

2023年汽车美容店办卡活动方案(优质5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

汽车美容店办卡活动方案篇一

汽车美容店特在10月26日至11月5日间开展以下优惠活动：

一、活动期间，凡在我店洗车的`顾客，均可凭我店赠送的洗车小票享受我们的优惠服务：

凭一张小票洗车可优惠5元凭两张小票洗车可免费一次。

二、活动期间，凡在我店一次性消费

满100元，送价值20元蜡洗一次。满300元，送价值60元打蜡一次。满500元，送价值80元仪表清洁一次，120元打蜡一次。满800元，送超值vip氮气补充卡一张，精美礼品一份（赠品送完为止）

三、凡我店会员，活动期间可享受精品7.5折优惠，一次性消费满380元可获取精美礼品一份。

活动内容

1、活动期间成功注册本店vip会员（充值1980元）可获得精美礼品并享受折上折优惠（在下列优惠基础上再打8折优惠）

2、全场夏季凉垫7折特惠

3、极品封釉单次原价560元，活动期间单次280元特惠

4、极品镀膜单次原价980元，活动期间单次480元特惠

5、音响套装优惠促销

汽车美容店办卡活动方案篇二

新店准备好，如何做营销才是关键。我们做营销的最终目的就是把店里的产品和劳务，通过汽车美容市场这个中间环节转移到消费者手中，并获得盈利。在这里汽车美容店面的营销策略我主要分为三大块：

1， 价格策略。

2， 服务策略。

3， 推广策略。

1. 价格策略

价格策略主要体现在降价和各种方式的优惠促销，在汽车美容买方的市场环境下，应首先考虑消费者的心里接受能力，当我们的价格高于某一界限时，消费者是难以接受的。而当低于某一界限时，则显其不够品位，同样得不到消费者的青睐。所以我们要考虑完消费者的接受能力后，再考虑竞争因素，最后再考虑成本因素。

2. 服务策略

服务营销要求汽车美容店面不断改进售前，售中，售后服务，进行“”承诺服务，让顾客满意，及时传播相关商品和服务

信息，公正诚恳的处理顾客的投诉，努力是抱怨用户，变成满意用户。因此，美容店应特别注意加强服务意识，细致入微，提高服务质量。

(1)提高员工服务意识，倡导人性化服务。车主的需求是汽车美容店经营的一切出发点和落脚点，提升服务品质能提高客户的满意程度，达到甚至超过车主的期望值，美容店才能发展，壮大。用服务的没魅力牢牢地吸引车主，使之成为汽车美容店的忠诚客户。

(2)实施服务质量考核与激励机制，树立服务典型，引导员工实现人性化服务。采取物质奖励两手抓的方式改变员工的服务一直，变被动为主动，变消极为积极。

(3)从细微入手，完善服务项目，服务无小事，从与车主接触的每个环节都会反映出汽车美容店的水平，全体员工都应该从细微入手，在服务融入亲情与友情，养成良好的服务习惯。

总之，服务质量是汽车美容店生存与发展的根本，在市场竞争中，谁在服务上先迈出第一步，谁就会取得竞争优势，谁始终领先竞争对手一部，谁就会成为市场的主宰。

3. 推广策略

随着汽车美容行业的逐渐壮大，汽车美容市场的竞争越来越大，汽车美容店要在竞争中取胜。不但要有先进的技术，可靠的质量保证，而且还要有高人一筹的宣传策略。在开业或者活动前后可以有针对的进行文字广告单页宣传，并且广告传单可以长期再车流量比较大的地区，主要汽车销售市场和汽车检测场等地长期发送，内容以介绍汽车美容店服务项目，服务价格，服务特色与优势，优惠活动，联系方式等为主，可以适当加入一些技术尝试，汽车美容产品讲解等。

纵观中国汽车美容市场的发展，可以说汽车美容市场有着巨

大的潜力，但将一个服务推向市场，有着诸多综合因素，因此做好营销策划，有效利用营销理念，便是汽车美容服务走向市场的关键所在。

汽车美容店办卡活动方案篇三

- 1、扩大汽车美容店在当地的知名度及影响力；
- 2、树立汽车美容店品牌形象及知名度；
- 3、拉动当地市场提升销量、增加新客源；
- 4、提高消费者的忠诚度；

中秋国庆风暴，完美漆面护理体验——打造靓丽城市风景线

4月29日-5月1日

各zt汽车美容合作店

店内促销

（一）促销前准备工作：

2、选择当地专业性强并有影响力的媒体，在促销前一周发布促销活动相关广告造势。

广告内容包括：

（1）促销时间：

（2）促销目的：

（3）参与者所获的实惠；

(4) 促销店址、电话、联系人等。

6、活动物品的准备：

a□产品展示台；（在广告公司做泡沫板展示台）

c□漆面伤测试仪及漆面厚度显示器；（条件允许时）

d□如有抽奖项目要准备抽奖箱、奖券；

e□会员卡等各种优惠卡；

f□顾客资料档案、产品项目推介簿、各种宣传资料；

g□畅销产品备足；

5、各汽车美容店的布置工作：

a□店内主要的宣传点均以本店的特色主打产品为主；

b□汽车美容店门口横幅活动主题，店内设“最佳亮度漆面”光荣榜；

c□挂汽球、吊旗、易拉宝以烘托活动气氛；

d□准备音响，放轻松欢快的音乐来渲染会场气氛；

e□在店内的橱窗或显示板上贴海报，突出本次活动的卖点。

6、会前沟通：在促销前一天店长要与汽车美容店的人员进行沟通，做到分工明确，责任到位，口径一致。

(二) 活动的工作人员岗位及职责：

1、人员配备及分工：

a□前台接待1-2名：主要负责顾客的接待及为其填写档案资料，维护店内次序；

b□汽车美容导购3名：主要进行顾客漆面问题的咨询、分析、解决和为其制定合理的漆面护理方案、销售本店利润大而且效果好的产品。

得力的导购3名：促销主力，尽所能销售产品。

c□店内汽车美容技师：为顾客提供漆面护理服务和产品介绍；

d□礼仪人员：根据各汽车美容店的实际情况，可安排几个礼仪小姐在门口，吸引路过的车主。

2、促销流程及政策：

1) 每天开始营业时，进店的前三十名顾客，每人可以获得车载香水一瓶；

2、营业中，陆续有顾客进店时□a□漆面检测仪器，免费漆面检测以及简单漆面护理，诊断车主的漆面问题，提供本店的汽车美容修复产品，对症下药，激发购买欲望。

b□送礼品：

一次性消费580元以上（包括580元），赠送漆面护理蜡1瓶（可免费施工）

一次性消费280元以上（包括280元），赠送车载储物箱一个。

c□打折优惠：

一次性消费2000元享受7折优惠；

一次性消费1500元可享受7.5折优惠；

一次性消费1000元享受8折优惠；

一次性消费500元享受8.5折优惠。

d□老顾客带新顾客可享受优惠：

带7个新顾客每人至少消费800元可享受产品7折优惠，老顾客还可获得免费10次漆面护理。

e□1+1行动：1人消费可2人享受。

f□在客人较多，聚集一起的当口，可以搞抽奖掀起一轮销售高潮。中奖者送漆面保护膜试用装。

汽车美容店办卡活动方案篇四

客户开发是指汽车美容店为吸引和保持客源而进行的一系列公关活动。稳定的客源是汽车美容店进行正常经营的前提，为此客户开发是汽车美容店的首要工作，也是一项最重要的工作。

(一)新客户开发

新客户是指以前没有在本店进店进行过汽车美容的客户，新顾客开发是美容店打败竞争对手和扩大经营规模的必然选择。新顾客的来源通常有两类：一类是新增汽车用户；另一类是从其他汽车美容店转移过来的客户。美容店应分别针对这两种客源采取适宜的一发策略。

1、利用开业优惠吸引客户

开发新客户对于新开的汽车美容店尤为重要，应充分利用开业的大好时机，采取各种优惠措施吸引客户。根据不同服务对象，其公关策略是：

(1)对于各级政府机关、团体及各种企事业单位的公务车，汽车美容店可以直接与公务车较多的单位联系，向他们发出参加开业酬宾的邀请函和临时贵宾卡，并规定凡在试营业期间和开业当天到美容店进行汽车美容养护和客人可以获得特别的优惠，并可获得有效期为1年以上的贵宾卡，邀请函中应注明开业以后不再发放同等优惠和更优惠的消费卡，为了信守承诺，开业以后再次发放优惠卡时，优惠幅度应低于开业前发出的优惠卡，若优惠幅度高于开业前发出的优惠卡，应作出特别说明。

(2)对于私家车一般通过直接向车主发放优惠卡和邀请函的方式，比如直接到居民住宅小区向居民投放优惠卡、邀请函，或到小区停车场将优惠卡、邀请函置于车上。也可以通过私车拥有率较高的单位向车主发放优惠卡、邀请函。

(3)美容店还可以委托附近的加油站以发放小礼品的方式还将夹带优惠卡、邀请函，或派专人到繁华地段的商业区向过往行人散发优惠卡、邀请函。

2、利用汽车销售商争取新客户

抓信客源的关键是在消费者购习汽车时就使之成为本汽车美容店的客户。具体的策略是：美容店与当地主要的汽车销售商建立战略合作关系，汽车销售商每卖出了一辆汽车就送一张会员卡，并且可以在不定一定期限内享受一次免费或特别的优惠服务，从而最大限度地吸引新增汽车用户。

3、转移其他汽车美容店客户

将其他汽车美容店客户转到自己店，难度要大过吸引新增汽

车用户。促使其他汽车美容店的客户转移到自己店需要做很多工作，付出的代价也很大。首先，应对当地其他汽车美容的服务情况、客户等有所了解，然后分析这些汽车美容店的不足及其客户的真实需求。同时加强自己店的服务和管理，保证其他汽车美容店的客户在自己店能够获得满意的服务。然后通过优惠活动、市场调查等与其他汽车美容店的客户进行接触，承诺只要这些客户用其他汽车美容店发给的会员卡或优惠卡，就可以换取一张自己店的会员卡或优惠卡，并给予他们比原来常去的汽车美容店更多的优惠。

(二) 巩固老客户

巩固老客户对美容店的发展至关重要，因为只要留住全部老客户，美容店的业务量就只会增加不会减少。相反，如果老客户流失严重，一方面美容店为了开发新客户，要投入大量的资金，另一方面，流失老客户很可能把对美容店不好的影响传递给潜在消费者，从而增加了美容店开发新客户的难度。为此，美容店对老客户必须做好以下工作。

1、建立客户档案

汽车美容店应在日常经营记录的基础上做好客户资料档案，这即可以方便与客户联系，又能够准确地计算各种消费积分。美容店应制定客户积分卡和客户档案积分相结合的消费积分记录。如果消费者到美容店消费时没有携带积分卡，可以先在客户档案里记载，并附注未记入积分卡的信息，以后方便时再补记到积分卡上。对于客户的确认采取“认车”与“认人”并行的方式，只要有客户记录的人开车来消费，无论是曾经登记过的汽车，还是其他汽车，均可积分；同样，只要是曾经登记过的汽车来店消费，无论驾驶员是原来登记的客户还是其他人，均可积分，但上述积分能记入最初建立档案的那个客户的积分里。

2、加强联络与宣传

汽车美容店在对老客户非服务期间要做好联络和宣传工作。具体工作内容是每月向老客户投递宣传广告，介绍美容店的新增服务项目和各种优惠活动；每两个月与老客户进行一次电话交流，了解客户最近是否需要汽车美容养护服务，是否需要美容店帮助的其他事项；重要节日向老客户寄送贺卡等。

3、确保服务质量

优质的服务是巩固老顾客的重要保证。美国哈佛商业杂志发表过一项研究报告指出：再次光监的顾客，可为企业带来25%——85%的利润，再吸引他们再来的因素中，首先是服务质量的好坏，其次是产品本身，最后才是价格。可见服务质量对巩固老顾客作用，为此汽车美容店各岗位员工都要做到热情服务，认真操作，确保质量。如果为客户提供的服务存在瑕疵，美容店应主动提出补救措施，并向客户赔礼道歉。

4、提供其他服务

汽车美容店在对客户做完汽车美容之后，应尽其可能为客户提供其他服务。主要工作内容有：了解美容养护的效果、客户的满意程度，提供技术指导、技术咨询服务，为客户解决技术上的难题，提供零配件和备用件的服务等。

第1篇：【篇1：汽车美容促销活动方案】很多汽车美容店都考虑做促销来吸引客户，确实促销是提升汽车美容店人气最快捷最有效的方法，但洗车人家.....

汽车美容店办卡活动方案篇五

汽车美容店特在10月26日至11月5日间开展以下优惠活动：

一、活动期间，凡在我店洗车的'顾客，均可凭我店赠送的洗车小票享受我们的优惠服务：

凭一张小票洗车可优惠5元凭两张小票洗车可免费一次。

二、活动期间，凡在我店一次性消费

满100元，送价值20元蜡洗一次。满300元，送价值60元打蜡一次。满500元，送价值80元仪表清洁一次，120元打蜡一次。满800元，送超值vip氮气补充卡一张，精美礼品一份（赠品送完为止）

三、凡我店会员，活动期间可享受精品7.5折优惠，一次性消费满380元可获取精美礼品一份。

活动内容

- 1、活动期间成功注册本店vip会员（充值1980元）可获得精美礼品并享受折上折优惠（在下列优惠基础上再打8折优惠）
- 2、全场夏季凉垫7折特惠
- 3、极品封釉单次原价560元，活动期间单次280元特惠
- 4、极品镀膜单次原价980元，活动期间单次480元特惠
- 5、音响套装优惠促销