

2023年汽车营销活动策划书 汽车营销活动策划(通用5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

汽车营销活动策划书篇一

传扬_车“突破科技，启迪未来”的品牌理念，将_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

_各大_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_为_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_为_的“进取”理念做代言，他对音乐积极向上的态度最能体现出_“进取”的这一品牌价值。还有一个原因，_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，是尊贵的体现。我们将邀请影星_作为“尊贵”这一品牌价值的代言人。突出_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_的品质。

（二）五重好礼大相送

1、一重好礼

活动期间，订购_任意车型都可获得电视机一台。

活动期间，订购_任意车型都可获得车辆交通强制险一份。

2、二重好礼

_专属国庆特价精选车辆。

_高功率专享型厂家指导价1347000，国庆专享特价8折优惠购车。

_型厂家指导价519000，国庆专享特价8折优惠购车。

_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

_特装车直降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。

_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_q3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_汽车模型。

1、_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x之旅活动报名电话，您就能参加在x之旅展厅举行的“赏车、试车[x之旅品鉴团购会”，届时我店还会推出让您心动的_三款车型的国庆节团购政策。

汽车营销活动策划书篇二

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xx年度“3·15”消费者权益保障日。

（一）重点用户的排查及处理：

定义

1) 用户的背景特殊性

2) 用户直接致函、电至新闻媒体

3) 用户因同一性故障投诉800热线两次以上且问题未处理完

毕。

4) 重大责任事件，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拒绝维修的。

级别分类

1□aaa级用户，定为急需处理，处理周期不得超过5天；

2□aa级用户，定为协商处理，处理周期不得超过3天；

排查

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

必须督促服务商根据上海xx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。

汽车营销活动策划书篇三

理论学时：4学时

掌握：汽车营销促销方式选择与策划的设计步骤。

熟悉：汽车销售渠道模式。

了解：汽车销售渠道概述。

6.1汽车促销概述

6.2汽车产品促销方式

6.3汽车营销促销方式选择与策划

6.4案例与分析

通过ppt课件讲授本章节知识点和技能案例引导课堂讨论

ppt演示、引导法教学、讨论分析

1. 什么是汽车促销策划？

2. 汽车产品促销方式有哪些？

3. 汽车营销促销方式选择与策划的设计步骤是什么？

汽车营销活动策划书篇四

理论学时：4学时

掌握：汽车销售渠道策划的设计步骤。

熟悉：汽车销售渠道策划的. 选择和模式。

了解：汽车销售渠道策划概述。

5.1汽车销售渠道概述

5.2汽车销售渠道模式

5.3汽车销售渠道选择与策划

5.4案例与分析

通过ppt课件讲授本章节知识点和技能案例引导课堂讨论

ppt演示、引导法教学、讨论分析

1. 什么是汽车销售渠道策划？

2. 汽车销售渠道策划的模式有哪些？

3. 写出销售渠道策划大纲。

汽车营销活动策划书篇五

理论学时：4学时

掌握：汽车营销促销方式选择与策划的设计步骤。

熟悉：汽车销售渠道模式。

了解：汽车销售渠道概述。

6.1 汽车促销概述

6.2 汽车产品促销方式

6.3 汽车营销促销方式选择与策划

6.4 案例与分析

通过ppt课件讲授本章节知识点和技能 案例引导 课堂讨论

ppt演示、引导法教学、讨论分析

1. 什么是汽车促销策划？

2. 汽车产品促销方式有哪些？

3. 汽车营销促销方式选择与策划的设计步骤是什么？