

# 2024年汽车品牌营销方案3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/170714.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

### 汽车品牌营销方案篇一

xx中网格栅上300，xx中网下400 国庆促销凡订购xx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。

#### 1、新车上市

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。

#### 2、降价促销

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。

#### 3、国庆购车送大礼包

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。

#### 4、重奖老客户

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xx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。

#### 5、包牌销售

包牌销售即销售前就上好牌照。杭州发放“88”号牌时，天津xx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。

#### 6、无息按揭购车

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

### 汽车品牌营销方案篇二

#### 【活动事项】

活动时间：20xx年8月22日--23日

活动地点：xx汽车销售公司（待定）

活动主题：七夕中国情人节

活动名称：全城热恋，hold住爱情

活动促销车型：捷达、新速腾、迈腾

活动适宜人群：单身男女、情侣、夫妻

#### 【活动简介】

当今现在的白领男女以及时尚青年，在现在的这个社会已经成为了主体，而他们对购车的需求也逐渐增加，在选择自己爱车的同时，更注重了对汽车的品牌以及质量问题。xxxx为汽车行业中的

领先者，为更多不同阶段以及不同需求层次的顾客开发出许多车型，更适合现如今人们的需求。

在这个中国传统而又神秘的节日——“七夕”里，举办本次xxxx指定车型促销活动，让那些想购车的年轻朋友找到了动力，让那些还没有购车欲望的朋友激起了希望！

### 【活动背景】

“七夕”情人节对都市中的爱情男女来说充满了神话色彩。七夕情人节才是俊男靓女表达心意的最好时机。值此节气，各大商家都会对做出特别的推广活动。

虽然如此，但是以往各大商家在情人节期间的促销活动不外乎打折优惠，抽奖等，大都缺乏新意，因此没能达到预期的效果。试想一下，追求天长地久的爱情岂能打折？

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。

### 【活动目的】

- 1、通过此次活动的举办，扩大唯达长齐汽车销售公司在淄博地区的影响力。
- 2、通过本次活动的举办让现代年轻人更了解xxxx汽车理念，更了解中国传统节日，做到淄博汽车行业里的佼佼者。
- 3、通过此次活动的举办造成一定的轰动效应，通过各媒体的宣传，扩大本公司在淄博的社会影响力，扩大更为广泛的宣传渠道。
- 4、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。

### 【活动主办方】

xx汽车销售公司是xx地区最大的一家以销售xxxx品牌的汽车销售公司，主营车型包括：速腾、捷达、迈腾、宝来、高尔夫、高尔夫gti、xxxxcc。唯达长齐一直以推广xxxx品牌车型和品牌文化为己任。

### 【活动内容】

#### 1、爱情大放送

凡在活动当天到淄博唯达长齐汽车销售公司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”（内容待定），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3000元购车优惠现金券一张！

( 待定 ) 奖品设置 :

一等奖1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!  
! 只限于迈腾车型!

二等奖2名, 价值2000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!  
! 只限于新速腾车型!

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!  
! 只限于捷达车型!

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、爱情大声喊出来 ( 互动 )

邀请现场台下的男生或女生, 鼓励大胆向心爱的人表白或者求婚, 将自己的爱与所有人分享, 如果被告白或求婚的人在现场, 并接受告白和求婚, 主办方会送出“ 捷达大礼包 ” 一份。( 礼包内容待定 )

### 5、爱情传递 ( 互动小游戏 )

邀请现场台下的情侣夫妻, 为一个组合进行游戏比赛。选手利用现有的三块地毯, 以传递的形式使两个人共同到达所规定的地点, 用时最短的一对组合, 则为获胜, 获胜的组合可获得主办方送上的“ 迈腾礼包 ” 一份。( 礼包内容待定 )

### 6、爱情星光大道

当一对对情侣走在我们“ 爱情星光大道 ” 上的时候, 就仿佛走在颁奖礼的红毯之上, 享受至尊级别的待遇, 在幸福和浪漫中走进我们活动现场的展厅。

### 7、爱情签名墙

当一对对情侣走进活动展厅, 在“ 爱情签名墙 ” 写上彼此的姓名, 用一颗红色的心把两个人套在一起! 祝愿他们彼此幸福美满。

### 8、爱情百老汇 ( 开场 )

展厅里动感的音乐, 舞台上奔放的舞蹈, 让顾客有种走进一个盛大时尚派对一般, 在音乐的海洋

中，顾客可以随意体验本次活动展销的车型。

## 9、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”（注名以及联系方式）并贴在“爱情车”上的顾客，可以再活动结尾时，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（待定），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！

## 10、爱情公共墙

在活动现场准备一台投影仪和一台可以上网的笔记本用来操作，现场的观众可以根据公共墙上提示的内容，发送短息至xxxxx发表自己的“爱情宣言”以及单身男女的邂逅。该技术由xx网公共墙主页提供。

### 【活动安排】

#### 1、热场

通过劲爆的音乐和车模的展示，吸引店内正在看车的情侣以及其他顾客，为现场活动增加人气，更容易发掘其中的潜在顾客！

#### 2、开场

开场音乐：《因为爱情》歌手演唱，主持人介绍本次活动的相关内容以及活动中的奖品和游戏等，更容易吸引路人的眼球，同时中间穿插着产品的介绍！

#### 3、游戏

在之前的歌手演唱之后可是两个活动小游戏，在游戏过程中促进情侣之间的感情，让公司的形象更容易被接受！在游戏过程中，主持人应随时找准时机再次介绍活动的内容以及促销内容和产品的相关内容！

#### 4、试乘

在表演之后可根据现场秩序，安排拥有购车欲望的顾客进行“新车试乘”环节，在顾客试乘的过程中，主持人采访顾客试乘的感受。

### 【活动宣传】

#### 1、网络宣传

xx车友会网站、xx论坛、xx汽车论坛、xx贴吧、xx网公共主页等

#### 2：平面宣传

xx晨报、xx车友会杂志、xx生活杂志等

3：有声宣传

xx人民电台广播

**【合作商家】**

媒体：xx

支持：xx

**【活动主办/协办】**

活动主办方：xx汽车销售公司

活动承办方：xx文化传播文化有限公司

活动协办方：xx网站（待定）

活动赞助商：xx电影城（待定）

**【前期准备】**

活动当天舞台背景喷绘布、活动dm单、活动大幅海报、活动现场易拉宝、活动现场所需玫瑰花、游戏道具、抽奖道具、演出歌手、产品内部模型、现场工作证等

**汽车品牌营销方案篇三**

以xx汽车为主体，整合公司多顶业务内容，协调公司下属各单位，采用灵活有趣、富有创意的多种宣传方式，达到增加销售量、扩大xx汽车影响力及知名度、提高明晨商贸品牌价值的最终目的。

：

首付xx元 分期付款 低价格 大空间 xx汽车贷回家

20xx年（具体选定）

大空间 低油耗 首付xxxx汽车贷回家

1、26个乡镇醒目位置悬挂活动主题26条横幅双面或张贴活动海报100cm-75cm喷绘52张（交广告公司处理）

预算：条幅约3600元 喷绘约600元

2、县城各醒目地点张贴活动海报100cm-75cm喷绘约100-300张（交广告公司处理）

预算：约1500元--4000元

3、活动宣传单发约3-6万份

预算：约4500元

所需人员：约2人

4、汽车游街，以本店其中新车或租借（2-4辆）与修理厂皮卡车（2辆）组成，新车居中，皮卡做为广告车一前一后。（如图展示）

（1）用kt板及广告写真纸制作xx汽车标志，置于第一辆皮卡广告车上，车身周围张贴广告主题内容，后厢敲锣打鼓。

（2）用kt板及广告写真纸制作1比2xx汽车模型一辆，以人抬的方式置与后面皮卡广告车

所需人员：司机6名，敲锣打鼓2-3人。

预算：皮卡车身广告约300-800元 汽车模型约300-400元

敲锣打鼓约150元/天 皮卡租金约180元/天

5、县城中心广场活动：

（1）xx汽车展示，邀请美女车模，汽车宣传单发放。

（2）租借2-3辆xx汽车，举行汽车障碍挑战赛、慢行挑战赛，参与即有奖品。

所需人员：车模2-4人，汽车比赛裁判1-2人，宣传台、销售、礼品发放2人

预算：活动展台 美女车模

6、向外拓展宣传，辐射周边范围，德保县、那坡县活动内容可如上1-5点或相对减少。

在兼顾成本的情况下，结合酒店与修理厂内容，

1、现场全额购车赠送，如座垫、脚垫、一年洗车卡、加油卡500元、酒店免费住1-2天或其他；

2、现场订车后付全额赠送，如座垫、脚垫、8月洗车卡、加油卡300元、酒店免费住1天或其他；

3、现场订车后分期付款赠送，如座垫、脚垫、6月洗车卡、加油卡200元或其他；

4、活动期间内订车后分期付款赠送（如座垫、脚垫、3月洗车卡、加油卡200元或其他；

5、汽车比赛礼品赠送：洗车体验卡、挂历、台历、过年吉祥物或其他；

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发