# 如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)(7篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-09-12

*如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)一针对人群：时尚小资人群活动位置：商城首页和母婴频道投放时间：大概会放2到5天不等。(具体需要和韩湛这边确定)费用：活动周期：4月12日至 4月22日参加活动产品推荐：具体活动文案：作为一个现代家...*

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)一**

针对人群：时尚小资人群

活动位置：商城首页和母婴频道

投放时间：大概会放2到5天不等。(具体需要和韩湛这边确定)

费用：

活动周期：4月12日至 4月22日

参加活动产品推荐：

具体活动文案：

作为一个现代家庭主妇，我容易吗我?

鸭梨山大的xx年，我们要对抗蒜你狠豆你玩，到了20\_年大核民族又让我们无盐以对，好在神马都是浮云，给力的大喊一声我勒个去，一切都闹太套，我心爱的宝宝才是最重要的，伤不起啊，让我们时尚的春游去!

活动描述：

主题1：高高兴兴穿新衣，换了衣服，也换了心情

1.男童时尚新装 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2.女童时尚新装 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题2：出行要舒适，更要安全，我们不差钱

1.高档儿童推车 一件大图，2行小图，每行4件。

2.高档儿童汽车安全座椅 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题3：这里阳光真好，我们玩游戏吧

1. 爬行毯，野餐垫 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2.儿童对战软弹抢 办家家娃娃玩具 儿童桌面游戏 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题4：好饿啊，我要吃饭 我要吃饭

1.儿童食品 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2。婴幼儿奶粉 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

5.标题：一个好妈妈春游的准备，万无一失

1.户外便携包纸尿裤口水巾 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2.孕妇装 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)二**

1、以双十一为契机，通过策划一系列活动，进一步宣传企业的整体形象，提高企业的知名度和美誉度;

2、通过中秋、国庆黄金周长假，出行旅游，自驾的人也多，自然在汽车美容养护方面的需求也大，我们应该抓住这个锲机，最大限度的提高人流量、提升人气、扩大终端店的销售业绩;

3、在中秋、国庆传统节假日，时间较长，人们出行探亲、访友、游玩，用车频率空前加大，面临的路况及气候等环境较为复杂，安全问题刻不容缓、面子问题不可忽视、对车漆保护也异常重要、对于返程后内饰深度护理极为必要。因此针对新老车主展开节前、节后联动促销活动。

聚惠双节黄金周， 感恩大盛惠; 约“惠”双十一，盛大回馈; 双节献礼 精彩巨献; 喜抽奖、欢乐购;

(时间可自定) 20xx年11月05日——20xx年11月15日

(8项活动，店铺可根据自身需求情况，做相应的组合)

1、一重礼：进店免费礼 无需服务，进店就有礼。活动期间内所有顾客凭单页进店登记后均可免费领取精美礼品一份。促销说明：活动期间礼品发放数量限前20名进店的消费者(预计20天400个)。商家可自行选择。

2、二重礼：双十一特价礼 惊爆价，某些型号产品可以做促销优惠，比如买二送一，精品优惠套装。

3、四重礼：套餐豪华礼 根据不同价位段的产品设立不同的礼品赠送，售价越高利润相对越大。针对购买高端美容服务的客户，在保证利润的范围内，送豪华大礼包。大礼包可由终端店铺根据自身情况自由组合成多个不同大礼包。

4、七重礼：抽奖惊喜礼 公司为回馈广大客户多年来对 的厚爱和支持，特地举行此次产品购买、服务抽奖活动。 本次抽奖活动共设置4个等级的奖励，具体设置如下表所示。 奖项设置表 消费满88可获抽奖机会1次; 满388可获抽奖机会2次; 满588可获抽奖机会3次，以此类推; 奖项设置： 一等奖 奖项自定(可参考-全保养2次，或镀膜2次) 1名 二等奖 奖项自定(可参考全保养1次，或镀膜1次) 2名 三等奖 免费洗车1次 15名 纪念奖 免费多项检测1次 百分之百中奖

5、八重礼：阳光服务礼(售后优惠服务卡后附) 凡是 的新老用户，在促销活动期间都可以来专卖店免费享受清洗等维修保养服务。并可以收到价值xxx元的 售后维修服务卡。活动期间，购买产品的客户可享受：购买一个月内，出现任何非人为问题，商家无条件退换该类产品。 建议终端店铺也可以根据需要做其他的服务项目。如凡在活动期间消费客户，可做一些简单的护养活动等。

1、发放彩页可从活动前6天至7天发放一直延续到活动结束。先确定发放人员，对其进行必要的培训，使其能够正确理解活动的各项事宜。其中包括时间、地点、主题、优惠活动、有关促销礼品如何发放等信息。为使其宣传覆盖面广，信息传达要精准有效。有条件的可进入小区、社区进行发放宣传。

2、海报：在活动前7至8天，在人流量比较大的广场、街道、社区旁边粘贴海报。海报内容包括时间、地点以及能够吸引消费者前往的促销礼品和活动内容。

3、电视媒体的滚动字幕预告，在活动前6至7天开始宣传至活动结束。这个宣传方式具有临时性和集中性，应在当地主流电视台和收视率较高的电视台做流动字幕，以保证最广泛的传达信息。

4、报纸软文在各地的受众也是很广泛的。应提前7天左右开始宣传，同时需要很强的连续性，至少在一周内隔天发布三-四次。从这个侧面也能很好的传递信息，也有很高的可信度，深受部分消费者信赖。

5、短信宣传：通过移动公司，以短信为平台，宣传活动;为老客户发送国庆、中秋相关活动信息，活动期间免费给老客户保养等活动，同时挖掘潜在的消费者。 6、结合当地的实际情况，也可以采取其他行之有效的方法来进行宣传。只要可以烘托国庆、中秋喜庆的气氛和达到广而告之的目的均可。

1、形象设计印刷类 (dm单20\_份，门头横幅及条幅(应节)，海报，现金券或抵用券，x展架,导示图标，产品广告，车间及休息区，展区灯箱广告，吊旗，活动相应赠送产品类标贴，或礼品卡等)

2、礼品类 (产品赠送体验套装，纪念小礼品,与车主用车配饰相关类等) 3、活动产品类 (产品，展示道具，体验道具等)

4、奖物类 (免费洗车卡、油卡、喷漆卡、镀膜卡、话费充值卡等)

气势一定要大，譬如使用多个拱门，一字排开等，才能够真正做出气氛来。同时礼品的摆放也要有气势，堆头要大，给人感觉礼品很多，很值钱等。如舞台、大屏幕等形式的目的一个是吸引前来参观的顾客的注意，能够准确找到位置;也是对现场氛围的营造也是一个补充。

(1)周边街区：邻近街和市区主干道布标宣传。吊旗、条幅等设计制作以传统佳节“中秋节”及国庆节为主题，烘托喜庆的节日气氛。

(2)店外：大门口上方可悬挂与中秋或者国庆的吉祥物件(各地区可根据自身要求制作)。设计制作中秋节及国庆节的主题橱窗广告，增加节日的喜庆气氛。

(3)门外陈列标示企业logo的刀旗，门外设置大型拱门，店前设立大型主题展版一块，发布活动主题或张贴海报，门口用气球及花束装饰。

(4)精心卖场环境，活动期间人流量比较大，应当针对此次活动做出相应调整，整洁、宽敞为宜。尤其柜台必须醒目、干净，布置大方、得体。

(5)店内： 门口设立明显标示 logo的接待处，条件允许的话可以设立专门的导购员或者品牌介绍员。 设立导示系统，设立明显标示企业logo的指示牌、店内的三角吊旗 中秋、国庆期间人员流动量大，店内相关区域应设立休息处，配备服务人员并进行礼品和宣传品的发放。店内相关位置设立业务宣传台，摆设相关礼品、宣传品展示品，并提供咨询服务。

(1)礼品发放处布置处放好打印好的表格和笔，登记购买顾客的一些个人资料(姓名、工作单位、家庭住址、联系电话(领取礼物后邀请顾客填写)，利于回访和建立长期合作关系。

(2) 产品的宣传资料、此次活动内容的单页等相关资料要准备充分。

(3)工作人员要求统一着装，避免较大人流时找不见自己的人，造成不便。

(4)店内建议配备音箱设施，但声音不宜过大，以免产生噪音。

1、电视的广告费用： 元。

2、条幅的设计制作费用： 元。

3、吊旗和海报印刷费用： 元。

4、促销传单印刷费用： 元。

5、促销礼品费用： 元。

6、舞台租赁和搭建费用： 元。

7、报纸宣传费用： 元。

8、 售后维修服务卡的制作费用： 元。

9、抽奖费用： 元。

10、代金券印刷费用： 元。

11、其他应急费用： 元。

促销活动，安全是第一位的，一定要注意消费者和店面的安全。有一些活动容易引发消费者之间的争执，如送礼品时，有人很早就来排队，但是有的人来的晚却要插队，这种情况事前要有所安排，要有人维持秩序，保证活动井然有序进行。

各地店铺可以根据当地市场情况和自身能力选择适合自己的促销活动。促销活动要想产生效果，关键是要抓住顾客的心，抓住顾客的需求变化，哪怕是最朴实无华的促销活动形式，只要活动的实质内容能够贴近顾客的心，就能够打动顾客、吸引顾客。

前车之鉴，后车之师。活动结束时应对此次活动进行清算和评估，对销量、盈利、费用等各相关事宜进行整理。并总结此次活动的效果、宣传是否到位、礼品发放是否有吸引力、服务员在活动中是否能很好的完成任务、活动是否有效额吸引人流、价格方面是否存在优势、那些活动更吸引消费者眼球等各个方面进行总结，为下次做大型促销活动积累经验。

从中找出不足和在实施过程中出现的问题。 (备注：以上为营销策划建议仅供参考，各店还需根据店铺的市场实际情况选择相应的产品配置，套餐配置，销售政策，宣传物料及礼品奖品的设置)

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)三**

1、人民币证明是真爱。

2、为了证明真爱，我买了二十片面膜。

3、现在最幸福的时刻就是接到快递的电话，三歩并两步捧回包裹。

4、在家休息的宝贵时间，换来比实体价便宜商品。感觉比上班更有价值。

5、双十一，给自己1块的预算。

6、11.11购物狂欢节国际品牌专场，3折起全场包邮!别说没提醒，这里一定有你喜欢的品牌。11月11日零点整，谢谢各位，五折先生登场。

7、史无前例价格战但愿人长久，光棍不再有!xx网上商城史无前例，狂享超值价!大家电满立减，百货满减+返券，3c现金券大派送，生活厨卫、五金体育裸价出击，抢个够!11.11购物狂欢，做个精明的光棍儿吧

8、双十一超级元购超级元购成功登顶百度双11折扣最狠活动top1，领先全网!百万件3元以下商品元购!买多少返多少全场通用券。全场包邮!还不过瘾?11月11日，smart汽车大奖等着你!一次爽个购!

9、超低价，真实惠!xx11.11专场来啦!阿迪、耐克、联想、索尼、魅族、gucci、惠氏……想要么?①超低价②买满99送11礼券③满4件减免1件④奢侈品大牌满1返2⑤11元抢购数码产品……心动么?

10、网每个小时开始隔11分钟就会推出一轮劲爆秒杀!微博上的猜价格赢大奖活动也会从每天3次频增为每小时一次哦，早11:11至晚上21:11大奖送不停!总而言之一句话：光棍节跟xx品牌黏在一起就够啦!

11、xx店庆月双十一，当当冬装新品1折起，满3减15元，满6还送1元，满1元送2元还当当通用现金券啦。多买多送，上不封顶哦~小当这次当真要被折了又折再折还折使劲折了!小当等着各位来反馈，你来当当折了多少?

12、双十一男装促销盛典眼看明天就双十一了，衣联双十一活动也迎来了最高潮。如果您还为了买两件衣服守着电脑过光棍节就太不划算啦。为了明天的“自由”，今天您就可以秒杀衣联男装啦!衣联裸批狂欢季，全场低至5.5折!

13、双十一裸到底客光棍节促销，全场满3元直减6元，11月11日时—24时，仅此一天!!年度最疯狂促销，请狂戳

14、飓风行动、飓风行动第二季!全网底价狂欢周!活动页面商品挑战全网底价，贵就赔!更可凭订单抽iphone7，敬请期待!

15、万券齐发，千款五折光棍节什么礼物最懂你?当然是把购物车中的物品全部买下!而且必须是最低价!1号店万券齐发送低价，千款五折最懂你，还有限时抢购送福利，独享商品助，21x光棍节的幸福，上了1号店就懂了!

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)四**

“虽然你没有车也没有房，但是我不是物质的女人，只是我喜欢红色，你喜欢黑色，我们的兴趣太不一样了，所以不能在一起~”这是我听过最“感人”的拒绝方式。(别告诉我你没被拒绝过~)

在光棍节来临之前，能不能顺利“脱光”就要看俺们的行头了，一起看看11.11各品牌汽车4s店带给广大“单身人民”的福利吧!(ps：热恋的、订婚的、已婚的你们这是借了我们光棍的“光”了。

双十一奥迪携手汽车之家，a3、q3两款车型首付低至5.8万，日供仅需79元。奥迪a3、q3部分车型还可享受国家节能补贴、购置税减半的最新政策。(首付5.8万真是闪瞎了我的双眼，奥迪到手简直是“脱光”利器，不过我大致的算了一下，每月要还2400元左右的贷款，每月1500元左右的油费，再加上昂贵的保养费，真的是我等丝负担的起的吗?泪奔~~~~)

大众朗逸携手汽车之家“双十一购车节”活动，凡订购大众朗逸指定车型的网友最高可享优惠4000元，再享受汽车之家最高6000元的补贴。(大众朗逸官方预售价为：10.99~15.99万元，各位“棍友们”以自身腰包来定~)

雪弗兰科鲁兹携手汽车之家“双十一购车节”活动， 凡订购雪佛兰科鲁兹的网友最高可享优惠1.9万元，在享受汽车之家6000元补贴。(雪弗兰科鲁兹官方预售价为：12.79—15.72万元，各位“棍友们”以自身腰包来定~)

丰田威驰携手汽车之家“双十一购车节”活动，凡订购丰田威驰的网友优惠现金1万元，并享受金融0利率政策。

(丰田威驰官方报价为：6.98-11.28万元。以上均享受汽车之家最高6000元补贴，也就是说，还有可能低或者~~~~~~~)

“双车盛惠迎战双十一”即日起至11月11日凡订购东风雪铁龙任意一款车型均可获得价值3000元礼包，每款车型均让利1—2万元不等，更有机会参与12月1日的抽奖活动，七折优惠，半价秒杀等你来拿。更有0首付，0利率的金融优惠政策。

“双车盛惠” 即日起东风雪铁龙全新爱丽舍包牌首付仅需2.98万元，购置税全免。全新世嘉包牌首付仅需3.58万元购置税全免。

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)五**

一、活动主旨

以节造市、以市促销、扩大内需、拉动消费，营造欢乐祥和的节日氛围，充分展示商贸流通业繁荣活跃、优质服务的良好形象，满足广大消费者消费需求，推进商贸服务业平稳较快增长。

二、活动时间

\_\_年11月10日—11月12日

三、活动名称

20\_\_购物节

四、组织机构

主办单位：\_\_市人民政府

承办单位：\_\_市商务局、\_\_市财政局、\_\_银行分行营业管理部、华商报社、银联分公司、连锁经营协会。

协办单位：各区县商务主管部门、各在陕商业银行、各行业协会、各大中型商贸服务企业。

五、主要内容

本次活动涵盖百货、超市、便利店、餐饮、家电、家居、通讯、汽车、婚庆、电子商务等行业，开展各种促销活动。通过财政资金、金融行业、商贸企业、媒体平台等多方联手促销，针对刷卡消费者采取多重优惠和抽奖相结合的方式，活跃消费市场，拉动企业销售增长，同时以优质的服务满足大众的多样化需求，拉动销售再创新高。

六、购物节系列活动

(一)启动仪式

1.时间：9月19日

2.地点：购物中心广场

3.活动内容：组织企业方阵参加开幕式，邀请市政府相关领导出席开幕式并讲话，市商务局宣布20\_\_\_购物节活动方案，企业代表发言;在华商报、\_\_晚报上进行整版宣传，并以企业为主体，统一标识，统一宣传。

(二)20\_\_年\_\_市为民惠民刷银行卡促消费购物节

1.时间：11月10—11月12日

2.地点：\_\_市各大限额以上商贸企业，非限上商户不参与本次活动。限额以上企业名单由市商务局、中国银联分公司负责遴选公示。

3.活动内容：

凡持有参与本次活动的各家银行发行的、带有“”标识的银行卡(包含借记卡、信用卡)，在\_\_市内商贸、零售、住宿、餐饮等限上商户联网mis/pos机上用卡消费，或通过银联hoho线上支付平台使用银行卡结算，单笔消费达到一定金额的持卡人，均有机会自动参与幸运抽奖活动。中奖持卡人将获得现金或等值奖励。其中

一等奖：当期单卡单笔刷卡满1000元，可获赠600元(税后)现金奖励;

二等奖：当期单卡单笔刷卡满500元，可获赠300元(税后)现金奖励;

三等奖：当期单卡单笔刷卡满200元，可获赠100元(税后)现金奖励。

特奖：当期在指定商户使用金融ic卡电子现金及nfc手机进行闪付交易、单笔金额满20元，即可自动参与抽奖，可获赠50元(税后)现金奖励。

幸运奖：从当期单卡单笔刷卡或插卡消费金额满200元，以及金融ic卡电子现金及nfc手机闪付单笔满20元的交易中，随机抽取幸运大奖，中奖者可获赠4998元现金或等值奖励。

4.资金来源

本次促消费活动总体预算为1370万元，其中刷卡促消费奖励支出1250万元，活动宣传推广等费用120万元。活动资金由承办本次刷卡促消费活动的发卡银行、中国银联分公司及市财政共同筹集，其中由发卡银行、中国银联分公司共同出资750万元，市财政出资620万元(从现代服务业发展专项资金中安排)。

(三)20\_\_\_5(第九届)国际汽车展览会

1.时间：9月29-10月6日

2.地点：中心

3.活动内容：本届车展以“我的我的车”为主题，将以高水平、高规格、高质量的理念为汽车厂商、汽车消费者和爱好者呈献一场人气和吸引力的汽车盛宴。其中绿地笔克会展中心为豪华车展区，曲江国际会展中心为合资和自主品牌展区。众多豪华品牌将一一亮相，劳斯莱斯、宾利、兰博基尼、玛莎拉蒂、乔治巴顿、阿斯顿马丁、保时捷、奔驰、宝马、奥迪等品牌将在本次车展上推出自己的主打车型。

国际汽车展览会自20\_\_年以来已经成功举办8届。车展项目依托强大的媒体资源优势，全方位的服务质量，不断自我超越、突破创新，提升了车展在全国的影响力和知名度。从展会规模、参展品牌、现场销售量、媒体关注度、参观人数等多个方面，均呈现强劲的增长态势。20\_\_年车展9个展馆同时开展，展览面积达到15万平方米，参展品牌数量102家，观展人数736586人次，现场成交量24085台，报道媒体852家，被央视报道为国内第五大车展。车展已经成为西北地区汽车界的行业盛会。

(四)20\_\_(秋季)婚博会

1.时间：\_\_年11月8日—9日

2.地点：曲中心

3.活动内容：本届婚博会涉及婚纱摄影、婚纱礼服、婚庆公司、婚宴酒店、珠宝首饰、婚礼百货、蜜月旅游、婚房家电、家居家饰等行业。不仅齐聚了千余品牌婚嫁商家，更聚焦了当季前沿婚庆品牌新品发布潮流看点。同时，组委会还推出了签到有礼、订单100%中奖、20\_\_元结婚补贴、0元抽iphone6等活动特惠结婚新人，打造一站式结婚采购平台。

(五)重阳节“银联钱包”优惠大放送

1.时间：9月27日至10月2日

2.地点：中大国际、民生百货、百盛购物、屈臣氏、太平洋咖啡、小飞象母婴用品、真爱餐饮、dq冰激凌等连锁企业所有门店。

3.活动内容：中国银联分公司投入350万元，对持卡号“62”开头银行卡在以上商家消费，可享受指定单品超低特价，超低折扣，折扣、优惠券、买减、抽奖等诸多优惠。

(六)5万册购物节消费券全城发放、购物节消费大使买在大

201购物节，将以拉动国庆、重阳节消费为重要起点，9月中下旬起通过全媒体平台进行范围的广泛宣传，让本地消费者及外地游客，积极参与、开心购物、熟悉用卡，从吃、住、行、游、购、娱等多个民生消费层面，全方位感受丝路起点大无穷魅力。

为更好地吸引消费者、促进消费，主办方鼓励本地优秀商贸、餐饮、娱乐等各商业企业，拿出切实可行的节日优惠力度来回馈市场。同时，20\_\_购物节第i季消费券将成为亮点之一，涵盖了本地消费热点、使用实惠便捷、总数超过5万册的购物节消费券，也将通过多种渠道面向消费者推出。消费券包括了免费停车券、美食抵用券、低价观影券、家电现金抵用券、商品折扣券等多种形式，由华商报社牵头组织承印，电子消费券通过中国银联“银联钱包”平台发放。

为了让大家更好地了解、体验“买在”的乐趣，20\_\_购物节主办方还将面向全社会征集“消费大使”，他们有来自各行业的领军人物、有对商品了如指掌的精明买家、还有来自网络的意见。“消费大使”将通过报纸、网络、手机移动端等多种媒介，向公众深入、细致地推荐“最值得入手”、“最值得体验”，以及“如何精明购”等实用消费之道。

(七)电子商务网购游

1.微生活商家。腾讯微信与民生百货推出西北地区首家微信线下支付活动“民生百货不带钱包购物节”，使用微信支付购物部分名品5.5折。每一天便利店推出微信支付充100送20，所有门店即充即用。

购物节期间，腾讯微信将联合大自在、川渝人家、湘水肴、徐记海鲜等近百家餐饮企业通过微信平台向关注用户发放电子消费券、打折卡等优惠活动。

2.百度外卖推出外卖餐品补贴，购物节期间百度将对通过百度外卖订餐的消费者，每单给予6-7元补贴(具体时间待定)。

3.网购优惠。购物节期间熊猫伯伯全平台让利100万，其中在熊猫伯伯天猫旗舰店、京东旗舰店、1号店旗舰店、国美旗舰店、苏宁旗舰店、官方商城购物即享满100减20元优惠，天猫旗舰店每天1款单品9.9元包邮。麦家生活馆9月25—27日，举办“一世就爱我，大闸蟹吃货节”，推出阳澄湖大闸蟹8折，下单即送价值48元的花田巷子米酒。第8奇迹商城9月20日-10月20日，满168立减30。

4.银联hoho线上支付。购物节期间，消费者通过“吼吼”手机客户端，可以获取包括吃喝玩乐、居家购物等全方面的生活信息，并可以与诸多实体商铺进行线上交互，使用银联移动支付进行消费，还将享受注册有礼、团购特惠等。

5.银信商通支付与其1000多家合作商户发起“刷银信商通卡、消费送流量”活动(每月更新具体方案)。

(八)餐饮美食促销季

1.10月29日到11月1日，市商务局、中国饭店协会在举办首届中国丝绸之路饭店产业大会，中国丝绸之路美食节，中国餐饮食材及烘培展，中国饭店业联合采购与对接洽谈会，同时进行中国丝路名厨和中国丝路青年名厨评选、中国烹饪大师名厨培训，全国饭店业服务技能竞赛等。

饭店与餐饮行业协会继续开展“名厨进万家、美食社区行”活动向百姓传授菜肴制作技法，解答百姓烹饪疑难问题等系列服务。

3.银联“闪付”买早餐，订午餐活动。9月24日至29日，在古都华天放心早餐各网点，使用各家银行发行的金融ic卡，通过闪付(包括nfc支付)买早餐满5元减1元;买午餐，买一赠一。10月8日至31日，用金融ic卡买早餐满5元减1元;买午餐满12元减2元。

七、活动宣传

(一)启动仪式

由市商务局举办20\_\_购物节启动仪式，介绍活动整体方案，主要商家介绍各自促销活动等。

(二)媒体宣传

1.在\_\_日报、华商报、三秦都市报、\_\_日报、\_\_晚报和电视台、电视台等新闻媒体宣传购物节活动。

2.在华商报、\_\_晚报推出整版广告，公布购物节指定商家和商家主要促销活动。银行卡消费中奖人公示。

3.为保证购物节活动持续深入宣传，华商报自9月15日起将在固定版位进行连续报道，设置3-4个固定栏目：“买在大”——主办单位及商家最新动态和优惠活动;“消费大使面对面”——精明购、帮您侃价等;“记者跑街”——购物节细节报道、消费体验分享;“银联在线”——用卡指导和奖品热送。

(三)商家营造氛围

1.各相关商场、超市要统一悬挂“20\_\_购物节”横幅、结合自身促销活动加大购物节宣传。

2.购物节期间，各区县商务主管部门、各参与商贸企业都商场都要举办以购物节为主题的、商旅文结合的集中促销活动。

3.商务局设计制作“20\_\_购物节”活动logo，由\_\_市扩大消费领导小组办公室、\_\_市商务局署名，各参与购物节活动的企业均可使用。

(四)多介质媒体平台宣传

1.《华商报》全媒体矩阵(报纸、华商网、手机百货商场双11活动方案pp、官方微博、官方微信、华商影像)系列专题重点宣传;

2.部分地铁站台站厅灯箱广告以及重点区域楼宇。市内重点区域led大屏、公交站牌广告;

3.各银行自媒体、手机短信等宣传购物节促销活动以及中奖信息等;

4.利用利安社区电超市、黄马甲、合作商户等渠道发放20\_\_购物节消费券;

5.20\_\_国际汽车博览会现场宣传推广;

6.全国性媒体及区域媒体整合发布;

7.圈层营销：大数据库识客系统“微信(博)圈红点人物”、“消费大使”20\_\_购物节推广及创意分享

八、活动要求

(一)加强组织领导。各区县、相关行业协会要成立相应领导组织机构。各部门要加强配合协作，形成合力，涉商管理部门要为购物节积极做好协调服务工作，为购物节活动创造良好的外部环境，保障各项活动的顺利开展。

(二)精心安排促销活动。各商贸企业要积极参与购物节活动，精心设计主题促销活动，推进活动的顺利开展。各区县商务主管部门要高水平搞好策划，精心组织，安排好本地区、本系统的各项商贸活动。要按照“政府搭台、企业唱戏”的原则，以吸引各类商业主体积极参与为主。

(三)加强市场监管，优化购物环境。各区县商务主管部门、各相关行业协会要加强对购物节活动的监管和服务，引导企业依法经营、规范促销，既要讲究诚信经商，突出成效，又要营造繁荣繁华氛围，让消费者满意。要加强市场监管，严格防止弄虚作假、以次充好，对欺骗消费者的不法商家要严肃处理，净化市场环境。同时要切实落实安全防范措施，加强安全意识教育和管理，确保购物节各项活动不出任何事故。同时注重与商贸系统服务质量提升年活动有机结合，进一步加强管理，不断提高员工素质、服务质量和服务品质。

(四)做好舆论宣传，营造消费氛围。市商务局将通过报纸、电视、网络等媒体，对购物节进行集中宣传;各区及相关商贸企业要及时发布促消费活动内容、优惠方式和商品信息，吸引广大消费者参与，扩大活动的影响力，努力营造欢乐和谐、温馨浓郁的购物节氛围。所有宣传活动要体现“20\_\_购物节”的活动主题，并使用统一logo等宣传标识，营造浓郁的节庆氛围。

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)六**

2、“双12”启动流程

20\_\_年\_\_月\_\_日09:30主持人致开场白

20\_\_年\_\_月\_\_日09:40各局领导及活动方讲话致辞

20\_\_年\_\_月\_\_日10:30狂欢节启动仪式

20\_\_年\_\_月\_\_日10:40狂欢节正式开始

九、活动内容：

1、你来我就送。万众商城10万现金大回馈，只要来到现场的消费者，扫万众商城二维码即送现金红包。

2、折扣低到爆。现场商家均打出亏本折扣，只此一天，低到不能想，低到不敢想。

3、手机玩转“双12”。“双12”要上班?要出差?用不了电脑?没关系，有小九app，将“双12”装进手机。还可以手机免费开店，免费打电话，聊天搭讪。。。。赚钱社交两不误。神器出世，还不快来下载!

十、活动准备：

1、前期宣传准备

网络软文、报纸宣传文

汽车车贴宣传页内容、红包抵金券。

2、参展商家准备

报名选拔审核后，择时召开商家大会。

商家大会内容：商家工作准备、折扣敲定、抵金券商议。

商家大会时间：待定

3、商家展位划分

按商家产品分类划分展示区域

4、工作人员筹备

5、硬件准备

活动场地、led大屏、led移动屏

音响设备、礼炮、启动仪式道具

红包印制、抵金券印制

拱门、拱门条幅

\_\_展架、商家展位

瓷砖活动策划方案

一、活动背景

进入21世纪以来，春节购物送礼的观念也发生了很大变化。消费者购买产品送礼品越来越讲究新颖性、潮流性，导致商家很难满足消费者，所以促销应尽可能地展示自己，融合消费者的需求。

春节从建材推出从“打折、返现金”等花样翻新，招数颇多。但使用起来不外乎“赠送、打折、表演”，加上一个以各种各样名目推出的“\_\_新品推出”等，因此市场需要更具有文化内涵、时尚新潮的促销活动。

此次春节促销对于建材来说是一个促销的好时机可以抓住消费者的心，让消费者从众多的建材当中选择奥米茄。

二、活动目的

针对提高奥米茄销量以及让消费者认可奥米茄，又作为中国最为重视的传统节日，同时年末也是建材销售最为重要的旺季，为了让潜在消费者对奥米茄产生认知以及深度挖掘奥米茄瓷砖消费者的情感，通过物质利益加强互动，增加消费者对奥米茄瓷砖的了解，同时刺激销售，特针对建材市场、流通渠道消费者推出此次促销活动。

三、活动策略

1、推广策略

本次推广将由平面广告、报媒合力构成，形成立体化组合式传播，针对不同的销售区域，有的放矢，做到在一个声音为前提的基础上强势传播，以实际区域市场状况为推广基础，不同市场，不同推广手段进行组合的推广策略。贯穿整合传播;在广电、户外大牌等高空形象媒体上与整合传播后的品牌调性等基础保持一致性和统一性;

1)媒介传播。选择南国早报、广西日报、广西电台930私家车频道等媒体进行报道宣传，投放的频率为活动开始同步进行直到活动结束为止，目的在于引导消费者关注本次促销活动的同时，有可行性的实施。

2)销售生动化。对建材市场卖场pop布置、环境气氛等进行生动化布置，提示消费者有关促销活动的信息。在销售生动化过程中必须注意突出我们本次春节促

销活动的主题，一目了然。在活动开展的前一周内就要将陈列做到位，此种沟通方式既加深春节的气氛，又可以更贴近目标消费者。对于其他终端渠道的活动信息告知，比如名专卖店我们可以在店门口粘贴海报以及易拉宝陈设及活动信息告知。

3)人员促销。这是最直接的与消费者沟通的方式。在奥米茄瓷砖到达的市场内外设立活动兑奖点，并通过促销人员与消费者的直接交流，面对面地将促销信息传达给消费者，促使消费者产生购买行为。对于没有设促销人员的卖场，进行通过海报等宣传方式宣传。

2、终端策略

1)认真做好终端客户的陈列工作

陈列包括市场内所有的陈列点，这些陈列点的常规陈列标准，除上轻下重、先进先出、各种品牌产品分比还要注意种类的搭配此外，在春节促销活动中,陈列还要注意以下主要原则：

a.一致性原则，在同一店面上表达的都必须是奥米茄瓷砖春节促销活动的信息，不应该含有其他产品或者过时信息等。

b.重点突出原则，在我们整个宣传中都要重点宣传我们本次活动的重点，通过广西电台930私家车频道感性诉求来、平面广告来重点表现本次促销活动的主要主题重点。

2)简洁明快的卖场信息

在卖场内直接展现促销信息的pop中，海报和各类价格标签是最有效的传递信息工具。

海报上尽可能减少文字，使消费者在最短时间之内能看完全文，清楚知道促销内容;但要注意写清楚参与促销条件，如必须购买多少量才能参与本次活动、限量销售、售完为止，以避免消费者误解。

3)专卖店专业导购推荐

严格筛选促销人员

要招聘开朗的善于交谈形象好气质佳的消促销人员，使用美女效应向消费者介绍本次活动的促销内容以及奥米茄瓷砖。

其他应关注的还有促销人员对消费者心理需求的悟性、是否有强烈的工作激情以及促销人员的个人品行。我们这次奥米茄瓷砖春节促销中，会有大量的促销赠品及奖品，活动负责者的控制之外，在培训促销人员时必须强调要自律。

四、活动主题

1活动主题：

奥米茄，家家都团员――奥米茄邀您全家共进团圆饭

基于市场调查，活动又在春节之际，结合中国传统节日时期人们普遍具有的心理观念，主打“情感”概念，以情感诉求为活动主题，又具有时尚新意。珍惜此时此刻的欢聚时分，享受团圆感觉，体会浓浓情意;

2主题阐述：

作为春节促销更重要是与消费者产生情感共鸣，而奥米茄瓷砖在南宁市场需要与消费者产生共鸣以及建立情感，这一切都为该活动以“情感”主题传播奠定了基础。

五、活动内容及规则

活动内容：

购买达3000元者均可参与抽奖一次，赢南宁沃顿国际大酒店价值1099元除夕年夜饭一桌或者元宵节团圆饭一桌大奖。

活动规则：

1、活动期限：20\_\_年1月―20\_\_年2月;

2、只要购买奥米茄瓷砖满3000元就可以到所购买终端处登记信息，抽取您跟您家人到南宁饭店共进年夜饭或者元宵团圆饭，名额20个。

3、抽中大奖者可携全家一同出发，限带10人;

活动对象：目标消费者

活动促销品：

1、印有“奥米茄瓷砖，家家都用”的旺旺大礼包

活动时间：20\_\_年1月-20\_\_年2月6日

活动地点：只限广西地区

六、活动实施

本次推广促销活动，在线上、线下两个层面同时展开，而线下传播因主要集中在像建材市场中展开，便于管理和统一规范。

1、线上传播

(1)产品宣传口号：

针对新年的即将到来和促销主题，建议将“金龙驾到，选奥米茄”为宣传口号。在此期间，突出奥米茄瓷砖的品质优势：

(2)广告诉求点：

奥米茄瓷砖携全家迎接绿城新一年。珍惜此时此刻的欢聚时分，享受团圆感觉，享受品质生活;

(3)平面广告

风格：突出奥米茄瓷砖的品质;

简洁――一个核心诉求

形式：南国早报、广西日报及海报

规格：报纸采用半版平面文案

标题：金龙驾到，选奥米茄――奥米茄瓷砖邀您全家共进团圆饭

2、线下传播

采用卖场、专卖店海报宣传

3、媒体安排

(1)报纸平面广告

选择南国早报、广西日报

时间：20\_\_年1月―20\_\_年2月6日

(2)电台广告

时间：(15秒)20\_\_年1月到2月在广西电台930私家车频道

七、活动执行关键点

南宁各区域挑选重点市场、有销售潜力的卖场重点宣传;

诉求点：珍惜欢聚时分，有奥米茄瓷砖相伴;

享受赠品的客户资料登记，建立数据库(以便今后活动宣传以及进一步的跟目标消费者的互动);

此次活动为春节促销活动让目标消费者了解奥米茄瓷砖以便接下来对维持消费者忠诚度以及更好的让奥米茄瓷砖进入南宁市场更好的销售做铺垫;因时间紧迫设计、印刷应尽早进行;

八、活动后期

因本次促销活动收集有客户的资料所以在春节期间发送短信祝目标消费者新春愉快，并且在今后给消费者发送短信我们相关的促销活动信息。

**如何写汽车双十一活动方案汽车活动方案(推荐)七**

一、目的

充分利用大型电子商务网站举办的双十一大规模打折促销活动，以此提高门店销售额，提升知名度。

二、环境分析

汽车美容店基本以线下为主，要说和互联网结合似乎非常的牵强。现在已经有汽车美容店在充分利用微信的公众平台实现在线预约、在线购买，然后让客户线下消费。那么，如何把汽车美容店的门店活动和双十一相结合?同时，还面临一个问题，双十一只有一天的时间，门店一天的接待量也才多少辆车?可能还不止这些问题。

我们可以这样理解，其实双十一汽车用品的销量最大的，基本会是脚垫、座垫、行车记录仪、太阳膜、以及一些汽车精品类等。这些东西也是我们门店都会销售的东西。据此，我们要有效结合这些产品来做促销活动。

促销活动的最终目的，要么是提升知名度，要么是提升销售额，要么是两者都有。

这样的促销活动的形式可以非常的多，今天我就提一个双十一的促销活动和大家分享。

三、汽车美容店双十一促销方案

1、引入期;

时间：xx年11月3日-10日;8天。

内容：洗车奖——你来洗车我就送!

客户进店来现金或是刷卡洗车1次，就免费赠送100元美容抵用券。

01双十一专用美容抵用券;

该抵用券只限双十一抵用，过期作废。而且只限洗车赠送，其他一概不予赠送。美容抵用券要印制为双十一专用。

02宣传推广;

这个时候，微信的订阅号和公众号也不能闲着，这三天要大力推广洗车奖。

有条件的，还可以在门店显要位置摆放展架或者是拉横幅进行大力宣传。

03销售员推广

销售员的主要工作是，告知客户美容抵用券只限双十一当天使用，而且双十一当天只要到店就有礼品赠送。前三天，还要告诉客户门店专门制定针对双十一的特价美容套餐供客户购买。

目的：确保每一个客户都能领到数张美容抵用券，让领到券的客户双十一举办活动那天能到店购买美容套餐。

注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

2、预热期;

时间：xx年11月6日-10日;5天。

内容：现场预热——提高特价套餐知名度

点评促销预热——提高单品的关注度

01现场预热——提高特价套餐知名度

001已经明确的双十一特价美容套餐，要制作出dm单，并且在客户休息区进行产品展示，但是只标注出价格的几个位数。比如美容套餐是1088元，则只标注出0088元。就是说不要让客户马上就看出你的价格。

002现场要进行简单的布置，贴双十一的标签，在客户休息区，要播放双十一的页面内容，以达到网上网下同庆的氛围。

目的：就是让客户能够感受到门店双十一庆祝促销活动的氛围。

02点评促销预热——提高单品的关注度

在五天时间内，我们可以安排销售员每隔2个小时，进行一次双十一特价美容套餐的点评，供休息区的客户了解。这个点评要用扩音喇叭来现场播放。

这里要特别注意单品的关注度，因此，我们必须要设置一款价格较为低廉、产品知名度较高、适用性较广的美容套餐，作为主推项目。要极力给予主动曝光，引导客户关注，提升单品的关注度。

点评的内容，主要是美容套餐所包含的产品、使用后的效果，以及此次的回馈力度等等，引起客户的兴趣。

点评的目的，就是为了让客户充分了解我们的套餐内容，足够的吸引力促使客户在双十一当天来店消费。

03销售员推广

在预热期，销售员要积极向来店的客户和自己手里掌握的客户宣传、讲解门店双十一的活动，利用主推单品来吸引客户，利用美容抵用券来让客户进店消费。

这个阶段，还要注意，留下意向客户的联系方式，用于节前的提醒和节日当天的邀约。

注意事项：一定要留下客户的联系方式，同时提前一天到两天微信或短信提醒客户。双十一当天，还要继续邀约客户来店消费美容抵用券。

备注：

预热期，微信的订阅号和公众号要大力宣传活动信息，可以拿一些特价产品进行吸引和推广。主推单品，还是一样要透露部分价格位数进行推广。

3、引爆期;

时间：xx年11月11日;1天;

经过了8天的准备后，双十一当天要做的，就是如何让来店客户购买门店的美容套餐。来店客户不足时，要加大力度邀约，时间有限，只有一天，过期后，价格回原位、抵用券直接作废。

这里要提醒一点，来店客户必须赠送礼品，礼品就是上面提到的双十一热销的产品。

购买套餐的客户，也要赠送礼品，同样的也是上面提到的双十一热销的产品。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！