

<<汽车4S店活动策划全案>>

图书基本信息

书名：<<汽车4S店活动策划全案>>

13位ISBN编号：9787122139382

10位ISBN编号：7122139387

出版时间：2012-7

出版时间：化学工业出版社

作者：刘军

页数：284

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<汽车4S店活动策划全案>>

内容概要

本书以汽车4S店活动策划为主，主要包括汽车4S店假日促销、车展活动、庆典活动、厂家活动、会员活动及其他活动的策划与运营等内容。

此外，本书在讲解策划活动同时，附有大量实战范本，可以进行适当修改后加以运用。

本书是一本即学即用的实战型工具书。

本书可供汽车4S店从业人员及策划人员使用和借鉴，也可供有志于从事汽车销售行业的相关人士参考。

<<汽车4S店活动策划全案>>

书籍目录

第一章 汽车4S店假日促销策划与运营

第一节 汽车4S店的假日促销认识2

一、假日促销价值2

二、假日促销作用2

三、假日促销意义2

四、为何要假日促销2

五、365假日循环图3

六、年度节点营销方案3

实战范本01 × × 汽车4S店年度节点营销活动方案3

实战范本02 × × 汽车4S店全年活动方案4

第二节 汽车4S店的假日促销策划6

一、市场调查分析6

二、出台活动方案7

三、现场执行要点8

四、活动业绩评估8

五、活动评估分析10

第三节 汽车4S店的假日促销运营11

实战范本03 × × 汽车4S店春节活动方案11

实战范本04 × × 汽车4S店元宵活动方案14

实战范本05 × × 汽车4S店元宵节活动方案18

实战范本06 × × 汽车4S店情人节活动方案19

实战范本07 × × 汽车4S店端午节活动方案23

实战范本08 × × 汽车4S店三八妇女节活动方案25

实战范本09 × × 汽车4S店七夕万人相亲会活动方案29

实战范本10 × × 汽车4S店中秋节活动方案32

实战范本11 × × 汽车4S店重阳节活动方案33

实战范本12 × × 汽车4S店圣诞节活动方案34

第二章 汽车4S店车展活动策划与运营

第一节 汽车4S店的车展活动认识40

一、车展认知40

二、巡展41

第二节 汽车4S店参展活动策划42

一、选择合适的车展42

二、阅读车展手册42

实战范本13 × × 车展参展商手册（展会基本信息）42

实战范本14 × × 车展参展商手册（展会安排）43

三、制定车展营销策略43

四、决定场地及展览需要44

五、签订参展合作协议45

实战范本15 × × 汽车4S店参加车展协议46

六、宣传汽车4S店的展销47

七、配备展销人员48

八、召开展会前会议49

九、制定展会流程50

实战范本16 × × 汽车4S店车展流程安排52

<<汽车4S店活动策划全案>>

- 十、做好车展活动计划54
- 十一、编制车展内部执行方案55
- 实战范本17 × × 汽车4S店车展内部执行活动方案55
- 第三节 汽车4S店巡展活动策划59
 - 一、了解巡展审批流程59
 - 二、巡展目标策划60
 - 三、巡展时间拟订60
 - 四、巡展车型挑选60
 - 五、巡展路线制定61
 - 六、巡展场地选择61
 - 七、巡展人员培训62
 - 八、巡展物料准备62
 - 九、活动客户邀约62
 - 十、巡展信息发布63
- 实战范本18 × × 汽车4S店广场车展活动方案63
- 第四节 汽车4S店参展活动运营64
 - 一、展前准备工作64
- 实战范本19特装展位安全责任书64
- 实战范本20施工安全责任书65
- 实战范本21展会安全消防责任书67
 - 二、展会展台布展管理68
- 实战范本22 × × 汽车4S店车展展览设施服务项目价目表69
 - 三、展会人员管理74
 - 四、车展销售要领75
 - 五、出馆撤展管理77
 - 六、车展活动总结77
- 第五节 汽车4S店巡展活动运营79
 - 一、巡展现场布置79
 - 二、现场人员安排79
 - 三、信息收集79
- 实战范本23 × × 汽车4S店巡展调查问卷80
 - 四、扫街派发80
 - 五、现场服务81
 - 六、试乘试驾81
- 实战范本24 × × 汽车4S店试驾协议81
 - 七、产品功能的演示和互动游戏82
- 实战范本25 × × 汽车4S店有奖问答活动游戏83
 - 八、巡展总结83
- 第三章 汽车4S店庆典活动策划与运营
 - 第一节 汽车4S店庆典活动认识86
 - 第二节 汽车4S店开业庆典活动策划87
 - 一、全程媒体推广87
 - 二、参与人员规划89
 - 三、相关人员邀请89
- 实战范本26 × × 汽车4S店开业庆典邀请函90
 - 四、开业庆典仪式流程92
- 实战范本27 × × 汽车4S店开业庆典活动进行流程93

<<汽车4S店活动策划全案>>

- 实战范本28 × × 汽车4S店开业庆典活动当日流程94
- 实战范本29 × × 汽车4S店开业庆典活动流程95
- 五、开业庆典人员工作责任配置95
- 六、开业庆典活动费用预算96
- 七、现场危机预防管理97
- 第三节 汽车4S店开业庆典活动运营98
- 一、前期活动准备98
- 实战范本30 × × 汽车4S店开业前期活动准备98
- 二、人员物料安排99
- 三、活动现场布置103
- 实战范本31 × × 汽车4S店现场布置103
- 四、来宾签到管理104
- 五、剪彩仪式组织管理105
- 实战范本32 × × 汽车4S店开业庆典致辞108
- 六、突发情况应对109
- 七、撤场组织管理110
- 八、活动总结跟踪111
- 实战范本33 × × 汽车4S店开业庆典策划方案112
- 实战范本34 × × 汽车4S店开业庆典活动方案113
- 实战范本35 × × 汽车4S店开业庆典方案114
- 第四节 周年庆典活动策划与运营117
- 实战范本36 × × 汽车4S店开业四周年庆典活动方案117
- 实战范本37 × × 汽车4S店八周年庆典活动方案120
- 第四章 汽车4S店厂家活动策划与运营
- 第一节 汽车4S店厂家活动认识126
- 一、何为厂家活动126
- 二、汽车4S店与厂家活动关系126
- 第二节 新车上市推广活动策划与运营126
- 一、上市目的认识126
- 二、前期准备工作126
- 三、预热期工作128
- 四、上市前期相关工作128
- 实战范本38 × × 汽车4S店邀请函130
- 五、上市当日活动132
- 实战范本39 × × 汽车4S店上市活动流程135
- 六、上市后期推广136
- 实战范本40 × × 汽车4S店“××××”杯活动137
- 第五章 汽车4S店会员活动策划与运营
- 第一节 汽车4S店的会员相关知识142
- 一、会员业务价值概述142
- 二、会员业务流程开展142
- 三、会员俱乐部管理145
- 四、会员常见服务项目145
- 五、会员入会升级147
- 实战范本41 × × 汽车4S店会员入会条件147
- 六、会员积分计划149
- 实战范本42 × × 汽车4S店会员卡折扣优惠151

<<汽车4S店活动策划全案>>

- 实战范本43 × × 汽车4S店积分政策151
- 实战范本44 × × 汽车4S店会员卡积分兑换项目152
- 第二节 汽车4S店会员活动运营153
 - 一、常见会员活动153
 - 实战范本45 × × 汽车4S店会员活动153
 - 二、车主自驾游活动组织开展153
 - 实战范本46 × × 汽车4S店自驾游互动节目154
 - 实战范本47 × × 汽车4S店自驾游安全协议书157
 - 三、车主课堂培训活动159
 - 实战范本48 × × 汽车4S店汽车自驾游活动方案160
 - 实战范本49 × × 汽车4S店汽车自驾游活动方案161
- 第六章 汽车4S店其他活动策划与运营
 - 第一节 汽车4S店试乘试驾活动策划与运营166
 - 一、试乘试驾车准备166
 - 二、试乘试驾车日常管理166
 - 三、试乘试驾文件准备166
 - 四、试乘试驾线路规划168
 - 实战范本50 × × 汽车4S店试乘试驾线路活动方案169
 - 五、试乘试驾试车员培训172
 - 六、试乘试驾流程制定172
 - 七、试乘试驾客户邀约173
 - 实战范本51 × × 汽车4S店展厅常用邀请及异议话术174
 - 第二节 汽车4S店公益活动策划与运营176
 - 一、公益活动简述176
 - 二、公益活动类型176
 - 三、公益活动作用177
 - 四、公益活动策划178
 - 实战范本52 × × 汽车4S店车辆拍卖公益活动方案179
 - 实战范本53 × × 汽车4S店“捐资助学”公益活动方案184
 - 第三节 汽车4S店闭店销售活动运营185
 - 一、闭店销售简述185
 - 二、闭店销售活动关键点186
 - 三、闭店销售基本步骤187
 - 实战范本54 × × 汽车4S店闭店销售抢购会187
 - 实战范本55 × × 汽车4S店闭店销售会邀请函187
 - 四、闭店销售常见问题188
 - 实战范本56 × × 汽车4S店闭店销售日189
 - 第四节 汽车4S店其他活动策划与运营190
 - 实战范本57 × × 汽车4S店团购会活动方案190
 - 实战范本58 × × 汽车4S店节油赛活动方案192
- 参考文献197

<<汽车4S店活动策划全案>>

章节摘录

版权页：插图：（二）店面准备（1）新车型上市前一个月，厂家未发布相关宣传物料制作与展厅布置的通知之前，汽车4S店可自己制作海报、易拉宝、店头横幅等，预先宣传。

（2）做好店内新车型主展厅和门头的布置准备，并保证展厅内大客流量的参观空间。

（3）根据厂家下发的关于物料制作的标准、宣传物料标准板式的通知，在规定的时间内安排好相关物料的制作。

（4）根据厂家下发的关于店面布置标准的通知做好店面布置，在规定的时间内将布置好的店面、照片反馈至销售部督导处、区域经理和品牌部负责人。

（三）仓储准备新车型库房准备：仓库空间及货架准备（备件、精品、广告宣传物料）。

（四）广宣准备提前一个月规划新车型上市的推广活动方案，至少每周一次，把握促销时机。

厂家宣传物料准备，由品牌部提供制作文件后进行制作。

汽车4S店专用物料准备，如汽车4S店专用车贴、铭牌等物料制作，为各类宣传活动（如巡展、移动4S）做准备等。

（五）人员准备在新车型即将上市之前，开新车型动员会，以激励人员提前进入新车型上市前期准备状态，积极应对新车型上市。

（1）如果汽车4S店的人员结构较大，可以进行分组，建立新产品经理，以促进销售。

（2）激励体制准备：制定新产品上市期间人员激励体制。

（3）如果汽车4S店人员较少，无法分组，建议用以下方式促销新车型。

销售顾问薪酬：加大新车提成。

销售顾问任务量：加大新车型的任务量，对新车型上市初期1-2月内，可将新车型制定最低人均任务量，与以往其他车型任务进行捆绑，新车型最低任务未完成，则适当扣减其他车型提车。

捆绑型销售：每月销售顾问需卖到规定的新车型数量，才可以拿到所卖车型的提成。

鼓励单个销售顾问积极主动卖新车型。

（4）销售类培训：销售人员参加培训部组织的新产品知识、话术、竞品等相关培训。

（六）通信准备（1）新车型上市前一个月，通过短信或者电话通知意向和保有客户关于新车型上市的相关信息。

（2）确保足够、专业的互联网客户服务人员、电话销售人员到位，并制定新车型上市相关工作人员的工作规范和制度，要求所有客户服务人员、销售人员保持手机24小时开机。

<<汽车4S店活动策划全案>>

编辑推荐

《汽车4S店活动策划全案》可供汽车4S店从业人员及策划人员使用和借鉴，也可供有志于从事汽车销售行业的相关人士参考。

<<汽车4S店活动策划全案>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>