

车展活动优惠方案(优质5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

车展活动优惠方案篇一

一、目的：

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。

二、活动内容：

(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__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。

车展活动优惠方案篇二

活动主题：

龙年买车，尊享保险一条龙服务

活动地点：

公司各点

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。

车展活动优惠方案篇三

斯柯达品牌自20xx年上市以来，已有6周年时间，员工车销量超过7000辆，为回馈员工，提高员工购买职工车的'优惠力度，

保证员工福利，现推出员工购车优惠方案：

上海大众及股东方内部员工。

3、晶锐[fabia]1[6l]车型享受3,000元优惠礼包（3,000元保险补贴）。

20xx年6月1日起；

优惠时间节点均以员工零售发票时间为准。

如遇车型、政策调整，请以通知为准。

注

自20xx年11月12日起skoda速派向职工优惠开放，原skoda昊锐停止供应，原昊锐的代码、价格、促销政策停止执行。

速派按促销政策全系车型职工享受7,200元优惠礼包(7,200元油卡)，政策执行至20xx年12月31日。

车展活动优惠方案篇四

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；

易车网、短信群发、进店客户销售顾问转告、电话告知

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。

车展活动优惠方案篇五

十月一日是一年一度的国庆节，是纪念新中国的成立的日子。xx特许xx汽车销售服务有限公司在这充满纪念意义的日子里，开展“奥迪迎国庆，好礼送不停”的国庆节xx车大优惠的活动。

传扬xx车“突破科技，启迪未来”的品牌理念，将xx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。

xxxx年10月1日——xxxx年10月7日

xx各大xx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xx为xx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xx为xx的“进取”理念做代言，他对音乐积极向上的态度最能体现出xx“进取”的这一品牌价值。还有一个原因□xx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xx作为“尊贵”这一品牌价值的代言人。突出xx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xx的品质。

（二）五重好礼大相送

1、一重好礼

活动期间，订购xx任意车型都可获得电视机一台。

活动期间，订购xx任意车型都可获得车辆交通强制险一份。

2、二重好礼

xx专属国庆特价精选车辆。

xx高功率专享型厂家指导价1347000，国庆专享特价8折优惠购车。

xx型厂家指导价519000，国庆专享特价8折优惠购车。

xx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

xx现金直降7万元，置换旧机动车订购a6l还能获得价值1xx00元车辆商业险。

xx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。

xx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xxq3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xx汽车模型。

1□xx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xx三款车型的国庆节团购政策。

2、我们还将免费为您的车保养一次。