



汽车4S店 活动策划

一本通

刘军 等编

假日
促销

车展
活动

庆典
活动

厂家
活动

会员
活动

售后
活动

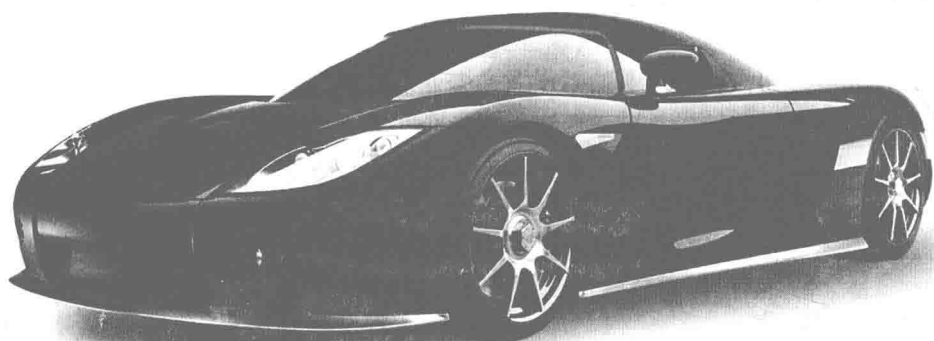
公益
活动



化学工业出版社

汽车4S店 活动策划 一本通

刘 军 等编



化学工业出版社

· 北 京 ·

本书首先对汽车4S店相关的各种策划活动进行了分类汇总,使读者有一个概括性的认识,再一一详细阐述汽车4S店假日促销、车展活动、庆典活动、厂家活动、会员活动、售后活动、公益活动等的策划要点、方法和细节,并提供了大量的策划方案。书中所提供的大量实战范本可作为各级管理人员的手边工具,可以将其复制,再根据所在品牌汽车4S店的实际情况进行一些个性化的修改,运用到管理当中,从而提高汽车4S店策划活动的工作效率。

本书适合汽车4S店的工作和管理人员阅读参考。

图书在版编目(CIP)数据

汽车4S店活动策划一本通/刘军等编. —北京:化学工业出版社, 2015. 12

ISBN 978-7-122-25357-6

I. ①汽… II. ①刘… III. ①汽车-专业商店-经营管理 IV. ①F717.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第240335号

责任编辑:辛田
责任校对:蒋宇

文字编辑:冯国庆
装帧设计:尹琳琳

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)
印装:三河市延风印装有限公司
787mm×1092mm 1/16 印张12 字数293千字 2016年1月北京第1版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:48.00元

版权所有 违者必究

前言

PREFACE



中国虽然已成为一个巨大的汽车消费市场，但是，汽车4S店的竞争也异常激烈。传统广告宣传形式已经进入成熟期，包括广告宣传费用越来越透明，价格折扣余地也越来越小，汽车4S店通过广告宣传动辄需要大笔广告费，与此相比，一次好的促销活动成本远远小于广告的费用，但又能够很快取得效果，同时更直接地接触到消费者，及时获得市场反馈。一个好的活动可以进行二次传播，所谓“二次传播”，就是一个活动发布出来之后，别的媒体纷纷转载，活动影响就可以被延时，增强持续性。

因此，汽车4S店应把目光从传统的广告宣传转到活动营销上，要有计划地开展营销活动，吸引新客户、留住老客户，赢得市场。

然而，一个好的活动若没有好的策划，也达不到营销目的。一份好的活动策划案，不仅可以提高市场占有率，而且可以提升企业的形象。如果是一份创意突出，而且具有良好执行性和可操作性的活动策划案，无论是对提升汽车4S店的知名度，还是汽车品牌的美誉度，都将起到积极的作用。

一个好的活动策划一定会注重受众的参与性及互动性，把汽车4S店所需要传达的目标信息传播得更准确、更详尽。通过活动的开展，可以最大限度地树立起企业品牌形象，从而使消费者不单单从产品中获得使用价值，更从中获得精神层面的满足与喜悦。

因此，对于汽车4S店而言，做好互动策划就相当重要了。

笔者从事营销策划工作，为许多品牌汽车4S店的各类活动进行过策划，积累了较丰富的经验。

本书首先对汽车4S店相关各种策划活动进行分类汇总，使读者有一个概括性的认识，再一一详细阐述汽车4S店假日促销、车展活动、庆典活动、厂家活动、会员活动、售后活动、公益活动等的策划要点、方法和细节，并提供了大量的策划方案。

希冀本书成为汽车4S店管理人员的行动指南。书中所提供的大量实战范本可作为各级管理人员的手边工具，也可以将其复制，再根据所在品牌汽车4S店的实际情况进行一些个性化的修改，运用到管理当中，从而提高汽车4S店策划活动的工作效率。

本书由刘军、王靖、刘明、刘涛、李敏、李高翔、钟华、钟运光、孙小平、张继军、江美华、周胜、李登华、李静、张艳红、王峰、杨雯、许华、宋健、李军编写，最后全书由滕宝红审核完成。同时，本书参阅了大量的文献资料。借出版之际，谨向相关人士表示衷心的感谢。

由于笔者水平有限，书中不足之处在所难免，希望广大读者批评指正。

编者

目 录

CONTENTS



第一章 汽车4S店活动策划知识

1

第一节 汽车4S店营销活动

2

活动001：活动营销的意义

2

活动002：闭店销售活动

2

活动案例 一汽大众 × × 4S店闭店销售大型团购会

3

活动案例 9月22日 × × 捷豹路虎4S店3小时闭店销售

4

活动案例 × × 4S店闭馆销售活动

5

活动003：试乘试驾活动

7

【范本】× × 汽车4S店试乘试驾线路活动方案

8

活动案例 东风本田 × × 4S店迎新车试乘试驾

10

活动案例 吉利汽车 × × 4S店预定试乘试驾全魅力开启

10

活动案例 2015新科帕奇品鉴会暨试驾会火热招募中

11

活动004：大客户营销活动

12

活动案例 福特 × × 4S店，× × 人寿大客户专享团购会

12

活动案例 沃尔沃 × × 4S店大客户购车专属礼遇

13

【范本】× × 汽车4S店大客户推介会方案

14

活动005：网络营销活动

15

活动案例 东风悦达起亚 × × 4S店网上团购优惠活动开启啦

18

活动案例 凯迪拉克 × × 4S店大型网络团购活动开始啦

18

活动案例 江淮汽车 × × 4S店网络限时促销会

19

活动案例 发微博，赢 × × 汽车

20

活动案例 猜中油奖，× × 全城特搜昂科威竞猜达人

20

活动案例 春暖花开“粗”来晒晒

21

活动006：微信营销活动

21

活动案例 上汽大众 × × 4S店——微信关注有礼活动

25

活动案例 北京现代 × × 4S店微信“集赞”有礼活动

25

活动案例 奥迪 × × 4S店百万微信红包大派送

26

活动案例 × × 汽车4S店点赞，集50赢取情人节礼包

27

活动案例 奥迪 × × 4S店双节（元宵节、情人节）微信

28

目 录

CONTENTS



活动案例 “诺”曼蒂克闹元宵，微信刮刮卡中大奖	28
活动007：其他活动	29
活动案例 别克××4S店周末降价促销活动	29
活动案例 璀璨女人节，××4S店女人节促销活动	30
活动案例 长城汽车4S店夏季酷暑送清爽促销活动	31
活动案例 北京××汽车4S店周末优惠活动开始啦	31
活动案例 长安马自达××4S店——厂价团购会	32
活动案例 烽火再起，决战卡罗拉——新卡罗拉之 世界杯抢购会	32
第二节 汽车4S店活动要点	33
要点001：明确活动的目的	33
要点002：选择合适的活动主题	33
要点003：明确产品受众人群	33
要点004：挑选恰当的活动时间	34
要点005：让活动具有吸引力	34
要点006：送好活动礼品	35
要点007：进行活动的宣传	36
要点008：做好活动的预算	36
要点009：总结活动的不足	36

第二章 汽车4S店假日促销活动策划

第一节 汽车4S店假日促销认知	38
知识001：假日促销的价值	38
知识002：假日促销的必要性	38
知识003：365假日循环图	38
活动案例 宝马××4S店国庆期间促销活动	38

目录

CONTENTS



活动案例 一汽奔腾 × × 4S 店中秋大型促销全系特卖	39
------------------------------	----

第二节 汽车 4S 店的假日促销策划	40
--------------------	----

策划 001：市场调查分析	40
---------------	----

策划 002：出台活动方案	41
---------------	----

策划 003：掌握现场执行要点	42
-----------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店年度节点营销活动方案	43
---------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店全年活动方案	44
-----------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店春节活动方案	45
-----------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店元宵节活动方案	47
------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店三八妇女节活动方案	49
--------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店端午节活动方案	52
------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店七夕相亲会活动方案	54
--------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店中秋节活动方案	56
------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店重阳节活动方案	57
------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店教师节活动方案	58
------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店国庆节活动方案	61
------------------------	----

【范本】× × 汽车 4S 店圣诞节活动方案	62
------------------------	----

第三章 汽车 4S 店车展活动策划

67

第一节 汽车 4S 店的车展活动认识	68
--------------------	----

知识 001：车展认知	68
-------------	----

活动案例 × × 汽车 4S 店 5 月 1 日进军 × × 车展啦	68
------------------------------------	----

活动案例 北京现代 × × 4S 店车展促销活动开始了	69
-----------------------------	----

活动案例 超级越野风，你还 hold 住么？	70
------------------------	----

知识 002：巡展认知	71
-------------	----

目 录

CONTENTS



活动案例 “奥游四海” 广汽本田 × × 4S 店巡展活动	72
活动案例 会移动的 4S 店，东风风神小篷车巡展活动	73
第二节 汽车 4S 店参展活动策划	73
策划 001：选择合适的车展	73
策划 002：阅读车展手册	74
策划 003：制定车展营销策略	74
策划 004：决定场地及展览需要	75
策划 005：签订参展合作协议	76
策划 006：宣传汽车 4S 店的展销	76
策划 007：配备展销人员	78
策划 008：召开展会前会议	79
策划 009：制定展会流程	79
策划 010：编制车展内部执行方案	80
【范本】× × 汽车 4S 店车展内部执行活动方案	81
第三节 汽车 4S 店巡展活动策划	83
策划 001：巡展目标策划	83
策划 002：巡展时间拟订	84
策划 003：巡展车型挑选	84
策划 004：巡展路线制定	84
策划 005：巡展场地选择	84
策划 006：巡展人员培训	85
策划 007：巡展物料准备	85
策划 008：活动客户邀约	86
策划 009：巡展信息发布	86
【范本】× × 汽车 4S 店广场车展活动方案	86
【范本】× × 汽车 4S 店小区巡展方案	87
【范本】× × 汽车 4S 店巡展方案	89

目录

CONTENTS



第四章 汽车4S店会员活动策划

93

第一节 汽车4S店的会员相关知识 94

知识001：会员业务价值概述 94

知识002：会员业务流程开展 94

知识003：会员俱乐部管理 97

知识004：会员常见服务项目 97

知识005：会员入会升级 98

知识006：会员积分计划 99

【范本】××汽车4S店会员卡折扣优惠 101

【范本】××汽车4S店积分政策 101

【范本】××汽车4S店会员卡积分兑换项目 102

第二节 汽车4S店会员活动策划 102

策划001：常见会员活动 102

活动案例 北京现代××4S店积分换礼活动开始啦 103

活动案例 “景逸X5侠客行——壮美西南 自由征程”

活动车主招募 104

活动案例 东风标致“蓝色关爱 清爽随行”活动开始了！ 105

运营002：车主自驾游活动策划 105

【范本】××汽车4S店自驾游互动节目 106

策划003：车主课堂培训活动策划 109

【范本】××汽车4S店汽车自驾游活动方案 109

【范本】××汽车4S店车友会活动方案 111

【范本】××汽车4S店车友会——迎新年联谊会 114



第五章 汽车4S店庆典活动策划

117

第一节 汽车4S店庆典活动认识 118

知识 001：庆典活动认识 118

知识 002：庆典活动的作用 118

知识 003：庆典活动的种类 118

知识 004：庆典活动注意事项 119

知识 005：庆典活动组织程序 119

第二节 汽车4S店开业庆典活动策划 120

策划 001：全程媒体推广 120

策划 002：参与人员规划 122

策划 003：相关人员邀请 122

策划 004：确定开业庆典的仪式流程 125

【范本】××汽车4S店开业庆典活动当日流程 126

【范本】××汽车4S店开业庆典活动流程 126

策划 005：开业庆典人员工作责任配置 127

策划 006：开业庆典活动费用预算 127

策划 007：现场危机预防管理 128

【范本】××汽车4S店开业庆典策划方案 129

【范本】××汽车4S店开业庆典方案 130

【范本】××汽车4S店开业活动方案 132

第三节 周年庆典活动策划 136

【范本】××汽车4S店开业六周年庆典活动方案 136

【范本】××汽车4S店八周年庆典活动方案 138

目 录

CONTENTS



第六章 汽车4S店售后活动策划

141

第一节 汽车4S店售后活动认识

142

知识001：售后服务活动 142

知识002：售后活动的重要性 142

第二节 汽车4S店售后活动策划

142

策划001：常见的售后活动 142

活动案例 宝马××4S店夏季售后促销活动 143

活动案例 东风日产××4S店售后春季关怀活动启动 143

活动案例 沃尔沃××4S店新年售后大酬宾活动 144

活动案例 ××汽车4S店开展售后冬季关爱活动 145

运营002：售后活动组织开展 147

【范本】××汽车4S店售后服务关爱活动宣传方案 147

【范本】冷COOL到底，关爱健康——雪佛兰××4S店
售后统一活动方案 148

【范本】夏日炎炎，消暑纳凉——奇瑞××汽车4S店
夏季关爱活动 149

第七章 汽车4S店厂家活动策划

153

第一节 汽车4S店厂家活动认识

154

知识001：何为厂家活动 154

知识002：汽车4S店与厂家活动关系 154

活动案例 4月11日举办第九代索纳塔新车上市会 154

活动案例 聚焦五一全民点赞——吉利GX7新车上市会 155

目 录

CONTENTS



第二节 新车上市推广活动策划	156
要点001：前期准备工作	156
要点002：预热期工作	157
要点003：上市前期相关工作	158
【范本】××汽车4S店“××××”杯活动策划案	161
【范本】××汽车4S店新车上市活动方案	164
【范本】××汽车4S店新车上市发布会	167

第八章 汽车4S店公益活动策划

169

第一节 汽车4S店公益活动认识	170
知识001：什么是公益活动	170
知识002：公益活动类型	170
知识003：公益活动的作用	171
活动案例 东风悦达起亚××4S店手拉手爱心公益活动	171
活动案例 一汽—大众××4S店——爱心送考 公益活动	172
活动案例 ××4S店走进山区大型公益活动开始啦	172
第二节 公益活动策划	173
策划001：制定赞助政策	173
策划002：传播赞助信息	173
策划003：确定赞助对象	174
策划004：沟通赞助对象	174
策划005：实施赞助计划	174
策划006：进行效果评估	174
【范本】××汽车4S店车辆拍卖公益活动方案	175
【范本】××汽车4S店“捐资助学”公益活动方案	177
【范本】××汽车4S店爱心公益营销活动及车友近郊游玩 执行方案	178

第一章

汽车4S店活动策划知识

■ 第一节 汽车4S店营销活动

■ 第二节 汽车4S店活动要点





第一节 汽车4S店营销活动

活动001：活动的意义

活动营销是围绕活动而展开的营销，以活动为载体，使企业获得品牌的提升或是销量的增长。

对于汽车4S店来说，活动营销有以下几个作用。

1. 提升品牌的影响力

一个好的活动营销不仅能够吸引消费者的注意力，还能够传递出品牌的核心价值，进而提升品牌的影响力。那么，如何让品牌的核心价值为消费者所认同呢？关键就是要将品牌核心价值融入到活动营销的主题里面，让消费者接触活动营销时，自然而然地受到品牌核心价值的感染，并引起消费者的情感共鸣，进而提升品牌的影响力。

2. 提升消费者的忠诚度

活动营销是专为消费者互动参与打造的活动，活动对消费者的参与引起大众的关注，产品和品牌形象可以深度影响消费者，从而能够提升消费者对品牌的美誉度，进而提升消费者的忠诚度。

3. 吸引媒体的关注度

活动营销是近年来国内外十分流行的一种公关传播与市场推广手段，集新闻效应、广告效应、公共关系、形象传播、客户关系于一体，并为新产品推介、品牌展示创造机会，建立品牌识别和品牌定位，形成一种快速提升品牌知名度与美誉度的营销手段。现在，互联网的飞速发展更是给活动营销带来了巨大契机。通过网络，一个事件或者一个话题可以更轻松地进行传播和引起关注，成功的活动营销案例开始大量出现。

活动002：闭店销售活动

（一）什么是闭店销售

闭店销售指汽车4S店通过寻找、邀约有相同购车意向的客户或针对某个单位或者群体，给出较低的价格或优惠配套政策，做出的定制式专场服务的销售手段。

在规定时间内，4S店紧闭大门，停止接待普通消费者，为手持邀请函或贵宾卡的客户或会员提供专属服务，并享受特惠价格。

这种新兴的销售方式不但顺应了精英人群的消费需求，还体现了极为专业化的优质服务。



特别提示

闭店销售可以根据客户的特点量身打造差异化的主题营销活动，同时精心设置配套服务，展现出自己的品牌实力和服务优势，向客户精准传递自己的品牌及服务价值，最终得到客户的认同。



一汽大众 × × 4S 店闭店销售大型团购会

× × × × 年 × × 月 × × 日一汽大众 × × 4S 店诚挚地邀请您，来店里参加闭店销售大型团购会活动。届时将为您提供销售洽谈、金融专案、二手车置换、试乘试驾等优质服务。

【活动主题】× × 4S 闭店销售大型团购会。

【活动时间】× × × × 年 × × 月 × × 日下午 5 点 30 分准时开团。

【活动地点】一汽大众 × × 4S 店。

【活动车型】迈腾、宝来、捷达。

【报名电话】

惊喜优惠：

活动期间购车既享超值优惠，惊爆触底价等您见证。

现场购车即可参加抽奖。

一等奖：便携式导航仪+前后行车记录仪。

二等奖：爱国者平板电脑。

三等奖：高级户外旅行水杯。

四等奖：高精度多功能室内电子温湿度计。

五等奖：高级保温杯。

六等奖：纸抽。

100% 中奖。



强大的产品优势融汇超低的特惠价格，只在一汽大众 × × 4S 店。限时特惠，即刻领享，竭诚欢迎您的光临！

(摘自太平洋汽车网：<http://www.pcauto.com.cn/>)





9月22日 × × 捷豹路虎4S店3小时闭店销售

秋高气爽，金秋九月，× × 捷豹路虎汽车全城巨献乐享国庆，尊享奢华3小时限时闭店销售大型活动，即将拉开帷幕，敬请期待。

活动时间：9月22日 14:00 ~ 17:00。

活动主题：乐享国庆，尊享奢华——× × 捷豹路虎4S店3小时限时闭店销售。

活动咨询热线：略。

合作单位：奥登宝红酒（免费试饮），甲客汽车生活馆（提供200元免费洗车券），黄金之星 × × 分公司（提供黄金购买代金券200元）。



9月22日活动内容如下。

14:00 ~ 14:20 客户签到，填写抽奖券个人信息。

1. × × 先生开场致欢迎词，并再次确认活动签到。
2. 乐享国庆，为回馈新老客户，当日凡填写抽奖信息的客户，均有惊喜。
3. 当日在活动2小时内购车的客户，除享受空前最低价位之外，购车前三名的车主，均有好礼，把握幸运，尊享路虎捷豹座驾。
4. 当日凡参加活动的贵宾，均可获得我们为您准备的幸运抽奖环节，大礼等你拿。
5. 机会难得，赏车洽谈，有冷餐和红酒供大家享用。同时，现场为大家准备了洗车券与黄金代金券。
6. 当日活动价格空前低价，活动时间，截止今日17:00，逾期无法享受此价位与活动政策。

14:40 ~ 14:50 客户自由洽谈时间。

14:50 ~ 15:20 进入抽奖颁布时间，幸运大奖等你来拿。

16:40 ~ 16:50 公布未享受到前三名购车优惠的车主朋友，只要在17:00之前购车的客户，均有精美礼品。

（摘自爱卡汽车网：<http://www.xcar.com.cn/>）



××4S店闭馆销售活动

活动时间：7月26日。

活动热线：××××××××。

活动地址：略。



【活动详情】

7月26日，凡是活动当日到店客户，均可获得精美礼品一份；现场签单的客户，凭订车合同可参与100%中奖的幸运抽奖活动。奖项及奖品如下。

一等奖：1000元油卡一张（1名）。

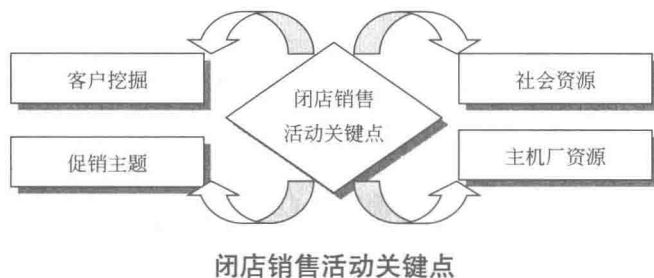
二等奖：格兰仕光波炉一台，价值约800元（1名）。

幸运奖：500元工时抵扣卷一张（仅限20张）。

（摘自汽车之家网：<http://www.autohome.com.cn/>）

（二）闭店销售活动关键点

闭店销售活动关键点，如下图所示。



1. 客户挖掘

潜在客户，当地企业、政府采购大用户，民航、银行等高级会员。