



拾空铸梦 “沃” 启未来 ——世贸泰信沃尔沃岁末感恩盛典 2016世贸泰信沃尔沃周年庆活动方案



目录



- 活动背景
- 活动目的
- 活动概述
- 活动主视觉
- 活动场地布置
- 活动流程
- 活动实施细则
- 邀约话术
- 活动前期宣传
- 活动效果预估





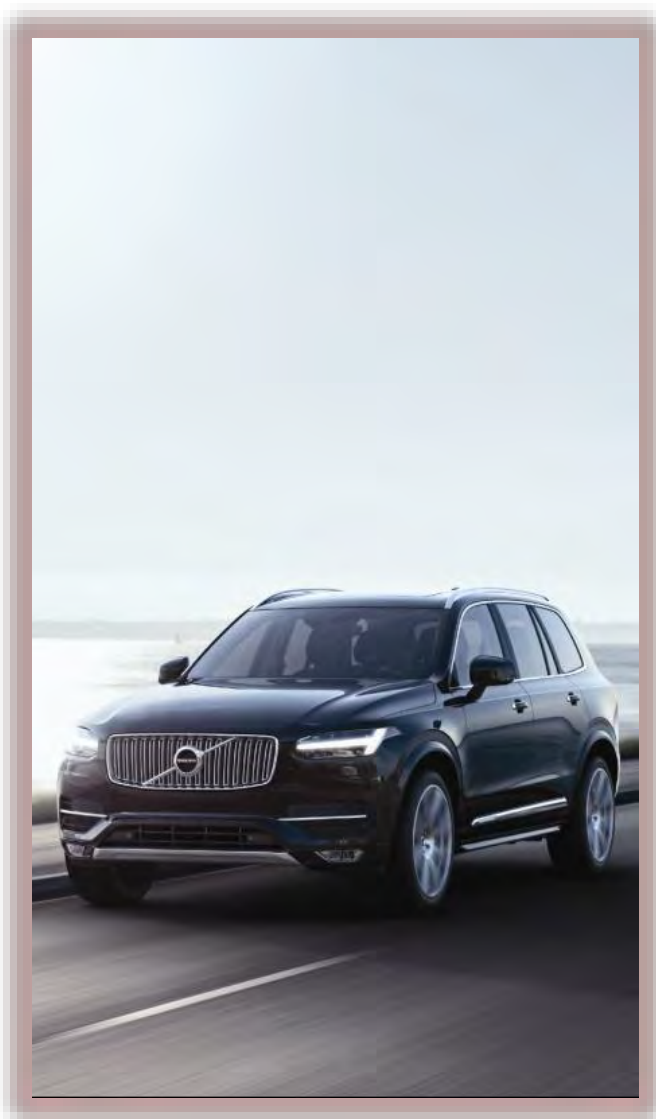
活动背景

2016年即将接近尾声，大型车展在过了金九银十之后也是销声匿迹。小型车展不断，但是由于规模的限制，消费者依然倾向于奔波4S店，同时不少精明的消费者也懂得把握契机，像五一，十一这些购物打折的黄金期已过，那接下来是不是要等元旦？等过年？很多急于购车的消费者煞是苦恼。

同时，对于12月底即将到期的国家购置税减半政策，现在也是一个小排量车型的冲量机会。

介于目前店内，XC60、XC90库存较多，本次活动主要针对此车型进行清库，消化部分高意向客户。

2016年12月，恰逢江苏世贸泰信东盛沃尔沃11周年店庆，对于如今的销售旺季，沃尔沃利用周年店庆的主题活动方式，通过巨大的优惠政策和丰富的礼品，吸引消费者，达到提升江苏世贸泰信东盛沃尔沃的年底销量，减轻年前的库存压力的目的。





活动目的

- 1、为提升江苏世贸泰信东盛沃尔沃的年底销量，减轻库存压力。同时针对先阶段XC60、XC90的库存最多，本次活动对外宣传，活动主推车型以此两款车型为主。
- 2、消化掉销售顾问在12月份两次车展上的高意向客户以及之前活动所收集的意向客户。
- 3、通过11周年店庆制造营销话题，吸引更多目标客户群体关注沃尔沃，并提高品牌及车型的曝光率。
- 4、售后附件精品、保养维修折扣优惠，回馈老客户，提升客户忠诚度，促进二次转化。



活动概述



拾空铸梦 “沃” 启未来

活动主题：**拾空铸梦 “沃” 启未来**

——**世贸泰信沃尔沃岁末感恩盛典**

活动时间：12月17-18日

活动地点：沃尔沃东麒路展厅

邀约对象：沃尔沃保有客户/ 意向客户/网络招募（潜在客户）/第三方招募

参与人数：140人

主推车型：XC60 XC90

活动目标：	邀约到店	70批次
	集客	70批次
	订单	40台



活动主视觉



(示例)

场地布置



冷餐享用

展厅布置

活动流程



时间	项目
12:00-13:30	客户签到
13:30-13:35	主持人开场
13:35-13:40	沃尔沃领导致词公布优惠政策
13:40-17:30	自由签单，订车抽奖
13:40-17:30	十一如一 幸运抽奖 (活动每满11个订单，抽取大奖1次)
17:30	活动圆满结束

实施细则



10:00-12:00 检查、准备

行政和市场对每个环节的物料及设备使用情况进行检查

人员物料情况：

物料：背景墙、舞台、音箱设备、LED屏、各区域展架签、直供车型看板等等

物品：音频文件、礼品（签到礼、订车礼）、桌椅、展厅布置、车布

人员是否到位：迎宾、签到员、茶水人员、冷餐负责人员、销售接待人员、保洁人员、礼品发放人员是否到位

实施细则



12 : 00-13 : 30 迎宾

12 : 00-13 : 30 签到

- 1、安排2名工作人员进行签到，对每位签到的嘉宾赠送一份小礼品；
- 2、所有销售顾问整齐列队准备迎接客户的到来。

人员、物料情况：

安排2名人员准备签到本，销售员分类，按邀约客户名单签到，邀约客户与自然进店客户进行划分，为客户发放签到礼品。现场循环播放暖沃尔沃视频；

物品：客户签到表、签到礼、签到区展架、臂贴等；

人员：签到2名人员。

实施细则



13:00-13 : 30 倒计时、暖场

1、循环播放预热音乐和宣传短片，带动现场气氛；

人员、物料情况：

准备音响和话筒，随时解决现场问题的沟通；

特别是对参与活动各环节的客户要进行串场；

茶水负责人员随时给客户续杯、销售顾问陪同自己的客户进行攀谈

13:30-13:40 主持人开场致词、领导致词宣布优惠政策

- 1、欢迎词感谢莅临展厅的客户；
- 2、介绍到场的重要嘉宾欢迎感谢来到现场，并有请公司领导讲话；
- 3、介绍本次活动的简单流程及优惠政策。

人员、物料情况：

物料准备：主持稿、话筒2个、暖场音乐把控人员、主持人串词、主持人。

13 : 40-17:30 客户自由赏车、购车洽谈

- 1、销售顾问提前做好客户分配，避免现场混乱；
- 2、销售顾问负责签单，签单洽谈在特别展示区进行。

人员、物料情况：

- ▣销售顾问进行客户接待，准备销售订单；
- ▣展厅服务员进行客户跟踪服务。

13:40-17:30 订车客户抽奖，

- 1、客户签单成功，在缴费区域登记；
- 2、主持人宣读订车客户信息，邀请其抽红包，100%中奖；
- 3、工作人员指引订车客户前往红包墙，进行订车抽奖环节。
- 4、活动现场订单每满11个，抽取一名大奖得主，刺激客户下单。

人员、物料情况：

- ☞准备好抽奖物料；
- ☞工作人员负责此活动环节的记录、摄像及拍照；
- ☞销售顾问进行客户接待，准备销售订单；
- ☞展厅服务员进行客户跟踪服务。

实施细则



环节		编号	工作内容	时间节点	责任人	负责人
活动准备	前期宣传	1	网络画面确认	活动开始2周前	杨松	杨松
		2	活动规则	活动开始2周前	杨松	
		3	短信邀约	活动开始2周前	魏婕	
		4	微博稿确认	活动开始2周前	程文飞	
	物料	1	物品采购	活动开始2周前	程文飞	杨松
		2	相关物料制作	活动开始2周前	程文飞	
		3	迎宾人员确认	活动开始2周前	杨松	
	人员	1	签到人员确认	活动开始1周前	程文飞	程文飞
		2	冷餐区人员确认	活动开始1周前	程文飞	
		3	茶水负责人员确认	活动开始1周前	程文飞	
		4	销售人员确认	活动开始1周前	华俊	
		5	保洁人员	活动开始1周前	程文飞	
		6	礼品发放人员确定 (互动环节)	活动开始1周前	程文飞	

实施细则



对外促销政策：

1. 特价车政策

2. 一般车政策

对内激励政策：

1. 邀约激励

A. 销售部门

B. 其他支持部门

2. 订单激励

A. 销售部门

B. 其他支持部门



实施细则



各项礼品：



签到礼、金融礼、置换礼、转介礼、
订车礼、XC90专属礼、订车抽奖礼、
十一如一 幸运抽奖礼



服饰要求：

- 1、两名礼仪小姐着白色小礼服
- 2、工作人员穿着经销商展厅标准制服



邀约话术



有望客户邀约话术：

某某先生/小姐您好；我是Volvo 世贸泰信4S店销售顾问XXX,

今天打电话给您，最主要是要告诉您一个天大的好消息。我们在12月17日当天，将举行**世贸泰信11周年庆——世贸泰信沃尔沃年末感恩钜惠**主题团购活动，在现场您可以享受到多重豪礼相送，绝对会让您惊喜。

这次活动我们是针对vip客户所量身订制的，当场定车除了享受活动的各项优惠之外还赠送订车大礼包，这样的机会非常难得，错过是非常可惜的。我们的活动下午12点开始签到，请问您什么时间过来？

保有客户邀约话术：

某某先生/小姐您好；

我是Volvo世贸泰信4S店销售顾问**XXX**,因为您是我们的优质客户，所以今天特别打电话告诉您一个天大的好消息。我们在12月17日当天，将举行**世贸泰信11周年庆——世贸泰信沃尔沃年末感恩钜惠**主题团购活动，这次活动我们特别针对像您这样的优质客户安排了一系列优惠政策，其中有优惠的置换，按揭和转介绍政策，您可以帶著您的亲朋好友一同前来参与。

在活动现场您可以享受厂家直供的价格，绝对会让您惊喜。当场定车除了享受活动的各项优惠之外，还可以获得订车惊喜大奖，这样的机会非常难得，错过是非常可惜的。我们的活动下午12点开始签到，请问您什么时间过来？

邀约话术



有望客户短信：

世贸泰信11周年庆 年末感恩钜惠，Volvo和您相约12月17日，限时限量特供会！【详情请洽：世贸泰信沃尔沃68526999、69950288】

保有客户短信：

世贸泰信11周年庆 年末感恩钜惠，Volvo和您相约12月17日，限时限量特供会！老客户独享:置换，按揭，转介绍多重礼遇！【详情请洽：世贸泰信沃尔沃68526999、69950288】

潜在客户短信：

世贸泰信11周年庆 年末感恩钜惠，Volvo和您相约12月17日，限时限量特供会！进店赠送神秘礼，订车尊享豪华礼！【详情请洽：世贸泰信沃尔沃68526999、69950288】



邀约话术

邀约确认话术：

某某先生/小姐您好；
我是volvo 世贸泰信4S店 客服专员XXX,
因为您是我们**世贸泰信11周年庆 年末感恩钜惠**主题团购活动的VIP贵宾
为了提供您一个最优质的服务，同时也为了要帮您准备到店礼品；
所以打电话给您请教几个问题
请问某某先生/小姐
活动您是否可以如约来参加？
请问您大约会有几人同来，有带小朋友吗？
请问有什么需要帮您特别准备或是特别注意事项吗？
谢谢，届时欢迎您的光临。再见！



活动前期宣传



媒体名称	投放日期	投放形式	费用（元）	备注
汽车之家	活动前一周	软文发布	/	团购内容
易车网	活动前一周	软文发布	/	团购内容
太平洋汽车	活动前一周	软文发布	/	团购内容
凤凰汽车	活动前一周	软文发布	/	团购内容
搜狐汽车	活动前一周	软文发布	/	团购内容
微信	活动前一周	软文发布	/	团购内容
微博	活动前一周	软文发布	/	团购内容

活动效果预估

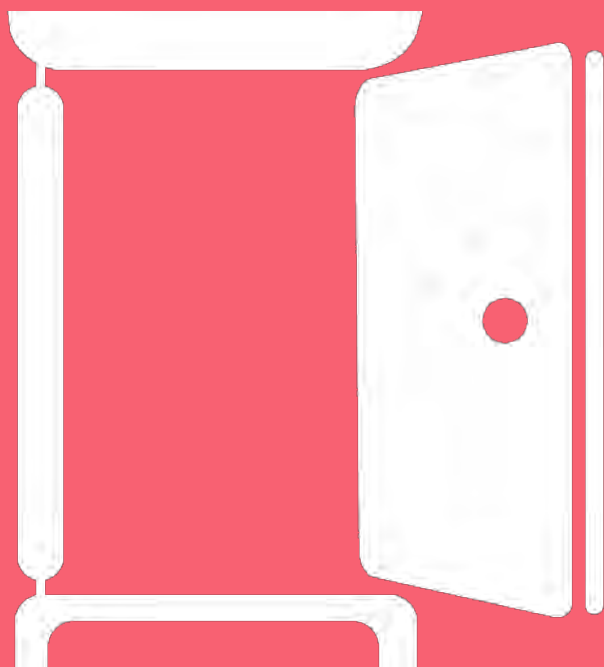


车型	意向客户数量			现场订单数量		
	目标	实际	%	目标	实际	%
V40	10			5		
V60	5			3		
S60L	20			10		
S90	5			1		
XC60	20			16		
XC90	10			5		
共计	70			40		

A photograph of four hands of different skin tones stacked on top of each other in a square formation, symbolizing teamwork and support. The hands are positioned behind the English text.

Thank You For You
Attention.....

感谢您的关注！



营销任意门

www.yxrym.com

你的营销军火库



营销任意门——海量高质量营销策划方案、行业报告、
营销案例、行业资讯!

最新4A方案 | 培训资料 | 网课资料 | 行业报告 | 资源对接
每年超100G资料分享, 每天持续更新.....

品牌策略 / 定位方案 / 媒介策略 / 社会化传播 / 数字营销 / 直播 / 年会 /
整合营销 / 创意方案 / 事件炒作 / 公关活动 / 招商方案 / 发布会.....

快消、汽车、金融、地产、美妆、旅游、互联网、电商、服饰、
游戏、家装、3C、母婴、体育、餐饮、医疗.....



掌门个人微信



网站

便捷搜索

在线查看

随意下载

上汽×阿里·互联网汽车
品牌战略及上市整合营销方案

Answer

一汽-大众华中区2018春节返乡人群网络传播

2018美的扫地机器人新品推广
整合营销推广方案

金锣无淀粉品牌比稿方案

正荣集团20周年年度传播方案

billboard®

· 登陆中国 - 电音派对巡演及音乐节活动方案

成为营销任意门

福临门玉米高油酸油
整合传播方案

MIA电音节-SHANGHAI站招商方案

钻石会员

慈溪·江南大院项目展示中心华美绽放
(策划案)

天猫超市
CHAOSHI.TMALL.COM

“年终盛惠”活动传播方案

安踏跑步18PF全年推广方案

每年超100G资料

新媒体营销方案

媒·说 一你听见了吗？

2018体育内容大年下的赛事营销

让我们用创意触摸年轻

康佳Kmini洗衣机2017-2018年度品牌传播策略方案
KONKA Kmini washing machine brand promotion strategy scheme in 2017-2018

持续更新1000+方案

慕思抱枕新品开发品牌策略方案

KFC 6大经典国漫IP合作
暑假儿童餐推广计划

双汇2018数字营销

“好食成双 汇聚一堂”

东风雪铁龙
抖音全年运营方案

致力打造营销策划人便捷使用的网站

100年润发电商策略提案

威汉营销传播集团

萌的坚果

零食行业的品牌定位

VOLVO第三极暨K516上市传播互动战役



花瑶花 · 品牌定位思考

Powered by Genudite



掌门人个人微信



网站