# 轮毂促销10字文案范文(通用9篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-11

*轮毂促销10字文案范文 第一篇1、父亲节好礼相送为欢度父亲节以及感谢新老车主顾客的支持，很多汽车4s店会在父亲节隆重举行感恩父亲节活动，凡是光临本店的新老车主顾客都会获得大礼品一份。礼品主要是汽车用品，例如：坐垫、饰品、还有其他用品。2、父...*

**轮毂促销10字文案范文 第一篇**

1、父亲节好礼相送

为欢度父亲节以及感谢新老车主顾客的支持，很多汽车4s店会在父亲节隆重举行感恩父亲节活动，凡是光临本店的新老车主顾客都会获得大礼品一份。礼品主要是汽车用品，例如：坐垫、饰品、还有其他用品。

2、父亲节团购汽车

团购是近年来非常流行的一种购物模式，在父亲节前后，汽车4s店可以发起某一个车型的大型团购活动，主要目的是借节日知名搞促销，达到销售的最终目的。团购的好处是噱头大，能大范围引起关注， 此外，在价格上有相对的优势。不仅仅是汽车可以搞团购促销，其他礼品和汽车用品也可以用团购的方式做活动。

3、关心父亲，免费修车

父亲的爱车有多久没有进行全面检测、维修了?在这个温馨的父亲节，4s店为广大的父亲们举行免费的维修活动，让父亲开着爱车，到店免费进行温馨的检测。

4、健康出发，关爱父亲

父亲节最温馨的礼物就是送健康、送关爱。4s店可以为父亲们举办免费健康体检、或者是赠送一\_身中心的年卡给他，甚至可以是父亲喜爱的单项运动的健身卡。

**轮毂促销10字文案范文 第二篇**

>一、活动概述

(一)活动背景公司简介：现有奇瑞、瑞麒、威麟和开瑞四个子品牌，产品覆盖乘用车、商用车、微型车领域。目前，奇瑞已有12大系列二十六款车型投放市场，并且实现了\_研发一代、生产一代、储备一代\_的良性循环，保证了技术和产品的不断升级换代。

1、市场需求----旺盛父亲节\_历来是商家必争之节，众多汽车4s店都会在节日期间各显神通吸引顾客、抢占市场。而现在许多顾客也会随着自身经济水平的提高，对生活品质的追求更加强调舒适、有档次;而选择在此次父亲节的大好时机为自己的父亲和爱人选择购买一辆买汽车作为父亲节的一份礼物，送给自己的父亲和爱人，以此来感谢他们为自己和家庭所做出的巨大牺牲和努力;具有特殊的纪念的价值意义;

2、竞争压力-------加剧作为\_最具潜力的二线市场\_，伴随城市的大建设，经济迅猛发展，日趋成为区域型的特大型城市，对汽车的需求日益旺盛，吸引了众多汽车经销商和厂商的入驻

3、整个汽车市场逐渐形成了一种\_百花齐放\_的局面，而奇瑞面临的竞争对手有例如长城、比亚迪等国产汽车商和大众

4、丰田等国际汽车商、同时也面临着有同样占据地理优势的安徽江淮汽车。在x年xx月xx日父亲节即将来临之际各大汽车商纷纷开展了大型的\_父亲节\_促销活动，而奇瑞也绝不能作壁上观，奇瑞制定了一系列的科学的促销方案希望通过此次的促销活动的开展，可以巩固前期的战果同时早点抢占xx市场的更多的份额，对于此次节日促销我们奇瑞怎么能无动于衷呢?

2、自身的发展的迫切需要：

汽车公司的发展离不开销售业绩的增长、而本次\_父亲节\_期间这是提高销售业绩的绝佳机会，同时公司销售顾问手上拥有一定的目标顾客资料，为了满足目标顾客的需求，提高公司业绩，促进公司的健康可持续的发展，我们安徽骋瑞4s店准备开展主题为\_，牵手奇瑞，感恩父亲节\_的大型促销活动;

(二)活动主题：牵手奇瑞，感恩父亲节

(三)活动的目的：

邀请相关的目标顾客，促成汽车交易的成交;、增加店里客流量、提高进店率;增加店内的人气;、提高顾客满意度、提高整个奇瑞汽车的品牌知名度;、增加销售量，扩展xx市场份额;、突破汽车销售瓶颈，提升厂家信心;、通过这次促销，在市区的销量达到200辆，并带动奇瑞销量，占有汽车市场的一块较大份额。我们预计在促销时间内，销售出200辆汽车，收入700万元左右，并在这次提升奇瑞的市场知名度和美誉度后，提升奇瑞在汽车市场的销售额，达到质的飞跃。

(四)活动时间.宣传时间：x年x月xx日----x年xx月x日

促销时间：x月xx日-----x月xx日

(五)活动的地点xx4s店：包河区纬一路8号

(六)活动方式新顾客店头促销新老顾客免费服务内部员工促销激励

>二、活动内容

(一)店头促销----六重豪礼、牵手奇瑞父亲节期间，我们将在xx4s店开展主题为\_五重豪礼，牵手奇瑞\_的促销活动：进店礼、试驾礼、订车礼、购车礼、介绍礼、全礼大放送这场含盖奇瑞qq奇瑞e5、风云、2、3等全系车型的促销活动，组合了\_购车送油\_、\_0息购车\_、 \_老客户推介\_等多重好礼，与广大顾客在灿烂无限的父亲节进行完美邂逅，提前引爆缤纷购车季。

**轮毂促销10字文案范文 第三篇**

⒈活动目的：对市场现状及活动目的进行阐述。

市场现状如何?开展这次活动的目的是什么?是处理库存?是提升销量?是打击竞争对手?是新品上市?是提升品牌认知度及美誉度?只有目的明确，才能使活动有的放矢。

⒉活动对象：

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在多大范围内?哪些人是汽车促销的主要目标?哪些人是汽车促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到汽车促销的最终效果。

⒊活动主题：在这一部分，主要是解决两个问题：

(1)确定活动主题。降价?价格折扣?赠品?抽奖?礼券?服务汽车促销?消费信用?还是其他汽车促销工具?选择什么样的汽车促销工具和什么样的汽车促销主题，要考虑到活动的目标、竞争条件和环境及汽车促销的费用预算和分配。

(2)包装活动主题。

在确定了主题之后要尽可能使活动主题艺术化，淡化汽车促销的商业目的，使活动更接近和打动消费者。这一部分是汽车促销活动方案的核心部分，应该力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

⒋活动方式：

这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点考虑：

(1)确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体?是汽贸公司单独行动，还是和汽车厂家联手?或是与其他汽贸公司联合汽车促销?和政府或媒体合作，有助于借势和造势;和汽车厂家或其他汽贸公司联合可整合资源，降低费用及风险。

(2)确定刺激程度：要使汽车促销取得成功，必须要使活动具有刺激力——能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。因此必须根据汽车促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

⒌活动时间和地点：

汽车促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，否则费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，而且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅发动汽车促销战役的时机和地点很重要，活动持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现购车，很多应获得的利益不能实现;持续时间过长，又会引起费用过高而且市场-形不成热度，并降低在顾客心目中的身价。

⒍广告配合方式：

一个成功的汽车促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法?选择什么样的媒介配合?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投人。

⒎前期准备：

前期准备分三个方面：

(1)人员安排。在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白一点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通?谁负责文案写作?谁负责现场管理?谁负责礼品发放?谁负责顾客投诉?要各个环节都考虑清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

(2)物资准备。在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。

(3)试验方案。尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，因此有必要进行必要的试验来判断汽车促销工具的选择是否正确，刺激程度是否合适，现有的途径是否理想。试验方式可以是询问消费者、填调查表或在特定的区域试行方案等。

⒏现场管理和控制：

(1)活动纪律。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中应对参与活动人员各方面纪律做出细致的规定。

(2)现场控制。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对汽车促销范围、强度、额度和重点进行调整，保持对汽车促销方案的控制。

⒐后期延续：

后期延续主要是媒体宣传的问题。要考虑这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传。一定要将每一次汽车促销活动在媒体上都引起强烈反响。

10.费用预算

没有利益就没有存在的意义。对汽车促销活动的费用投入和产出应作出预算。

11.意外防范

每次活动都有可能出现一些意外。比如相关部门的干预、消费者的投诉，甚至天气突变导致户外的汽车促销活动无法继续进行等等。必须对各个可能出现的意外事件作必要的人力、物力、财力方面的准备。

12效果预估：

预测这次活动会达到什么样的效果，以利于活动结束后与实际情况进行比较，从刺激程度、汽车促销时机、汽车促销媒介等各方面总结成功点。

以上12个部分是汽车促销活动方案的一个框架，在实际操作中，应进行分析比较和优化组合，以实现最佳效益。

**轮毂促销10字文案范文 第四篇**

眼看20xx年都要过了，想买辆汽车载着心爱的女神回家。那么问题来了，年底购车到底去哪里?

小伙伴儿们看这里，这里货比三家、玩乐购车、风暴钜惠、豪礼多多享不断.....

【货比三家】

汽车就如同人的第二个伴侣，买车货比三家当然是必须的!20xx年末汽车惠民促销展作为年底最后一场大型车展，将汇集百余品牌前来参展，多个品牌任你挑，多款车型任你选。奔驰、宝马、奥迪、大众、一汽马自达、现代、广汽三菱、东风悦达起亚、斯巴鲁、广汽菲亚特、长安汽车、斯柯达、荣威MG、别克、雷诺.....等众多家喻户晓的热门品牌齐齐亮相，妈妈再也不用担心你为了选车比价奔波啦!

本次车展将通过让利促销、礼包回馈、原价置换、“0”息购车等“十八般武艺”，为本年度让利冲量“收官之战”吹响号角。对于准备年底购车的小伙们来说，错过这三天，无疑错过最佳购车时机。

【玩乐购车】

豪车美女是车展的必备之物，闪瞎眼的豪车、亮瞎眼的美女车模都不能入你的法眼的话，那车展现场还有好玩的微信摇一摇活动你，只要你关注烟台国际车展(yantaiguojichezhan)官方微信，参与车展现场的活动，既有机会获得礼品，逛车展，赢礼品，决不能错过本届年末车展，我们在车展现场等你呦。

【钜惠购车】

20xx烟台年末汽车惠民促销展，钜惠风暴，打造车展专享价、车展定制豪礼、车展惊喜抽奖等活动形式，推出现场直降、送保养、送车饰、等实惠活动，切实让利于广大市民，用最十足的诚意回馈小伙伴们。

20xx年末汽车惠民促销展，12月12-14日烟台国际博览中心盛大开幕。现在你造年底购车哪里强了吧?知道了就快快来哟~

**轮毂促销10字文案范文 第五篇**

在妈妈的呵护下，我们自立于社会，忙碌的事情越来多，陪伴妈妈的时间越来越少，母亲平淡而博厚，我们有多久没有向母亲表达我们的爱了？

5月13日母亲节即将来临，为感谢我们伟大的母亲，汽车4S店特在5月13日当天推出＂母爱大行动-xx4S店母亲节献礼＂促销活动，让大家尽情感受母亲节轻松购车惊喜。

因为有了母亲节这个神圣的日子，5月的每一天便都充满了温情的气息。让我们共同揭晓，汽车超市在这个特殊的日子里，为广大车主们带来了怎样的祝福和惊喜？

“母亲节”特献九重豪礼与您分享：

【试驾礼】活动期间客户进店即可领取精美礼品一份；

【特价车礼】活动期间特 供1台菱智特价车只要49900！

【购置税全免礼】活动期间购景逸X5购置税全减。

【转介礼】店庆期间风行汽车老用户成功转介绍购车，即可获得常规保养一次；

【购车礼】活动期间订车客户均可领取订车礼一份。

【车贷礼】活动期间按揭金融方案只需一张身份证、银行卡，即可轻松开车回家！【置换礼】即日起风行老车主置换风行S500可获得3000元补贴！

【惠民礼】即日起购买排量及以下车型可享受购置税减半。

【0手续费】即日起凡分期购买风行任意一款车型手续费全免，时间截止5月31日。

**轮毂促销10字文案范文 第六篇**

一、促销活动的目的：现在市场情况如何?开展这次活动得目得是什么?我们是是处理积压库存?是提高销售数量?是打击竞争对手或者降低竞争对手对我们的压力?是因为公司又有某种新品上市?还是为了进一步提升品牌认知度?只有目的明确，才能使活动进行的紧凑更有预期效果。

二、确定促销活动对象：此次促销活动的目标客户群体，我们针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体?活动控制在什么范围内或者什么地域内?哪些人是促销得主要客户?哪些人是促销得次要客户?这些选择都会与我们最后活动的效果有直接关系，影响到我们最后销量是怎么样的。

三、促销活动的方法：在这一部分，主要是解决两个问题：

1、确定活动方法

2、包装活动

降价?打折?礼券?赠品?抽奖?演示促销?服务促销?消费信用?还是其它的某种促销工具?选择什么样的促销方法，要考虑到促销活动的目的、行业内竞争的形势和行业内环境以及促销的预算费用并如何去分配各种资源。

在确定了方法之后要尽可能做的生活化艺术化，淡化促销的商业性，使活动更贴近消费者，更能去打动消费者。比如借一些慈善行动来实现我们的促销目的。

个人认为这一部分是整个促销活动策划方案的核心部分，应该要新要准要狠，使活动具有感染力与震撼力。

四、确定活动的方式：这一部分主要是研究确定活动开展的具体方式。这时我们要考虑上各种社会关系以及方方面面。

1、确定伙伴：拉上政府做力量后盾，还是携手一些知名媒体造势，是厂家独自进行，还是和下面的代理商经销商联手?或是与业内其它厂家联合促销?和政府或媒体合作，这样有助于借势和造势;和经销商或其它厂家联合可以更多的整合资源，降低成本以及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激消费者的购买欲望。刺激程度越大，促进销售的反应也越大。因此必须要根据促销实践进行汇总分析和总结，并结合当前的客观市场环境确定适当的刺激程度和相应得费用投入。

**轮毂促销10字文案范文 第七篇**

一、活动目的

公司五周年庆典正值国庆假期，为了进一步提升广汽丰田品牌的强度，加强进一步挖掘积分卡及周边客户，巩固消费者对品牌的忠诚度。提高4S店知名度和美誉度;

二、目标实现手段

a 借力华侨城景区国庆假期人流，利用外围宣传，吸引游玩人流上门

1、于《深圳晚报》中刊登本活动广告，华侨城景点免费派赠;9/30--10/4日华侨城景区接送车连续赠阅;

2、9/30-10/4世界之窗区间接送专车拉客至服务店;可安排礼仪小姐派发宣传单张举引导牌一面写“广汽丰田” 接送专车;另一面写“兆方汽车广场”。

3、凡在兆方汽车广场参观完 广汽丰田、〔一气丰田、斯柯达、〕所有有车型并有签章的参观者获, 兆方汽车提供的精美礼品一份;

4、在《深圳晚报》的汽车栏目进行推介。

b 营造现场销售氛围，帮助销售

结合积分卡客户“大抽奖”，从9月30日开始，以每天一个主题的活动营造热烈的卖场气氛。

活动形式：

1、9/30-10/4，每天10:30,11:30,12:30每相间1小时，由礼仪小姐/先生主持举办主题的“兆方怀驾车篮球赛-----车内投篮活动，现场:门前停车场，以本公司员工驾驶凯美瑞天窗版，参加者有十个篮球, 身体在天窗上进行投篮。

2、结合9/30--10/4 “篮球赛”，由专业歌手穿插歌舞表演。

3、老客户回店抽奖，老客户回店即可参加抽奖。设一二三等奖，奖品汽车精品。

c 形式多样的国庆促销措施，现场逼定客户。

1、 国庆期间，选择一次性或按揭成交客户获得额外※※折扣(即销售经理额外折扣);超轻松也是一种促销形式，故不能再享用额外※※折扣的优惠。

2、\*以实物形式促销：例如①现场设一“篮球赛”，国庆期间交易成功的车主，可获得投篮的机会一个，根据中篮的球分数，给予不等的实惠奖励。

奖品设置：(略)

三、必备关键条件

a, 往年已成功交易的车主奖励己过保国庆节可以回店免费车检，目的是体现兆方汽车关怀老顾客。建立积分卡的威信，以真实的实物奖励带动更多的车主带客上门，是国庆期间的销售目标实现的重要保证。

B, 国庆前完成活动的展示并节日氛围布置。雅力士、凯美瑞、将会是国庆期间主攻车型，样板示范车的全部款形到位有利于现场销售引导。

四、宣传手段

a 华侨城景区宣传资料和单张派发。

b短讯通知老客户, 国庆期间回店免费车检和抽奖送汽车精品。

c 针对国庆活动信息和促销信息发布，进行系列晚报报广宣传。

时间：从9月30日—10月3日连续4次在晚报1/4版广告宣传

形式：客户凭在报纸上广汽丰田标记，上门即可获赠礼品，购车则获销售经理最优惠折扣。

**轮毂促销10字文案范文 第八篇**

“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。

FIRST:奥迪——A3、Q3

双十一奥迪携手汽车之家，A3、Q3两款车型首付低至万，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，真的是我等屌丝负担的起的吗?泪奔~~~~)

SECOND:大众——朗逸

THIRD:雪弗兰——科鲁兹

FORTH:丰田—威驰

(丰田威驰官方报价为：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~~~~~~~)

FIFTH:东风雪铁龙——全系车型

“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万元，购置税全免。全新世嘉包牌首付仅需万元购置税全免。

**轮毂促销10字文案范文 第九篇**

一、营销背景

该博览中心占地面积达6000平方米,条件得天独厚,管理先进，后期服务及其相关的工商、税务、银行、交管等配套服务齐全，能够为客户提供一体化、全面化的优质服务，使广大的汽车以及其他附属行业的经营者能够轻松的经营，免去多个烦琐程序。为广大的汽车及负数行业的经营者提供了一个更加完善的;有着广阔市场前景的现代化汽车交易场所。

为了更好的开展宣传活动，提高知名度，能够使南方汽车博览中心在大众的心目中有更高好地位，营造声势，前期的广告能够合理的、科学的运做;顺利的实施，受其委托，特安排制定南方汽车博览中心前期的广告投放计划。

二、市场分析

1.市场环境优势分析

A.樟木头汽车博览中心位于莞惠公路旁，公路、铁路等运输纵横交错，交通十分便利快捷，本中心以樟木头为中心，辐射塘夏、清溪、黄江、谢岗、大朗、凤岗等周边镇区，地理环境非常优越。

B.樟木头具有“小香港”之称，是广大港、澳、台外商投资和居住很集中的地方。周边镇区有着密集的制造业和加工业发达，在今后的几年中，樟木头的经济将会飞速的发展，为南方汽车展览中心创造更加优越的经济环境。

C.随着经济的进一步增长，人民生活水平的逐步提高，汽车以及其附属行业将会有一个新的飞跃，在今后的几年，汽车的消费将会是大众的主流消费，家庭和个人用车将更加普及，而汽车的消费将更加的贴近大众化，这些都为樟木头南方汽车博览中心的今后发展创造良好的市场机会。

2.自身优势分析

A.现东莞及其周边的汽车销售较为零散，而且大部分的配套服务设施不是很完善，南方汽车博览中心是东莞及其周边地区的第一座现代化汽车交易市场，该中心的落成将会吸引更多的汽车及其附属行业的客户关注，并咨询投资，市场前景非常广阔。

B.自身环境优越，占地面积大，整个博览中心布局合理，大型停车场、展厅、交易厅等相关配套设施齐全完善，是集销售、售后服务、配件供应等为一体的综合性汽车专业交易市场，整个中心设计高、质量好，是东莞乃至整个珠三角地区设备先进、功能齐全的第一个高级汽车交易中心。

C.高品质的服务，工商、税务、交管、银行、保险等服务配套设施将进场办公，将会为汽车的交易免去很多烦琐的程序，使整个汽车交易更加快捷顺畅。.会员俱乐部、信息中心等相关配套设施完善，能够为客户提供优质的一流服务，为汽车及其附属经销商提供汽车文化，新车投放以及现场促销等活动，并配有汽车美容、装潢的项目，使整个交易中心更加规范化、一体化。

D.南方汽车博览中心的，通信、语言查询、数码演示、信息发布、电子摄像等硬件设施也很完善，装饰豪华典雅，经营环境舒适温馨。

三、前期市场策略

1.紧抓市场机会点为重点，进行大幅度宣传，使所占的优势能深入人心，吸引更多的汽车以及其附属行业的经销商和生产商来投资。

2.尽量展示自身强大的优点，扬长避短，来扩大知名度和美誉度。

3.早日导入CIS系统(企业形象识别系统)，实现闯名牌的市场战略目标。

4.引用现代的管理模式和高品质的服务，树立良好的企业形象，提升企业美誉度。

四、前期广告策略

1.广告定位

前期的广告定位应合理的考虑到有利于后期的广告投放计划，以及广告的具体实施。建议采用南方汽车博览中心的配套服务优势来作为广告定位。

2.广告诉求

以理性的广告诉求为广告诉求点，用实实在在的的事实去说服人，以便在实际的操作中，有利于广告的操作。

3.广告目标

争取在开盘前来通过广告和其他的宣传手段相结合，使南方汽车博览中心在开盘前就能够深入人心，在市场中占有一定的地位。广告宣传的目标应该放在各个汽车经销商，以及其零配件和汽车美容、装潢等的生产商和经销商。在他们中间创造良好的信誉提升自身价值，以便吸引更多的客户来咨询投资。

五、媒体分析

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！