

汽修厂活动策划方案(实用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

汽修厂活动策划方案篇一

开设服装店所需要的资金决定与服装店的大小要计划好3个阶段的费用

- 1、初期计划费用：市场研究和一般行支出。水电费、电话费、复印费、和交通费)
- 2、房屋租用和购买适量的衣服（房屋租用一年10平方1w6左右如有货源首次进货一般会有优惠的）
- 3、开业前的支出和运作资金：广告宣传。雇佣员工。以及一笔足够支付员工薪水和其他帐单的运作资金。而且能够维持到服装店足以维持日常开销为止。

服装店必须靠近目标市场我们的目标消费者是年轻人

为广大的年轻人提供一个前卫流行的购物环境以及一不同于其他商店的平台

店名：店名以黑色为主突出神秘的风格

桌椅：桌子以黑色和白色为主简约舒适的桌椅

灯饰：以彩灯为主环绕在整个室内

在室内摆放一些植物和其他饰品给顾客一个优雅的环境

音乐；室内可根据顾客的不同年龄和喜好放一些音乐

- 1、让顾客很轻易的找到店名店
- 2、制定严格的进出货纪录卡
- 3、种类、供应商、规格、数量、单价、总价
- 4、日期进货出货平衡量存货
- 5、服装店的经营流程

汽修厂活动策划方案篇二

总体说来，汽车美容店如何开业促销，最终要看的是留下了多少有效顾客。以下内容是小编为您精心整理的汽修厂促销活动方案，欢迎参考！

第一，避免洗车质量同质化。如果是免费洗车，那就一定不能让你的洗车质量、价格、工艺，和竞争对手没有区别。否则，除了免费之外，还能给车主留下什么呢？当你开始收费以后，别人自然就不来了！

第二，避免出现“物超所值”的洗车。既然大家都愿意在开业的时候动洗车的主意，那咱们就说洗车。有的店认为，我在免费洗车之后，开始办卡。别人100元10次，我100元12次，还送一次打蜡。但是，这样的促销无异于饮鸩止渴。因为，这样吸引来的顾客，都是“淘便宜”的低端消费群体。而汽车美容，恰恰又是一个“嫌贫爱富”的行业。这么一来，促销帮我们带来了无效顾客，即使有有效顾客也被淹没其中！一般来说，我们的资源是有限的，每天洗车的数量也是有上限的。如果不能得有有效控制，而被低端顾客充斥，那美容项目自然不好做，营业额做不上去，利润也低。

第三，避免没有终点的全场8折。在没有终点的全场促销下，车主无法因为缺乏知识无从选择，咱们因为精力不够，无法顾及到所有车主的需求。另外，汽车用品因为价格透明度低，全场折扣并没有什么太大的意义，最后就成了为了促销而促销！

以下，我提我的个人观点，其实以前也说过，老生重谈！

一般手工洗车（/辆）：2个人20分钟，也就是40分钟的工时，收费15元。

一般打蜡手工（/辆）：1个人30分钟，也就是30分钟的工时，收费20元，除去蜡的成本2元（低端蜡30元一盒，可以打15次），实际收费18元。

通过这个比较，我们知道洗车是40分钟挣15元，合计每分钟3毛7分5；打蜡是30分钟18元，合计每分钟6毛。但从效益上来说，打蜡就比洗车合算。另外，就是打蜡的车肯定比仅洗车漂亮，这样的车更容易吸引其他顾客！这才是真正的汽车“美容”店。

让车主算出打蜡更实惠，比让他们算出来洗车更实惠，绝对是两个概念。前者，你是一个美容店，后者你是一个澡堂子！执行起来也比较方便，以前要发的宣传资料，在资料里加一句话，“凡来店消费任意金额，均可凭此单领取**牌车蜡一盒，详情请到店咨询”。坚持3个月，必然有门庭若市的打蜡氛围！

第二，保持门口每天5台打蜡车。蜡不是送出去就完事了，还需要有一个档案，记录有领蜡的车主！以后每次来，需要有人提醒其需要打蜡了，有赠蜡在店里寄存着。因为，实践证明，很多车主领了蜡是会忘记的。毕竟不在自己手上，忘掉也是自然，但是店里不提醒，送的蜡就没有意义了！

总体说来，汽车美容店如何开业促销，最终要看的是留下了多少有效顾客。我们用的方法，是通过赠送蜡，仅收手工费的方法，让车主不仅知道“有个店开业了”，更知道“而且还不错”！这样一来，留下来的是打蜡的车主。咱们开店的人都知道，一个在店里打蜡的车主，远比一个仅洗车的车主对你的忠实度高。这个时候，你向车主推销任何产品和服务项目，成功率将会大大高于免费洗车为你挣来的低端会员！

汽修厂活动策划方案篇三

随着汽车迅速进入千家万户，现阶段维修行业叶锦茹了黄金时期，该行业的发展又仅仅依靠技术，而后发展为服务型。所以技术是基础，服务是支撑。

创业的根本利益是盈利，关键是客源。开店之初，客户源不明确，应该选择人口密集较大的地方附件，主要以专项维修、维护为主，（建议选择三桥附近），业务面不要铺开太大，会造成资金流转不畅通。主要项目为：车身修理、涂漆、篷布、坐垫及内装饰修理，电器、仪表修理、蓄电池修理、散热器、油箱修理、轮胎修补、安装汽车门窗玻璃、空调、暖风机修理、油泵、喷油器、化油器、火花塞修理、曲轴磨修、洗车、外带加气业务。

主要是场地，需要找一个面积较大、相对方便停车的地方，满足作业空间要求，并符合安全、环保、卫生等相关规定，不能占用道路和公共场地维修和停车。具体投资估算：租金：场地租金最少也在10000元/月。

办证：大学生创业或下岗可享受优惠。

设备：吊装、巨升设备5000左右；裁板设备焊接设备3000左右；砂轮机800左右；空气压缩机1500左右；车身校正设备及附件800左右；烤漆设备25000左右；电器性能测试仪万用

表100；绕线机100；烘箱500；仪表检修工作台、拉压器500；充电器、熔铅设备、电解液比重计、高频放电叉、电解液配置容器20xx左右；氧-乙炔、喷灯1000；气压表100；千斤顶200；各种扳手工机具5000左右；电脑一台2500元。

熟练修理人员2名（包括修理及烤漆等技术服务），小工1名（工具管理），财务及接待、库管共1名，加气工洗车工共1名。

配件正宗，厂家供货。还有根据客户需要可以适当选择付厂配件（便宜）。进货周期为一个月，常用小配件要根据需求增补，不能断货。非常用的或大件较贵的在客户需要的前提下随时订货。配件急需时，可以向附近同行购买。正宗配件选择应该货比三家，根据经验选择，适优的可以长期合作，并且设法与国内汽车代理商联系，争取拿到各类原厂配件（车城），长期代理产品和特约维修店，增加信誉。

1. 凡在开业期间维修的可送精美固体香盒一个；

空气滤芯、机油滤芯”打包服务，可以优惠大点。

3. 凡在开业活动期间维修的客户可以免费洗车，并发给每一位客户名片一张。

户可以免费洗车，享受优惠，视情况而定。

固定支出：水电5000；通讯500；员工工资10000；杂品500；租赁费按8000算；人情世故1000。月支出共计：25000元。

车辆进入

驾驶员报修、建立档案

车辆交接、维修检测

修理完成

车主检验

在服务期间一定要注意与客户交谈的方式方法，根据客户类型推荐服务项目及附加项目。维修完成后根据需要给予附加优惠项目，聊一聊车辆方面的问题，根据客户车辆情况给予以后注意事项的建议。设立服务区，提供服务区设立杂志、报纸、水。

店面环境一定要整洁、干净，工机具按照型号归类整理（可设立工具架）方便查找。用电设备、机具使用放置安全。

注意发展长期客户及客户信誉，提高技术技能。

合计投资约合85000元左右。（可根据具体情况添加或取消，加气业务未进预算）

汽修厂活动策划方案篇四

作为湖北华泰汽修有限公司（以下简称“华泰汽修”）的一项促销推广服务活动。

1) 拓展新客户，稳定老客户，通过服务活动对用户进行宣传；

2) 提高华泰汽修服务形象、树立服务品牌和口碑。

1. 电话回访老客户50名，（有条件可以赠送相应的' 备件及小礼品），并对老客户汽车进行免费体检。

2. 在车多的地方（比如商场，广场等）通过竖立气球拱形门及超大宣传横幅必要时派发活动宣传单对新客户进行汽车免费体检宣传。

3. 活动日期间新老客户汽车维修一律8折优惠回馈。

20xx年x月x日（星期x）-20xx年x月x日（星期x）最好有双休）

全县地区

全县所有私家车及单位公车（限小车）

1) 向用户赠送礼品袋一个，（比如方向机油封一套、“华泰汽修”背心一件、水杯一只、毛巾一条等）。对老客户采用电话回访通知上门领取，对活动现场，新用户进行现场登记并现场派发优惠券（客户凭券在活动期间去进行车辆的免费体检并补发礼品袋）。

按发生项目填报鉴定单后向我公司申报工时费用。油料费用由用户自理，标准按表3执行。（此表格必须张贴于华泰汽修及活动现场醒目位置）。

表1华泰汽修汽车免费检查项目

表2华泰汽修10000km保养项目及收费标准表3华泰汽修底盘润滑油料费标准

4) 从20xx年x月x日起，在华泰汽修门口、主要路口悬挂横幅，广场或者停车场派发宣传单扩大活动的影响力。横幅内容为：华泰汽修汽车优惠服务活动月（比如5月20日-6月19日）。活动结束后横幅妥善保管，下次备用。

5) 根据用户实际的情况可以增设特色服务项目，如上门服务、免费洗车、优惠拖车、赠送其他小礼品等个性化服务。

要求：

1) 统一布署、组织工作人员进在华泰汽修厂进行活动准备

（横幅悬挂、通知用户、礼品袋分装等）。

2) 另外对活动场地的布置，活动现场的服务以及宣传单的派发等可以请一些兼职的学生来完成，每个人各施其职。

3) 负责人员在活动期间协调现场，全局把控。

4) 活动期间必须严格按本次活动要求进行落实礼品赠送维修保养等。

汽修厂活动策划方案篇五

产品不要求品牌多好，价格多贵，但一定要有特色，就是整合出来的项目，服务的项目要有特色，要有独特性，不雷同于大多数的店。其实对于汽车美容产品，产品的销售主要是服务的销售，请记住你永远都是在卖服务，其实就是项目。

所以，你的产品要能组合出非常有特色的项目，区别于别人，效果要好，坚持作出自己的特色，不同比更好要强，所以先从产品这级别就把特色区分开。

这是一个销售环境的问题，是汽车美容店就要有符合汽车美容特性的环境，你的美容间的专业程度、布置，广告的策划，都在昭示着你的店是否专业，包括休息区、精品区的布置、策划，都是专业的体现。那什么是专业呢，我认为：

优秀产品+专业施工环境+专业工具+科学流程+熟练技师+完美效果=专业这样你才能给客户最后的满意，那么在这节，施工间的布置，如气，水、灯光、地面、形象墙、精品展柜、各种施工工具都要显得专业。如，为了看清车门侧面的漆面状况，可以在施工间的左右安置侧壁灯，就是在美容间左和右离地面60-70cm高的地方，安装灯光，正好可以照射到漆面，这样整车的侧面死角也都能看清楚。如：

在顶部安装桶灯，可以把整个车上看得非常清楚；气、水可以直接在顶部走管线器，不要在地面造成任何影响；地面要有明确定位用的停车位指示符；门头要可以清晰鲜明的展示出施工间的作用；等等，这样的很多设置，都会使你的店面布置看起来专业得多，专业才是客户对你信任的源泉。

管理一直是美容店的巨大问题，特色化的管理能使你的店内强素质，外塑形象。

这中间最难管理是洗车工美容工，所以如何管理及留住洗车工，包括销售人员的稳定性，都显得极其重要，我建议是通过编组、内部考核、培养、提拨的原则进行管理，可以让洗车工晋升为美容工，可以给洗车工设计职业发展规划，不要让他一味洗车，提出明确的晋升空间，让美容工编组后认可洗车，在洗车忙的时候，美容工也要参与。提供销售人员的成熟激励措施，让他们销售的多，提成也越高，并且要和美容工结合起来，利用统一推广法，让技术和销售都参与进来。

就是美容店产品的摆放，包括项目的展示、服务的展示都要有特色，要鲜活，把无形的东西展示的有形，把自己的服务展示的非常出色，不一定只是商品，要更多的展示项目和服务，下边建议几种：

专业产品陈列-整齐，有条理、分类清晰

与众不同的镀膜效果展示-镜面演示盖

特色内饰清洗项目展示

项目墙展示

镀膜的花园地-黑板报

镀膜的陈列地-镀膜墙展示

现场施工展示-招聚人气，展现实力

服务的排头兵。然后给到美容顾问必要的回报，让他们更有信心的为客户服务。

这是美容店必不可少的，每个月或每个季度都要有促销活动的策划，这是保持店面活力常新的一种方式，让客户认为你这里是不错的，很热闹，每个月都有新鲜的活动出来，我们常作的活动是：

镀膜体验月活动

特色内饰清洁月

来一辆旧车，还您一辆新车活动！

感恩回馈月活动

每个活动都要精心策划，选好主题，一般要和几个因素有关：

店开业的时间长短，处于的不同阶段(试业期，发展期、稳定期)；

传统的节日(端午节)；

盛行的赛事、庆典(世界杯)，结合这些因素，设置出非常合理和科学的促销活动，是推动生意，提高形象的良好方式。