

# 最新汽车元旦活动促销方案策划(精选13篇)

活动策划涉及到活动的筹备、执行和总结等多个阶段，需要有专业的知识和技巧。以下是一些常见的整改措施范例，供大家参考和借鉴。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇一

借20xx年元旦佳节之际，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。

刺激消费者，拉动销量。

聚集人气及注意力。

“元旦送大礼，人暖情更满”主题促销活动

20xx.11.20—20xx.1.10

本地汽车潜在客户。

1、促销活动期间，凡是购买指定车款，即可获得最多10000元的优惠券一张。

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，即可参加元旦节当日活动的抽奖送元旦大礼环节。

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

8万元

1、将人员进行责任分组，通力协做。

2、做好应急预案的'制作。

3、对工作人员要陈述清楚活动目的及主旨。

猜你感兴趣

## 汽车元旦活动促销方案策划篇二

2、活动费用重新盘算。

一份好的中秋汽车促销活动方案，除了总体的活动框架要明晰，还要在流程上最好细节的分析。例如，第八和第九部分的费用预算，最好可以细致到一份礼品的费用统计；第九部分的人员安排，最好可以具体到某个人。中秋活动方案还要及早退出，在宣传上要到位。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇三

借20xx年元旦佳节之际，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

“元旦送大礼，人暖情更满”主题促销活动

### 四、活动时间

20xx.11.20—20xx.1.10

### 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10000元的优惠券一张。
- 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，即可参加元旦节当日活动的抽奖送元旦大礼环节。

### 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

8万元

## 九、活动补充问题

- 1、将人员进行责任分组，通力协做。
- 2、做好应急预案的`制作。
- 3、对工作人员要陈述清楚活动目的及主旨。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇四

3、促销方案：活动期内凡在我店保养或维修车辆均可尊享以下优惠项目

a□均可获赠免费清洗散热系统

b□均可获赠免费检测空调系统

c□均可获赠免费四轮加氮气

d□在我店更换轮胎的客户，可在轮胎原价基础上每条优惠减免60元

5、由配件部提供各业务人员轮胎销量数据，每星期统计后群发飞秋；

## 汽车元旦活动促销方案策划篇五

“安全行万里，轮胎必重视”轮胎优惠促销月

- 1、提升轮胎销量，提高售后维修产值
- 2、提高进厂台次带动增加售后附带维修
- 3、提升客户忠诚度及归属感

8月1日-8月31日

活动期间所有入厂维修车辆

3、促销方案：活动期内凡在我店保养或维修车辆均可尊享以下优惠项目

a□均可获赠免费清洗散热系统

b□均可获赠免费检测空调系统

c□均可获赠免费四轮加氮气

d□在我店更换轮胎的客户，可在轮胎原价基础上每条优惠减免60元

5、由配件部提供各业务人员轮胎销量数据，每星期统计后群发飞秋；

1、客服部负责整理相关客户资料（8月份到期需保养维修客户）群发活动邀约短信

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

3、组织车间及前台接待人员召开活动动员会议

## 汽车元旦活动促销方案策划篇六

活动地点：公司各网点

活动时间：\_\_\_\_年4至8月份

活动对象：凡活动期间在我公司各网点购车并在我公司购买

保险的`客户

活动内容:

1、凡购买荣光、之光、新之光系列车型(除特价车外)的客户,在我公司购买保险的客户,购交强险立减200元;购商业险,低于4000元,送驾驶员意外险一份;购商业险,高于4000元,送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

2、凡购买宏光商务车(除特价车外)的客户,在我公司购买保险的客户,购交强险费用全免;购商业险,低于4000元,送驾驶员意外险一份;购商业险,高于4000元,送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇七

因此我们便在此背景下推出我们的七夕活动策划,以求能够造成一定的轰动效应。

通过活动聚集人气,激发顾客产生购车欲望,从而把产品卖出去,使商家达到“只出一分钱,获得百分利”的市场效应。

: 汽车4s店

20xx年8月22日--23日

单身男女、情侣、夫妻

1、活动期间每个销售顾问任务5台车,约客数20批,未完成订单或约客目标80%的.扣200元/人。

2、达标奖:活动期间销售量达到5台车的销售顾问奖励600元。

3、活动期间销售量达到7台车的销售顾问奖励900元。

4、活动期间销售量达到10台车的销售顾问奖励1600元。

5、销售冠军奖：活动期间销售量达到10台车以上并且销售量为第一的销售顾问评选为本次活动销售冠军，奖励购物卡200元。

6、团队完成奖：本次活动期间可完成销售概定活动目标24台的，奖励团队2000元。

### 1：爱情大放送

凡在活动当天到4s店展厅参加活动的顾客，我们都会送上一份精美的“爱情大礼包”，礼包发送按照单身，情侣，夫妻来发放，内容不一。情侣：情侣衫，情侣杯，情侣手机外壳等；夫妻：夫妻枕，夫妻夏凉被等；单身：单身杯，单身t恤等。

### 2：购车打折再优惠

在促销活动日期内，预定或者现场购买本次活动促销的车型，可参加“幸福百宝箱”抽奖活动，最高奖项可获得价值5000元情侣双人海南游！奖品设置：

一等奖1名，价值5000元情侣双人海南游！

二等奖2名，价值3000元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！

三等奖3名，价值1000元购车优惠现金券一张，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！

恩爱奖5名，价值512元“汽车保养套餐”券一张，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！

幸福奖10名，获得“车饰精美礼包”一份，可到店领取，不可兑换现金！不可用于商业交易！

### 3：玫瑰玫瑰我爱你

当顾客走进活动现场门口时，工作人员会送上一束靓丽的玫瑰，并说上一句甜蜜的祝福语，让顾客心里对本次活动的服务给予满分！

### 4：爱情许愿车

在当天活动开始之前或者活动中，填写“爱情卡片”（注明以及联系方式）并贴在“爱情车”上的顾客，可以再活动结束后，主持人会随机从“爱情车”上选取10张“爱情卡片”并公布出来，被公布到的顾客可以活动两张价值50元的全球通3d电影票一张，如果公布的顾客不在现场，则需要主持人从新再从“爱情车”上选取！

1、要排队守秩序，违反者取消抽奖资格。

2、抽奖等活动要有秩序，不要大声喧哗

## 汽车元旦活动促销方案策划篇八

“驾驭快乐，轻松分享”。教师们建行信用卡分期汽车团购。

20xx年12月6日———12月16日

xx师范学院（东校区田径场内）、各汽车经销商门店。

针对师院老师的消费特点，本次由建行合作汽车经销商提供广州本田、东风日产、奇瑞、北京现代、一汽大众、东风标致部分10万元左右车型，于20xx年12月6日（星期一下午）在师院校园内（东校区田径场内）进行展演，供教师现场体验，



了解车辆性能。

在活动期间，各款车型均针对教师提供购车特惠活动，凡在活动期间购车的教师，各车型分别提供以下优惠：

(1) 提供分期购车24期0利息、0手续费双免版雅阁、锋范车型；

(2) 让利优惠：

雅阁双免版：增配内容如下：前探头；前中网；前下饰条；3.5转向灯；冷光门槛；脚垫；挡泥板，价值10000元，优惠额度为赠送10000元配置，免手续费免利息，赠送6000元汽车保险，总优惠为26000元左右。

锋范双免版：增配内容如下：后视镜转向灯、车窗镀铬亮条、脚垫、挡泥板、倒车雷达，价值5000元，优惠额度为赠送5000元配置，免手续费免利息。总优惠为10000元左右。

(1) 来店礼：凭教师证赠送1000元购车基金，购车时直接抵扣，来店免费赠送小礼品。

(2) 购车优惠：

玛驰系列送购车基金1千元；

骊威车系让利2千元；

骐达与颐达让利1万元；

轩逸车系让利3万元现金+教师礼；

逍客车系教师特卖车让利1.3万元；

新天籁车系让利3000升汽油+精品导航

购车优惠：

奇瑞a3所有车型享受国家惠民补贴3000元，再赠送xx元大礼包；

(1) 提供分期购车12期0利息、0手续费针对悦动□i30车型；  
24期0利息、持卡人手续费为6%；

(2) 瑞纳车系享受国家节能补贴3000元，再送1000元大礼包；  
悦动车系享受国家节能补贴3000元，再赠送10000元大礼包。

i30车系享受购置税全免，再送3000大礼包。

(2) 北京现代全系车型优惠幅度从3000元到26000元。

6、一汽大众和东风标致万众店：

(1) 大众全系车型现车供应，宝来车型购车送保险（新宝来1.6l□□

(2) 东风标致全系车型享受3000元节能补贴，再进行现金优惠和大礼包赠送。

(2) 即日起申办龙卡洗车卡即可获得开卡礼一份。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇九

福克斯中网格栅上300，福克斯中网下400国庆促销凡订购福克斯中网不含税700买5送1，含税价800买5送1、国庆节我司放假5天赶快订购。

很多厂商，都会在国庆节期间推出自己的新品车型，以此来

扩大产品线，提高争竞力度。举办此列促销活动，需要前奏的大力宣传，不然，难以让人们对新品产生信任感。另外，在价格上要有一定的优惠。

新车上市的国庆促销活动存在的弊端：价格上没有一个对比，大多数人认为新车上市未必是最优惠的，更优惠的应该在后面。

由于同质化竞争的严峻性，“降”字就成了促销的主打招式。降价促销是国庆促销活动中最常见的一种活动方案。活动期间，根据不同的车型，在原来价格的基础上让利千元，最高优惠到万元。

降价促销有个前提：忌在国庆前加价售车，趁机在国庆再降价促销。这种先加价再降价的手段在大多数顾客眼中是不够真诚的表现。

为了吸引消费者的选购，买车送礼也是经销商常用的方式。可以送的礼包包括：加油卡，车贴膜、送车损险、商业第三者险、盗抢险、车上人员责任险、不计免赔险。

这是车商使用最多的一种方式，即向购车客户赠送价值一定金额的礼品，最近送gps的也逐渐多了起来。如果车商打出的广告中有“超值大礼包”这样的字眼，那么基本上就属于此类了。当然，还有4s店是送股票的。

朋友、同事推荐，这是影响多数消费者购车的决定性要素。在汽车营销中，这叫口碑效应。于是车商就在这方面动起了脑筋，比如一汽丰田经销商就曾推出过此类活动：老客户凡是成功介绍新客户买车的，就能获得数千元的奖励。要是真有朋友、同事叨念着他开的车子如何好，不心动才怪呢。

包牌销售即销售前就上好牌照。杭州发放“88”号牌时，天津一汽经销商打出了包牌销售的促销手段，由于车牌号

是“88”打头的，这批车辆很受欢迎，经销商仅有的8辆包牌车一抢而空。

购车人支付50%的车款后，余款需在两年内还清。一辆20万左右的汽车，以无息按揭的方式购买的话，至少可以省下1万元利息。

节日促销活动方案的中心点必须是“实在给到顾客优惠”，这也是促销的前提。通过举办活动来吸引更多的消费者及相关人士，汽车促销活动越来越丰富，范围也越来越广，逐渐形成一种群体活动，此外，针对国庆的优惠活动，还可以开展了秋季免费检测活动，包括21项检测内容。国庆汽车促销活动，不仅是起到宣传的作用，更是为下半年的业务助力，鼓舞士气。

提前预祝广大客户国庆节快乐！销售业绩再创新高。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇十

新年伊始，春节临近，春节是中国人一年中最为重要的节日，过年添置新东西，过年狂购物的传统消费观念逐渐显现，元旦三天假日预计将产生相当的购车需求。通过本次活动加深本地客户对福特产品的信任度及认知感。通过活动增加展厅客流，拉动销售，为元月销售奠定基础。

xx月28-1月3日

展厅

联动厂家0利润年终冲量团购会

客户邀约数量：意向客户60组

目标订单：15个

- 1、展厅展示车辆为全车系，各种颜色，做好搭配；
- 2、适合节日的展厅音乐、客休区车型宣传视频播放；
- 3、设立果品糕点饮料区、为进店客户提供饮食；
- 4、门口布置气拱门条幅；
- 3、所有进店客户均赠送礼品、抽纸、毛巾，龙公仔；
- 4、当天凡订车客户参与抽奖(三名)、有机会获得纯黄金福特logo一枚；

二、所有潜客信息统一短信宣传、再销售顾问电话邀约、任务量化；

想买辆既实惠又漂亮的新车过大年吗?xx月28-1月3日，福特汽车联合厂家年终冲量直销团购会，绝对0利润，多一人多一份优惠，订车赢纯金福特徽章，试驾送300元年货大礼包，还有机会全家飞三亚过大年。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇十一

龙年买车，尊享保险一条龙服务

公司各点

年4至8月份

凡活动期间在我公司各点购车并在我公司购买保险的客户

1. 凡购买荣光、之光、新之光系列车型（除特价车外）的客户，在我公司购买保险的客户，购交强险立减元；购商业险，低于4000元，送驾驶员意外险一份；购商业险，高于4000元，

送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

2. 凡购买宏光商务车（除特价车外）的客户，在我公司购买保险的客户，购交强险费用全免；购商业险，低于4000元，送驾驶员意外险一份；购商业险，高于4000元，送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

## 汽车元旦活动促销方案策划篇十二

鉴于今年本地持续的高温多雨等恶劣天气较多！车辆在使用过程中，轮胎长期处于如此复杂和苛刻的条件下，加速了轮胎的老化及磨损。众所周知轮胎在车辆行驶过程中对安全而言有着决定性的作用！但往往我们广大的车主朋友对轮胎的认识却存在很多误区，只是一贯的认为只要轮胎不漏气就没有问题可以继续的使用。为了让广大车主朋友重视轮胎的使用，改变对4s店轮胎销售价格较高的看法同时增加售后维修回厂台次，提升售后维修产值及客户满意度，特形成此方案。

“安全行万里，轮胎必重视”轮胎优惠促销月

提升轮胎销量，提高售后维修产值

提高进厂台次带动增加售后附带维修

提升客户忠诚度及归属感

8月1日- 8月31日

活动期间所有入厂维修车辆

及asa在接待过程中，应特别关注客户轮胎使用情况并向维修客户讲解活动内容；

促销方案：

活动期内凡在我店保养或维修车辆均可尊享以下优惠项目

均可获赠免费清洗散热系统

均可获赠免费检测空调系统

均可获赠免费四轮加氮气

在我店更换轮胎的客户，可在轮胎原价基础上每条优惠减免60元

由配件部提供各业务人员轮胎销量数据，每星期统计后群发飞秋；

客服部负责整理相关客户资料(8月份到期需保养维修客户)群发活动邀约短信

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

组织车间及前台接待人员召开活动动员会议

## **汽车元旦活动促销方案策划篇十三**

活动地点：公司各网点

活动时间：

活动对象：凡活动期间在我公司各网点购车并在我公司购买保险的客户

活动内容：

1. 凡购买荣光、之光、新之光系列车型（除特价车外）的客户，在我公司购买保险的客户，购交强险立减200元；购商业险，低于4000元，送驾驶员意外险一份；购商业险，高

于4000元，送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。

2. 凡购买宏光商务车（除特价车外）的'客户，在我公司购买保险的客户，购交强险费用全免；购商业险，低于4000元，送驾驶员意外险一份；购商业险，高于4000元，送驾驶员意外险和玻璃单独破碎险各一份。