，过期作废)

2、超市篇：开业惠顾客，超值换购礼

5月16日—30日

xx人民商场店开业啦!开业活动期间，顾客在超市购物单票满38元即送换购券一张，满76元送2张，凭券换购以下超值商品，买的'越多，送的越多!绝对是物超所值、让你心动。

鸡蛋2、49元/斤，每券限5斤。

大米0、99元/斤，每券限5斤。

味达美酱油0、99元/瓶，每券限1瓶。

每天超市还推出飘柔洗发水5、80元/瓶，枪手杀虫剂8、80元/瓶等100余款超低价、震撼超低价抢购商品低价狂飙，火爆抢购!

3、家电交通快餐篇：家电开业抽大奖，幸运好礼滚滚送

五楼4000平方米的家电城、3000平米餐饮城□20xx平米的电玩城开业隆重推出，家电城汇聚世界名牌、国产名牌系列产品，美食城汇聚全国各地特色名吃，电玩城各种电玩，想玩就玩，让你尽情享受都市生活。

活动期间，顾客在xx人民商场店购买家电类、交通类商品，凭有效收银小票即可参加抽奖活动，累计购物满500元抽一张，满1000元抽两张，依此类推，单票最多抽5张。

超市购物单票满48元即可凭票抽奖一张，满96元抽两张，单票最多抽3张。

(抽奖活动和换购活动只限参加一项)

奖品设置：

一等奖：32寸液晶彩电一台，活动推出50台;

二等奖：洗衣机一台，活动推出100台;

三等奖：电压力锅一台，活动推出500台;

四等奖：夏凉被一床，活动推出1000台;

五等奖：可口可乐一瓶，活动推出50000台；

六等奖：雪糕一支，活动推出100000台；

4、文艺故事篇：缤纷庆开业，精彩不错过

开业期间，特邀全国著名军乐团、舞狮团、锣鼓团前来助阵，激情奉上精彩的演艺，让你感受精彩的文化盛宴，好机会不要错过！

1、印制3万张刮刮卡(家电用)或用现有的成品卡。

2□dm海报30000份(邮局发行10000份，齐鲁金页发行10000份，商场发行10000份)

3、电视台广告(飞字广告)

4、气象局广告

5、手机短信50000条

6、卖场气球氛围装饰

7、卖场地贴、门贴、吊挂看板

8、开业吊旗

比亚迪汽车营销活动方案篇二

母亲节是一个感恩母亲的节日，正与中国人的孝道情感相吻合，非常适合促销活动的开展，同时，五一促销的’缩水，正好可以由母亲节促销活动做为后补。

提高销量，塑造形象。

加速母亲节的热烈气氛，传递母亲节感恩母亲的情结，提高人们对于母亲节的重视，同时薄利多销的方式来做十全母亲节蛋糕，提高销量及店形象。

甜蜜母亲的心。

1、价格（薄利多销）。千份十全甜蜜蛋糕，低价甜蜜母亲节，每份母亲节蛋糕以十元的价格销售，并送康乃馨一支。

2、抽奖：凡是在母亲节期间在店内购物的客户都可以抽奖，奖品是xx门票一张。

3、制定母亲节套餐蛋糕，赠送全家福照片或红酒一瓶。

1、宣传单□dm单，在各大超市、商场、学校、白领聚集区发放。

2、店内吊旗、彩条、展板宣传；店外海报。

3、电台宣传。

略

比亚迪汽车营销活动方案篇三

根据公司要求，把产品进行分区陈列（详见陈列专题）

2、准备销售工具—销售单、手提袋、计算器、零钱、顾客档案记录册等

3、店面形象—卫生清洁□pop悬挂有条理、招牌醒目、陈列泡满

4、人员—营业人员到位，形象干练，装饰清洁清爽

1、确定好开业时间，并在开业前3天进行有效宣传

2、海报宣传（提前3天张贴）

3、宣传单发放宣传（提前3天直到开业不间断发放）

4、有条件客户可在相关媒体宣传

1、开业：鸣炮奏乐，彩旗飘舞，以气球人（或拱形门）吸引眼球，以音乐引起听觉注意，以明亮的店面服装色彩引起消费者兴趣，进行多感官促销！

2、开业促销活动开拓新客户并维持使他成为老客户

3、海报写清促销活动方案，并实施

4、后续跟踪回访

用爱创造的’世界—爱幼多母婴用品专卖！

用爱创造的世界，爱幼多母婴用品，专卖店隆重开业啦！

比亚迪汽车营销活动方案篇四

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究，有利于减少问题的出现，确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。客房部的管理人员在开业前试运行期间，应特别注意以下问题：

(一)我们要持积极的态度

在饭店进入试营业阶段，很多问题会显露出来。对此，部分客房管理人员会表现出急躁情绪，过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度，即少抱怨下属，多对他们进行鼓励，

帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中，不应把注意力集中在追究谁的责任上，而应研究问题如何解决。

(二)每部门经常检查物资的到位情况

前文已谈到了客房部管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的客房部往往会忽视这方面的工作，以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位，从而影响部门开业前的工作。

(三)重视过程的控制

开业前客房部的清洁工作量大、时间紧，虽然管理人员强调了清洁中的注意事项，但服务员没能理解或“走捷径”的情况普遍存在，如：用浓度很强的酸性清洁剂去除迹、用刀片去除玻璃上的建筑垃圾时不注意方法等等。这些问题一旦发生，就很难采取补救措施。所以，管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

(四)加强对成品的保护

对饭店地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时客房部的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，客房部管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对饭店成品的保护，客房部管理人员可采取以下措施：

1、积极建议饭店对空调、水管进行调试后再开始客房的装潢，以免水管漏水破坏墙纸，以及调试空调时大量灰尘污染客房。

2、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理。客房部管理人员要加强对尚未

接管楼层的检查，尤其要注意装潢工人用强酸清除顽渍的现象，因为强酸虽可除渍，但对洁具的损坏很快就会显现出来，而且是无法弥补的。

在楼层出人口处放些废弃的地毯头，遇雨雪天气时，还应放报废的床单，以确保地毯不受到污染。

4、开始地毯的除迹工作。地毯一铺上就强调保养，不仅可使地毯保持清洁，而且还有助于从一开始，就培养员工保护饭店成品的意识，对日后的客房工作将会产生非常积极的影响。

(五)加强对钥匙的管理

开业前及开业期间部门工作特别繁杂，客房管理人员容易忽视对钥匙的管理工作，通用钥匙的领用混乱及钥匙的丢失是经常发生的问题。这可能造成非常严重的后果。客房部首先要对所有的丁作钥匙进行编号，配备钥匙链;其次，对钥匙的领用制定严格的制度。例如，领用和归还必须签字、使用者不得随意将钥匙借给他人、不得使钥匙离开自己的身体(将通用钥匙当取电钥匙使用)等。

(六)确定物品摆放规格

确定物品摆放规格工作，应早在样板房确定后就开始进行，但很多客房管理人员却忽视了该项工作，以至于直到要布置客房时，才想到物品摆放规格及规格的培训问题，而此时恰恰是部门最忙的时候。其结果是难以进行有效的培训，造成客房布置不规范，服务员为此不断地返工。正确的方法是将此项工作列入开业前的工作计划，在样板房确定之后，就开始设计客房内的物品布置，确定各类型号客房的布置规格，并将其拍成照片，进而对员工进行培训。有经验的客房部经理还将楼层工作间及工作车的布置加以规范，往往能取得较好的效果。把好客房质量验收关。

(七)客房质量的验收，往往由工程部和客房部共同负责

作为使用部门，客房部的验收对保证客房质量至关重要。客房部在验收前应根据本饭店的实际情况设计客房验收表，将需验收的项目逐一列上，以确保验收时不漏项。客房部应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的客房部经理在对客房验收后，会将所有的问题按房号和问题的类别分别列出，以方便安排施工单位的返工，及本部门对各房间状况的掌握。客房部还应根据情况的变化，每天对以上的记录进行修正，以保持最新的记录。

(八)注意工作重点的转移，使部门工作逐步过渡到正常运转

开业期间部门工作繁杂，但部门经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，部门经理应特别注意以下的问题：1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。由于楼层尚未接待客人、做基建清洁时灰尘大、制服尚未到位等原因，此时客房部管理人员可能还未对员工的礼貌礼节、仪表仪容做较严格的要求，但随着开业的临近，应开始重视这些方面的问题，尤其要提醒员工做到说话轻、动作轻、走路轻。培养员工的良好习惯，是做好客房工作的关键所在，而开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。2、建立正规的沟通体系部门应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格;使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。3、注意后台的清洁、设备和家具的保养。各种清洁保养计划应逐步开始实施，而不应等问题变得严重时再去应付。

(九)客房部注意吸尘器的使用培训

做基建清洁卫生时会有大量的垃圾，很多员工或不了解吸尘器的使用注意事项，或为图省事，会用吸尘器去吸大的垃圾和尖利的物品，有些甚至吸潮湿的垃圾，从而程度不同地损坏吸尘器。此外，开业期间每天的吸尘量要比平时大得多，需要及时清理尘袋中的垃圾，否则会影响吸尘效果，甚至可

能损坏电机。因此，客房管理人员应注意对员工进行使用吸尘器的培训，并进行现场督导。

(十)确保提供足够的、合格的客房

(十一)加强安全意识培训，严防各种事故发生

客房管理人员要特别注意火灾隐患，发现施工单位在楼层动用明火要及时汇报。此外，还须增强防盗意识，要避免服务人员过分热情，随便为他人开门的情况。

(十三)加强对客房内设施、设备使用注意事项的培训

很多饭店开业之初常见的问题之一，是服务员不完全了解客房设施、设备的使用方法，不能给客人以正确的指导和帮助，从而给客人带来了一定的不便，如：房内冲浪浴缸、多功能抽水马桶的使用等。

酒店开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

(一)确定酒店各部门的管辖区域及责任范围

比亚迪汽车营销活动方案篇五

1、通过前期派发宣传单,使公众对美食乐蛋糕店有一个初步了解,引发客户的好奇感,吸引顾客尝试本店蛋糕。

2、通过开业公关,营造一个热闹的气氛,给公众一个耳目一新的感觉,留给公众一个深刻的印象。

3、通过“玩购物玩骰子”活动,吸引顾客购买本店产品,使其对本店产品有个初步的认识,促进以后继续购买本店产品。

比亚迪汽车营销活动方案篇六

双十一对于卖家和买家来说都是大日子，是一年一度的电商盛宴。而且每年的双十一都会比以前更好，去年双十一以191亿的销售额突破历史新高，让更多的人关注到了双十一。今年的双十一到来了，很多网店商家们都在磨刀霍霍了，也有一些商家还处于迷茫期，不懂怎么进行双十一营销策划，这里把整个双十一营销策划活动分成打基础增销量的部分、活动预热的部分、活动当天营销部分三部分来说说，如何营销策划。

营销策划第一部分：打基础增销售的部分，时间节点是在10月10日至10月31日。

这部分网店可以通过试用营销，在试用中心或者试客联盟发布试用活动，通过试用活动提高店铺人气，树立店铺好口碑。当然因为官方试用中心是不计入销量的，所以想要增加销量就要通过第三方试用营销平台来进行。店铺可以拿出部分双十一主打商品用来发布免费试用活动，给这些商品打好收藏、分享、好评基础的同时，有效增加店铺销量。

营销策划第二部分：活动预热的部分，时间点是：是11月1日至11月10日。

预热活动也是直接影响到双十一当天业绩的关键部分，预热是双十一的前奏，活动能否成功很大程度上都要依靠预热的成功。预热活动内容主要包括双十一当天使用的店铺优惠券推送、提醒消费者提前加入购物车、参加官方预热活动□crm维护和营销□sns推广等等。对于卖家来说，预热这十天除了通过合作预热活动拉新会员之外，对于用户群基数较大的大卖家，预热期间最最重要的事情crm维护和营销。当然预热阶段也可以通过试用营销来进行，通过试用营销，给店铺带来新会员，同时把店铺优惠券发放给这些试用的买家，这些亲身试用过店铺商品的买家更容易对店铺的大促活动感兴趣

并参与。

营销策划第三部分：活动当天营销部分。双十一当天的营销活动主要是根据当天官方赛场时间点和规则来定，不同时间段有不同时间段的玩法，当然全场1-5折是必须要有，满就减也是不可缺少的。但是除了这些常规款外，我们是不是可以进行一些玩法的创新呢？推荐两个玩法：

(1)刺激用户购买：阶梯式价格刺激买家购买、限量购产品销售(稀缺感)、售罄产品公布(紧迫感)、赠送礼品□vip会员包装等措施。

(2)提高客单价：关联营销、满额就减、买多折上折、满额有奖、最高有奖、买多件享优惠等。

做好营销策划活动的打基础增销量、活动预热、活动当天营销三个部分，让处在双十一营销策划迷茫的商家提高一条清晰的思路，帮助商家更好的进行20_年双十一活动策划，让店铺双十一效果更好。

比亚迪汽车营销活动方案篇七

一、活动主题：“岁月无声、真爱永恒”“诗情花意过七夕”

二、活动时间□20xx年8月15日星期天19：30--22：00

三、活动地点：某某酒吧

四、活动形式：男女配合.才能玩的活动

五、活动规模：33人左右

六、七夕策划活动流程方案：

一“寻找你心中的女神”

1、通过对嘉宾的介绍，嘉宾选出自己心仪的对象

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排通过自我介绍让男嘉宾有个初步的了解，男嘉宾作出选择，如果只有1位男嘉宾选择，并且女嘉宾同意，则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟的表白时间，最后女嘉宾选择1位心仪的，速配成功。)(七夕情人节情侣活动策划书)

2、如果男女双方同意则第一轮速配成功在剩下第二轮速配

游戏非得一男一女合作才能得到大礼品大礼品4个只有男女一对可以玩.要配合.男女是一组后都不能离开对方离开算弃传处理没有礼品不能玩下轮游戏.

二“分组对战帅哥美女对对碰”

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)

游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛背上自己合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏的路程，要捡起所安排的物品、规则是男方的蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过的组并且用时最少的一组将得到小礼品一份。

2、智力大冲浪，争分夺秒游戏

每组2对男女女的坐在凳子上男站在墙对拿玫瑰花.每组的女方给对方男的提出一些问题，答对可以走一步，知道男方可以把玫瑰送到女方，就是胜利者。答对问题最多的组将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

3.情歌对对唱

由主持人说个字.如爱，现场每组一对。比赛过程中参与者自

由发挥自我特长，努力表现自我。唱爱开头对情歌最多的一组将得到小礼品一份。要答对5次失败的就淘汰.

4.七夕情侣大赢家pk

活动每对赢的男女在pk评第一名第二名第三名

将得到小礼品一份。失败的就淘汰.

4红绳一线牵

男的站在墙边而女的即上红绳对着拉.只要男能够牵到你的手就赢的.

5一见钟情心心相印

6四不象

每队男女谈论给对方学什么叫.那个队的可以男的或者女的叫男的猜.猜对算赢猜3次

失败的就淘汰.

最后终结情侣

文艺演出：

男女嘉宾共同出些节目。大家一起娱乐，唱歌跳舞，做游戏等。

自由活动：吃巧果

七夕的应节食品，以巧果最为出名。巧果又名“乞巧果子”，准备一些巧果，和一些小零食，大家边吃巧果边娱乐边聊天，这样有可以给双方一个了解对方的机会。

1.七夕情人节活动策划方案

2.最新商场七夕情人节活动策划方案

3.2017七夕情人节活动策划方案

4.2015七夕情人节活动策划方案

5.2015美甲店七夕情人节活动策划方案

6.美甲店七夕情人节活动策划方案

7.七夕情人节活动策划方案【五篇】

8.七夕情人节餐厅活动策划方案

9.酒吧七夕情人节活动策划方案

10.2016餐饮七夕情人节活动策划方案

比亚迪汽车营销活动方案篇八

基于背景分析的特，本商场可看引领区域消费的龙头，因此首先要逐渐进步着名度和美誉度，在消费者心中形成良好的消费者口碑并利于拓展商户。所有这些需要前期宣传活动来培养消费者的认知度。当然开业当天才是重中之重。

“开业”要确保“首战必胜”是所有新生项目的首要题目，尤其贸易日趋激烈的今天，因此要做到：既有热烈的现场气氛，又有实实在在的前期活动宣传，就需要各种庆典活动具有惊爆性和着名度，作到先声夺人，站稳脚跟。

1、必须在开业庆典活动的气势上营造规模，追求热烈气氛和吸引力。

2、通过开业庆典，争取在周边居民中留下深刻的’印象。

3、要有持续的促销活动，并使顾客有新鲜感，能够形成新闻点以易于传播。

4、促销活动的确能让顾客感到"实惠"，终极增加本商城的美誉度。

5、本项目策划方案应该便于操纵实施，并具有风险可控性。

通过成功举办开业庆典活动，达成进步商场着名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

开业前在室内各主要街道和各大学校做巡回式的宣传演艺促销活动。促销活动启动。

开业前x周或x天，向四周居民以及过路职员和各个学校发放开业宣传资料。

开业前x周或x天，在商城四周放置飘空气球，下悬开业庆典条幅，营造喜庆气氛。为正式剪彩做预热工作。

开业前x周，加大促销活动力度，确保开业当天的客流量。

1、活动要素

活动名称□xxx活动时间□20xx年x月x日

活动地点□xxx活动人群：商城领导、特邀嘉宾、四周居住区居民、拦截过往散客等。

活动目标：通过成功举办开业活动，达成进步商场着名度、促进招商以及吸引消费者的目的。

2、组织活动内容

a□商场外气氛装饰。

b□现场布置：

舞台和音响配置，花篮、条幅和飘空气球及冷烟火，礼节组织等

c□演出节目：

军乐队，舞狮表演，街舞和唱歌表演，以及第xx天的秧歌演出来持续开业气氛

d□前期宣传工作：

1）宣传车进进县（郊）区巡回演艺宣传促销

2）商场pop海报、展板等，营造喜庆热闹的氛围

e□后期宣传工作：

持续x天（天天下午）演艺表演，保持一段时间的庆典气氛。

以上方案由我公司经过多方面的讨论确定，请各位领导给予指导，筹备此次庆典活动仪式，我们以为首先在指导思想上要遵循“热烈”、“节俭”与“缜密”三原则。所谓”热烈”是指要想方想法在庆典仪式的进行过程中营造出一种欢快、喜庆、隆重而令人激动的氛围，而不令其过于烦闷、乏味。

庆典仪式删繁就简，但却不可缺少热烈、隆重。与其平平淡淡、草草了事，或偃旗息鼓、灰溜溜地走上一个过场，反倒不如索性将其略往不搞。

所谓“节俭”是要求主办单位勤俭持家，在举行庆典仪式以及为其进行筹备工作的整个过程中，在经费的支出方面实事求是。节制、俭省。所谓“缜密”则是指主办单位的筹备庆典仪式之时。既要遵行礼节惯例，又要具体情况具体分析，认真策划，注重细节，分工负责，一丝不苟。力求周密、细致，严防鸭蛋虽密也有缝，临场出错。

总之，我们将和贵方多协商、多探讨，并将活动用度降到最低，活动效果做到。

比亚迪汽车营销活动方案篇九

2、店铺装饰要求:在营业厅门口放置一个直径15米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅,增加开业当天的喜庆氛围。

3、派发宣传单:将在活动当日派发五千份宣传单,利用其中的广告宣传和人群的从众心理宣传本店的开业方式及对消费者的让利情况。