

4s店售后春节活动方案（汽车4s店售后促销活动方案）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/102f877d1d5edbddf4403bdb6bd59dc3.html>

范文网，为你加油喝彩！

4s店售后春节活动方案

爆竹声中，我们迎来了中国人最盛大的节日——春节，那么怎么搞活动呢？下面和小篇一起来参考方案吧！

4s店售后春节活动方案【篇1】

一、活动背景

为了更好地利用春节这一传统节日，开展假日营销，规划以“豪礼迎新年，春节购车七天乐”为主题的暖场活动。该活动在4s店进行，目的是在春节期间将新老客户吸引到4s店，提升4s店集客量，促进年节期间的成交。

二、活动目的

通过本次活动，以4s店为依托，为品牌聚集人气，提升品牌形象、扩大知名度，促成客户成交，增加销售量，拉动销售，增加客流，降低库存，通过活动拉近消费者买车的距离，提高4s店的品牌形象。

三、活动主题：豪礼迎蛇年春节购车七天乐。

活动时间：2018年2月1日---2月23日。

活动地点：4S店展厅。

活动对象：已购车老客户、有购车意向的潜在客户。

四、活动考核

- 1、活动期间每个销售顾问任务5台车，约客数20批，未完成订单或约客目标80%的扣200元/人。
- 2、达标奖：活动期间销售量达到5台车的销售顾问奖励600元。

- 3、活动期间销售量达到7台车的销售顾问奖励900元。
- 4、活动期间销售量达到10台车的销售顾问奖励1600元。
- 5、销售冠军奖：活动期间销售量达到10台车以上并且销售量为第一的销售顾问评选为本次活动销售冠军，奖励购物卡200元。
- 6、团队完成奖：本次活动期间可完成销售既定活动目标24台的，奖励团队2000元。

五、活动内容

- 1.邀约老客户重新进店，为老客户进行车辆检测，保证其春节过后车辆的正常使用，并且赠送节日礼品（纸袋、纸抽）。
- 2.购车即送“我的爱车保姆”礼包1份，登记车主直系亲属驾驶证免费年检1次，自动洗车机免费洗车10次，本条款自购车登记日起计，有效期1年。
- 3.在活动期间购车客户均可参加幸运大抽奖活动，中奖率百分之百：一等奖2名：送价值5000元苹果IPAD1台(奖台摆样机)。二等奖5名：送价值1000元精品礼包。三等奖10名：奖品（时尚电风扇1台）。幸运奖：送自动洗车机免费洗车服务1次。
- 4.试驾有礼，登记试驾送泡沫清洗剂1支或食用油1瓶。

4s店春节售后活动方案 [篇2]

为迎新春佳节，满足顾客节日前对车辆进行维修、保养，节日驾车出游的需要,即日起，包头陆泰陆风4S店举办了“新春，送关爱”售后服务活动，如需春节前保养的客户要尽快抓紧这个机会哦，4S店为准备了超值的.保养套餐，到店参加!

以下活动相关信息：

活动主题：售后服务活动

活动地点：包头陆泰陆风4S店

针对人群：春节前到店例行保养陆风车主

活动内容：

- 1、活动期间例行保养使用陆风专用机油，机滤即送VIP积分卡。
- 2、春节出行，免费24项全车安全检测、洗车等附加服务。
- 3、活动期间到店保养，消费满500元的客户，即可参与“迎新春，抽大奖”一次。
- 4、活动期间到店买养护产品和油底护板、前后保险杠、侧踏板全部8.5折。

另外2017年度第一个养护课堂2月3日顺利开课，本次活动邀请了新老客户车主到店，凡到店客户都能得到精美小礼品，让车主们满载而归!本次爱车养护课堂由包头陆泰陆风4S店服务专员孟繁杰主讲，主要讲解内容包括：

- 1、新车磨合期应该如何磨合。
- 2、车辆出行期间出行需要注意的事项。
- 4、节油知识讲解

2017年有们的陪伴，有们的支持，有们的包容，有们的理解，包头陆泰陆风 4S店才走的更稳，走的更好，相信有们的支持2017年会越来越好，我们会更加努力地服务好每一位客人。

包头市陆泰汽车销售服务有限公司

客户售后服务中心

4s店春节售后活动方案 [篇3]

活动背景：鉴于我店在进厂台次过少的原因，且不是特别稳定！如何在进厂相对较少的情况之下提高保养车辆单车产值呢?我们是否可以尝试利用上门促销让售后维修产值迈上一个新台阶呢！

一. 活动主题:

春季有约，让您用车无忧.物有所值。

二. 活动目的：

1. 提升售后的产值和进厂台次，带动增加售后附带维修产值
2. 刺激客户消费欲望，
3. 提升客户忠诚度及归属感
4. 提高售后维修市场影响力
5. 提高进厂台次，增加有效基盘客户（整理并详细登记入厂客户信息，为以后的售后营销作铺垫）

三. 活动时间:

1月15日-2月18日

四. 活动对象：

所有JEEP系列

五. 活动内容：

A. 更换机油，机油格工时费不打折。要有超值的活动。

B. 尊享全车电脑免费深度检测一次

六. 活动安排:

1. 客服部负责整理相关客户资料群活动邀约短信（自编）

2. 市场部负责设计制作相关横幅；易拉宝；立牌等宣传单张资料

七. 活动实施：

1. 配件部：负责相关配件的备货

2. 前台接待人员在详细了解活动方案后，做好客户的沟通解释工作，

合理完成任务，避免客户投诉.

3. 后续活动效果总结及客户资料完善整理

现在克拉玛依的保有量在80台左右。知道的在55台，电话联系同意维修保养的在40台左右。其中有对会员感兴趣的有部分人员，没有联系上的在跟进中。

其他附带价值暂时无法评估！

售后前台客户经理

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发