

展厅汽车策划活动方案 汽车活动策划方案 (精选10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

展厅汽车策划活动方案篇一

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。

展厅汽车策划活动方案篇二

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成功。

展厅汽车策划活动方案篇三

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。

展厅汽车策划活动方案篇四

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

展厅汽车策划活动方案篇五

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

展厅汽车策划活动方案篇六

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。

展厅汽车策划活动方案篇七

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

展厅汽车策划活动方案篇八

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

展厅汽车策划活动方案篇九

“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

展厅汽车策划活动方案篇十

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。