

五一汽车活动标语 五一节汽车活动方案(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

五一汽车活动标语篇一

二、活动时间：7月30日-8月1日

三、活动目的：利用八一建军节这个特殊的节日，借此契机推出汽车美容促销方案，以期销售业绩的提升。

四、活动内容：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户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。

附：汽车销售广告语

- 1、建军你会和“雷诺”一见钟情的
- 2、建军这是和火箭最相似的汽车（通用汽车公司）
- 3、建军世界十万英里拉力赛冠军（福特汽车公司）

- 4、建军你不应落后时代（福特牌六缸轿车）
- 5、建军买新车容易，卖旧车更容易（福特牌轿车）
- 6、建军“想想还是小的好”（德国大众甲壳虫）
- 7、建军“福特”总会有一个最新主意
- 8、建军我们将你放在第一，你也会将我们在第一（雪佛莱轿车）
- 9、建军坐在里面你就够气派了，假如买一辆你就更气派了（司图德贝克汽车公司）
- 10、建军世界的标准（不愧是凯迪拉克，就是牛！）

五一汽车活动标语篇二

五一大促销

一、深呼吸海的味道

在4月28日到5月7日期间，凡在某超市各分店购物满300元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(5个店共10名)各奖海南四日游名额一个

一等奖3名(5个店共15名)各奖美的吸尘器一个

二等奖10名(5个店共50名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖100名(5个店共500名)各奖柯达胶卷一卷

二、服装打折自己做主

在4月27日到5月26日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

三、五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

4月28日至5月9日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、1公斤大米□500ml食用调和油。

四、超市“五一”部分特价商品：(略)

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)

五一汽车活动标语篇三

活动目的：维护爱车、栓住客户

汽车贸易有限公司维修站进行免费检查车辆，检查项目包括：

- 1、检查四轮定位；
- 2、检查轮胎动平衡；
- 3、检查制动系统；
- 4、检查电脑系统；
- 5、检查空调系统；
- 6、检查灯光系统；
- 7、检查底盘系统；
- 8、全车橡塑胶系统保养；
- 9、检查电瓶储电量及电瓶桩头；并邀请检查者配合公司进行信息调查。之后将可参与公司抽奖。省内旅游景区门票两张，中奖率100%。

活动目的：潜在客户、旅游营销

为了使广大消费者切身体验汽车的卓越性能，特开展“驾驶乐趣动感体验”试乘试驾活动，欢迎报名参加，详情请咨询销售顾问。

在春意盎然的季节，俱乐部邀您免费参加“植绿色希望、树浓浓情谊”的主题植树活动。在植树的季节为旅游奥运献一份爱心，亲手种下希望之树，留下浓浓的一抹绿色！

推出了别具一格的“最佳车型代言车主”评选活动，“最浪漫情侣奖”、“最温馨家庭奖”、“最具运动气质车主奖”以及“最具学识车主奖”等，获奖者将得到港澳五日游的机

会，没有获奖但是参与竞选的车主可获赠河南省旅游景区门票一张。

“购车中大奖”活动，凡在活动期间从本公司购买我公司汽车即可中奖。通过砸金蛋的方式，产生出一、二、三等奖用户。

一等奖：港澳旅游双飞浪漫五日游10对

二等奖：国内旅游双人走天涯20对

三等奖：河南人游河南100对

四等奖：所有车主都将获赠河南省内游门票一张。

在旅游的行程中，我们对客户进行生动活泼的“汽车维修保养日常维护讲座”，让大家不仅尽情的游玩，同时对车辆有了更深一步的了解。更通过这种互动的形式使消费者认可我们的品牌，认同我们的服务。还可以根据客户的需要，增加亲子夏令营、拓展旅游、红色教育、励志教育、商务会议等增值服务，而这些服务都是免费提供的。

我们河南交广传媒旅游策划营销公司联合河南青年旅行社，作为省内外多家风景区的河南总代理，在风景区的掌控上实力非凡；与贵公司合作，在整体全盘的合作前提下——员工、客户、车主俱乐部的旅游、商务接待我方一体承办——我们公司可以赠送一部分景区门票作为促销之用；更加难能可贵的是我们的合作伙伴——河南交广，作为省内首家旅游策划公司——对旅游策划方案的构思、运作、落实、运营都有专业的经验。

壶关红豆峡、八泉峡；太行王莽岭景区；

胡森——河南交广传媒旅游策划营销公司策划总监，联系邮

箱□joint如有不同见解，可来电商讨。

五一汽车活动标语篇四

教师被人们成为“园丁”，“人类灵魂的工程师”，是受到全社会尊重的一种职业，是备受社会尊敬的人员。从1984年起，每年的9月10日被定为我国的教师节，以表达对教师的尊敬。从幼儿园到现在成为学生，我们无时无刻不受到老师的教育和培养，浓浓教师恩，陪伴我身边，今天让我们用自己的亲手来感谢师恩。

感谢浓浓教师恩，陪伴我身边

岁月如歌感谢师恩

活动一：学习制作感恩贺卡（校青协负责）

活动二：现场出感谢师恩海报（院青协负责）

1. 情感目标：在活动中，培养志愿者的'感恩意识和团队合作精神。遇到挫折要相互体谅，相互助，能像一家人一样相亲相爱，互相助。
2. 形象目标：在学习过程中，每名志愿者要体现出各自能学习，乐于奉献，不怕吃苦的一面，向家展示我们常熟理工学院义工的风采，并借此提高义工的专业化水平。
3. 根本目标：深化学生对教师节的理解，养成良好的尊师爱师学校风气。

指导方：台湾慈济慈善基金会

主办方：常熟理工学院青年志愿者协会

常熟理工学院艺术学院青年志愿者协会

活动一：时间□20xx年9月8日（星期四）晚上7:00

活动二：时间□20xx年9月9日（星期五）上午10:30

活动一，二地点：学生活动中心303教室

活动宣传：活动宣传海报一张（）

1. 活动宣传海报（关于“岁月如歌感谢师恩”的活动内容介绍，并招募义工）1张

2. 感恩卡制作材料（台湾慈济提供），剪刀，小刀，胶水，（青协提供），活动所需的桌椅（青协提供）

3. 制作海报所需的颜料，毛笔，海报纸（青协宣传部）

4. 海报宣传板5块（学道楼1块，弘道楼1块，闻道楼2块，成道楼1块）

1. 义工站招募义工35名（义工站）

2. 9月8日18:45在学生活动中心303集合签到，分发制作材料和义工装（节日组和义工站）

3. 9月9日10:10在学生活动中心303集合签，分发海报制作材料和义工装

4. 登记义工

五一汽车活动标语篇五

满足用户合理需求、减少用户抱怨、降低用户投诉、提高用

户满意度、确保不发生媒体曝光事件、保障市场稳定，确保顺利渡过__年度“3·15”消费者权益保障日，提升__汽车美誉度。

二、 活动内容

(一) 重点用户的排查及处理：

1、 定义

- 1) 用户的背景特殊性(电台、报社、记者等)。
- 2) 用户直接致函、电至新闻媒体(电台、报社等)。
- 3) 用户因同一性故障(包括一般性的故障维修)投诉800热线两次以上且问题未处理完毕。
- 4) 重大责任事件(如火灾、事故等)，但迟迟未完全处理完毕。
- 5) 服务网点因技术类问题一直未能解决，致电/函我部要求处理类。
- 6) 保修期内同一辆车单月索赔次数在3次以上的；
- 7) 三包期内非正常损坏的同一故障，在二个月内更换过二次以上的。
- 8) 用户将车放置服务站内拒绝维修的。

2 、 范围

所有__汽车用户(包括美鹿、杰士达用户)。

3、 级别分类

4、排查

由各大区销售服务经理负责自管辖区的服务网点，跟进并收集网点填报的《__汽车重点用户排查表》(表附后)，销售服务经理对网点填报的真实和有效性进行审核后，报大区经理和协理，同时于2月25日前统报一次，25日之后出现的重点用户另行当日申报，以e-mail方式申报。

本通知将纳入服务站日常考核项，如逾期不报的，公司将根据考核结果给予处罚。

三、售后服务活动的实施

1、 必须督促服务商根据__汽车“3.15”服务活动进行仔细作业，(具体操作按照服务活动通知执行)，达到以下目的：

- 1) 作好用户参与活动的登记工作，完善终端客户档案。
- 2) 提前发现重点用户，及时处理，杜绝用户投诉或抱怨的升级。
- 3) 筛选出忠实用户，进行正面宣传。
- 4) 为服务商增加客户保有量，防止用户流失。

四、配件组织工作

1、 备查各服务网点的备件库存量，督促各服务网点制订“3.15”配件保障计划，进行合理的配件库存准备，确保各服务网点配件合理、齐备、充足。

2、 3月5日至3月25日之间，对于重点用户的缺件调用，可直接从配件中转库调出，大区协理或大区经理签字后，向配件中转库办理代借手续。如配件中转库无此配件，立即联系当

地经销商拆商品车修复处理，或致电公司后，航空发运。

3、服务网点的担保发货：

1) 1万元以内的配件货款，由区域经理、大区协理签字即可从配件中转库出库，或直接由公司快运或航空方式发运。

2) 2万元以内的配件货款，由区域经理、大区协理、大区经理签字即可从配件中转库出库，或直接由公司快运方式发运。

3) 2万元以上的配件货款，由区域经理、大区协理、大区经理签字后报统筹组组长廖雄辉签字即可从配件中转库出库，或直接由公司快运方式发运。

3月25日至3月31日之间进行前期配件担保的补办事宜。

五、经销、服务网点应对方案

设立“3.15”专项岗位，人员名单及方案报备公司，具体要求如下：

1、实行24小时热线服务制度。

2、确保一次性故障解决率，注重服务态度。

3、实行“3.15”现场活动监督、参与及派人蹲点。

4、协助销售、服务经理对当地媒体、消协、工商、质检等单位进行拜访。

5、建立重点用户台帐，并建立危机预警机制。

6、对重点用户的挖掘和排查。

7、建立市场用户回访机制，并对重点用户进行不定期电话回

访，必要时进行上门走访，个别用户实行24小时监控。

8、保证配件的供应，保证优质的维修保养工作。

9、按要求及时、有效的向销售服务经理汇报工作。