# 广州一汽大众租赁合同范本(精选19篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-01-17

*广州一汽大众租赁合同范本1一、活动背景 自国家多项政策出来后，20xx年上半年汽车销量下滑，市场总体呈现出不景气。中秋、国庆恰是中国人购物时节，也是车市的旺季之际，特此举办促销活动，刺激消费者，拉动销量，完成年任务额。二、中秋节汽车促销活动...*

**广州一汽大众租赁合同范本1**

一、活动背景 自国家多项政策出来后，20xx年上半年汽车销量下滑，市场总体呈现出不景气。中秋、国庆恰是中国人购物时节，也是车市的旺季之际，特此举办促销活动，刺激消费者，拉动销量，完成年任务额。

二、中秋节汽车促销活动目的 刺激消费者，拉动销量，完成年任务额。

三、活动主题 中秋购车送大礼 全民狂欢主题促销活动 四、活动时间 20xx年9月1日——9月18日 五、活动对象 潜在客户、购车客户 六、活动内容 1、促销活动期间，凡是购买指定车款，即可获得最多20000元的优惠。

1、活动结束之后，对活动效果进行评估 2、活动费用重新盘算。 一份好的中秋汽车促销活动方案，除了总体的活动框架要明晰，还要在流程上最好细节的分析。例如，第八和第九部分的费用预算，最好可以细致到一份礼品的费用统计;第九部分的人员安排，最好可以具体到某个人。中秋活动方案还要及早退出，在宣传上要到位。

**广州一汽大众租赁合同范本2**

一、团购原则

按照“企业牵线搭台，个人自愿购房”的原则，进行本次商品房团购工作。

二、房源情况

本次团购的住房为位于登封市通达路与颖河路交汇处世纪城13号地块，12栋17—18层高层商品房。总建筑面积约万平方米，1074套住宅、容积率、建筑密度、绿化率35%。

三、团购方式

本次商品房以公开摇号、自主选房的方式向申购人出售。

四、申购范围

登封电业局公司在岗合同化职工、集体职工、劳务合同工、内部退养职工、离退休职工以及下属企业职工。

五、组织实施

公司成立团购工作协调小组，并委托 组织本次团购工作，具体负责收取申购人《团购商品房申请表》、组织申购人缴纳购房保证金。河南东方宇亿置业有限公司(开发商)负责房款收取、与申购人签订《商品房买卖合同》和办理购房后的各种手续和产权证书。

六、团购办法

1、申购人必须填写《团购商品房申请表》。

2、申购人需缴纳购房保证金。每套住宅购房保证金为5万元。

3、申购人缴纳购房保证金后，根据摇号产生的选房顺序依次选房。摇号、选房的具体时间地点将另行通知。

4、选得房屋的申购人在选房现场和开发商签订《商品房认购协议》，其团购保证金作为房屋定金。

5、没有选得房屋的申购人，其保证金将在选房工作结束后十个工作日内退还本人。

6、申购人可根据自身的经济情况和购房条件选择一次性、工程分期、银行按揭、公积金贷款等付款方式。

7、申购人和开上签署《商品房认购协议》后退房，将按照《商品房认购协议书》约定承担违约责任。

七、团购价格、付款方式

(一)团购价格

按照《团购协议》确定的团购均价为：若团购满100套以上(含100套)，均价为3440元/平方米;若团购满300套以上(含300套)，均价为3310元/平方米;若团购满500套以上(含500套)，均价优惠为3150元/平方米;开发商根据团购均价制定的一房一价，为购房最终成交价格。

(二)付款方式及合同签订

签订了《商品房认购协议书》的申购人，按照开发商的要求缴纳房款及相关。

**广州一汽大众租赁合同范本3**

>活动日期：

20xx年09月24日(星期六)

>活动时间：

09：00——17:30 18951281988

>活动地点：

江苏省镇江市学府路87号

>活动主题：

炎炎夏日，装修也要冰点价。

>活动目的：

提高商家的销售额，同时增加商家亲和力，树立优良的商家形象，服务消费者，为其提供真正的高质量，低价格的商品。

>活动优势：

各大媒体支持、名优品牌参与、优惠幅度最大、全程跟踪服务。

>现场流程：

活动现场以团购配合游戏的形式出现拉动人气，9月23日晚各商家至锦绣皇宫布展，9月24日上午9;00整由主持人宣布开场，主持人表示对到场业主的欢迎和谢意，介绍此次活动冠名单位，冠名单位的一些基本情况，地理位置、占地面积、规模等等，务求将冠名单位的基本情况植入广大业主印象中去，以吸引他们在现场选购建材。随后介绍参加活动的商家品牌，此次活动给出的最大折扣，加深品牌印象，利于成单。

10：00左右，现场人气聚集到一定程度时，主持人可以开始现场热身小游戏，来吸引住业主的眼球。凡到场业主均有机会参与游戏，游戏奖品由各商家提供一些精美小礼品以及该品牌产品。参与方式：热身小游戏一每人发一个乒乓球和乒乓球拍，看谁以球拍拍球，使球不掉落且坚持时间最长者获胜。每轮限3名参与者(考虑舞台大小因素)，可多进行几轮。每轮获胜者可获得精美礼品一份。热身小游戏大概结束时间为11：00。

11：30开始热身小游戏二:舞台上放置好飞镖盘，参与者每人一支飞镖，看射的离镖盘红心最近，就是获胜者。每次限3人，可多进行几轮。获胜者可获得精美礼品一份。

游戏结束时间大概在12：30左右，午饭时间，商家提供简单午餐。(提供免费午餐在宣传时要指明出来，在会展开场到午饭时间，需要主持人说明提供免费午餐，以吸引住业主)在午饭期间可以进行现场秒杀活动。主持人先介绍由商家提供的商品，然后在现场公布一个热线，由主持人宣布开始，在场的所有业主可以拨打这个号码，第一个接听的业主可以免费获得次商品。

12;30~13;30各商家可以派出自己的工作人员上台进行宣传自己产品的优势以及本次活动的最大折扣。各商家也可以出点小节目，唱歌等活跃下午间困乏时间。

13：30。由主持人简单串场后团购活动正式开始，主持人在介绍商家品牌资料的同时，可对已下的订单进行报单，并将订单放入抽奖箱，起到现场业主下单的作用。活动中间进行品牌产品竞猜游戏，到场业主都可以参加。前期准备：讲写有数字的纸条和无数字的纸条投放入到抽奖箱中，拿到写有数字的纸条的业主即可参加此次品牌产品竞猜游戏。每个品牌产品事前标好市场价格，将这些价格交给主持人。每次竞猜人数3人，竞猜价格最接近市场价格的即可获得此产品。竞猜活动可以进行3~4轮。竞猜活动大概结束时间为15：00。

15：00之后可进入抽奖环节。由小奖开始，陆续不间断的抽奖、报单营造现场气氛，促使未下单客户，尽快下单。

在16：30～17：00这半个小时的时间内，商家可以拿出自己的准备好的特价商品，业主进行限时不限量的抢购活动。

活动定于17:00进入尾声，并抽取最终大奖。获奖者拍照留念。活动圆满结束。

宣传方向：

①电视字幕广告，可以在前10天，每天晚上8点、9点、10点进行广告的播放，让更多的业主可以了解到我们的这次活动;

②报纸广告，可以在镇江销售好的报纸(如京江晚报，扬子晚报等)上进行对这次活动的介绍，让更多的人了解到这次活动，并能更进一步的理解活动的主要细则;

**广州一汽大众租赁合同范本4**

>一、活动背景及目的

新年伊始，春节临近，春节是中国人一年中最为重要的节日，过年添置新东西，过年狂购物的传统消费观念逐渐显现，元旦三天假日预计将产生相当的购车需求。通过本次活动加深本地客户对福特产品的信任度及认知感。通过活动增加展厅客流，拉动销售，为元月销售奠定基础。

>二、活动时间：xx月28-1月3日

>三、活动地点：展厅

>四、活动主题：联动厂家0利润年终冲量团购会

>五、活动目标：

客户邀约数量：意向客户60组 目标订单：15个

>六、展厅布置：

1、展厅展示车辆为全车系，各种颜色，做好搭配;

2、适合节日的展厅音乐、客休区车型宣传视频播放;

3、设立果品糕点饮料区、为进店客户提供饮食;

4、门口布置气拱门条幅;

>五、活动执行细节

1、推出几台特价车，供进店客户选购，销售顾问进行意向引导： 两台风尚型嘉年华，特价xxx元;

2、负责接待的销售顾问，以经验丰富的销售顾问接待洽谈为主，新销售顾问负责邀约和配合接待，最大化促成销售;

3、所有进店客户均赠送礼品、抽纸、毛巾，龙公仔;

4、当天凡订车客户参与抽奖(三名)、有机会获得纯黄金福特logo一枚;

5、团购：五人一组抱团订车，起价优惠：福克斯xxx元，嘉年华xxx元，蒙迪欧-致胜xxx元;5人以内每多一人多优惠xxx元，参与团购的小组每人均可享受最大优惠;

>七、前期宣传

一、dcrc将潜在意向客户信息筛选出来，进行短信告知活动内容，转介新客户成功购车的，即可获得面值不等的维修代金券，另有销售顾问统一电话邀约; 二、所有潜客信息统一短信宣传、再销售顾问电话邀约、任务量 化;

**广州一汽大众租赁合同范本5**

可以同时2家金融公司贷款，从中选择一家即可。一汽大众金融贷款流程：

一、一汽大众购车贷款办理资料

1、身份证明材料：申请人身份证复印件，配偶身份证复印件，如单身则无需提供。2、房产证明材料：如无房产，可提供朋友房产证复印件做担保或找担保公司做担保。3、户口本或暂住证4、收入证明材料:包括申请人收入证明原件、配偶收入证明原件。

二、一汽大众金融贷款流程

1、到大众汽车4S店选择车型;2、填写大众汽车金融公司贷款申请表，提供相关证明材料;3、等待大众汽车金融公司的审批;4、大众金融汽车公司家访，收集相关补充材料;5、签署购车合同和汽车贷款合同;6、付清首付和车辆购置税;7、办理新车登记和抵押登记手续等相关手续;8、提车并按照贷款合同按期还款。

**广州一汽大众租赁合同范本6**

>一、活动背景：

xx电器作为衡阳本土家电连锁，销量遥遥领先，成为衡阳地区名副其实的家电零售冠\*\*\*，xx有今天的成就离不开衡阳各位父老乡亲和合作单位的关心和支持，值xx电器成立10周年之际，为了感谢中国移动衡阳分公司各位领导和全体员工对xx的多年来支持，也为进一步加强双方之间的合作关系，特携手国内外知名家电品牌举办此次内部员工团购惠。

通过一个全新的活动形式，以双方的默契创造一出成功的活动典范，也是我们双方共同的责任。

>二、核心精神：

内部员工闭店团购惠，超低的折扣，一步到位的价格，让出利润，砍掉一切中间环节和宣传费用。再通过向各厂家争取最大的优惠\*\*\*策，并向厂家一次性集采上万台超低机型，把真正的实惠让给内部员工，让员工享受企业的福利关怀，提高员工的凝聚力和向心力。

>三、参与品牌：

格力空调、美的空调、海尔空调、海信彩电、TCL彩电、长虹彩电、海尔彩电、康佳彩电、创维彩电、夏普彩电、索尼彩电、三星彩电、LG彩电、海尔冰洗、容声冰箱、松下洗衣机、小天鹅洗衣机、中意冰洗、西门子冰洗、新飞冰箱、LG冰洗、美菱冰箱、美的冰洗、三洋洗衣机、金羚洗衣机、海信冰箱、华帝厨卫、迅达厨卫、万和厨卫、樱雪厨卫、美的厨卫、史密斯电热、海尔电热、九阳豆浆机、美的生活电器、飞利浦小家电、格兰仕微波炉、安吉尔饮水机、康宝消毒柜、沁园净水器、苏泊尔生活电器、艾美特风扇等。

>四、活动主题：

内部员工闭店团购惠

>五、活动时间：

7月14日下午4点—8点（根据卖场顾客情况可延长活动时间）

>六、内购惠模板：

>七、活动地点：

电器珠晖店—珠晖区临江路28号（市出版物交易市场一楼）

>八、 咨询热线：

>九、内购惠参与方式：

此次内购惠活动为闭店专场活动，为内部员工专享活动，必须凭福利券进店参与活动。

>十、内购优惠：

1、进店有礼：凭福利券进店领取团购礼包一份（每人限领一份，前100名顾客）

2、凭福利券购机可直减100-1000元

3、福利券抽奖联上填写姓名、电话等信息可参与连环大抽奖活动，连环大抽奖： 6点、8点连环大抽奖，惊喜不断，即中即奖！

一等奖：名牌落地扇每次1名） 二等奖：好心情立体枕（每次3名） 三等奖：保鲜碗套装（每次5名）四等奖：电风扇罩（每次10名） 五等奖：环保袋（每次20名）

>十一、内购活动专享：

1、享受全城家电最低价！保价30天（在30天内保证价格最低，买贵了，差价双倍返还）！

2、享受优先送货安装服务！购空调享受特快送装服务！

3、享受xx提供的内部团购价和团购专享机型。

>十二、内购福利券发放方式：

1、活动前五天由公司负责人和xx电器门店店长给员工开动员大会。

2、由各单位负责人（店长）发到各部门，再由各部门负责人发给每位员工。

3、每位员工限发放一张，如需购买多件商品可向单位负责人提前申请，再由单位负责人向xx电器企划部申领。

>十四、发布内容：

1、内部转发短信、微博、QQ群、日志

中国移动衡阳分公司联合xx电器向知名家电厂家集采了10000台超低机型于7月14日（星期六）下午4—8点在xx电器珠晖店以闭店的方式举行“内部员工闭店家电团购惠”活动，仅此4小时，价格年内最低，有需要购买电器的朋友可以到我这里领取内购福利券参与内购惠活动。

2、广播、LED屏内容

为感谢全体员工多年来对公司的无私奉献，公司特联合xx电器向知名家电厂家集采了10000台超低机型特供给中国移动衡阳分公司的员工及亲属！于7月14日（星期六）下午4点-8点在xx电器珠晖店以闭店的方式举行“内部员工闭店家电团购惠”活动，仅此4小时，低价史无前例！震撼回馈！保证价格全城最低！

>十五、内购券使用方式：

1、此次内购惠活动为闭店专场活动，为内部员工专享活动，必须凭内购福利券才可参与此次活动。

2、福利券须加盖单位公章、店长签字、员工签名方可生效。xx财务根据加盖公章的福利券来区分并统计福利券的认购率。无盖章、签字的内购券视为作废。

3、每张福利券限购买一台电器，开票时由导购员收回，导购员收回后统一交给主管，主管在当天活动结束后统一交给门店店长，店长在第二天上交给财务核算奖励金额，如需购买多台电器的顾客请向店内导购员咨询，并现场申领福利券。

4、凭福利券抽奖联进店可领取团购大礼包一份（限前100名），100名以后的顾客凭抽奖联领取矿泉水一瓶。购买人在抽奖联上填写好姓名、手机等信息均可参与连环抽奖活动。抽奖时间是下午6、8点分两次抽取，每位进店顾客均有两次中奖机会，中奖信息通过服务台广播通知顾客来服务台核对身份信息并领取奖品。

5、活动当天每台样机上都会张贴内购爆炸贴，明示出凭福利券直减的金额，凭福利券抵扣金额见样机上的内购爆炸贴。

6、超低惊爆价、套购、工程不参与直减。

>十六、奖励方法：

1、团队奖：每张券团队奖励为20元，根据各单位的福利券的使用成交比率进行奖励，如福利券的购买率为100%，就按奖励金额的100%发放给该单位，以此类推，由xx财务核实后交给该单位自行分配。

2、员工个人奖：个人奖励为30元，如员工个人签名的福利券，自己或是亲友成功使用后，奖励该员工30元现金。由xx财务核实后将清单和兑现的现金统一交给该单位负责人，由该单位负责人统一发放。

>十七、奖励兑现时间：

1、7月15-17日由xx财务统计好各单位的福利券使用率并计算好团队奖励金额及个人奖励金额并做好个人奖励明细清单。

2、奖励款项于7月18-19日两天之内兑现各单位。

**广州一汽大众租赁合同范本7**

问题一：一汽大众生产基地在哪 一汽-大众在长春和成都共有二大生产基地，包括轿车一厂、轿车二厂、轿车三厂(成都分公司)和发动机传动器厂。其中长春基地位于中国长春西南部，占地面积182万平方米，已形成年产66万辆的生产能力；成都基地位于成都市东南的成都经济技术开发区内，占地面积万平方米，20\_年5月8日建设项目正式启动, 一期生产规模为年产15万辆。

问题二：一汽大众生产地在哪里？ 长春

问题三：一汽大众的生产地在哪里? 长春。大众的话是德国。一汽是指的长春一汽。一汽大众当然是长春了。怎么可能是德国。

问题四：一汽大众厂家在什么地方 在吉林长春！

问题五：一汽大众和上海大众有什么区别？在我国还有哪里有大众的厂？ 区别：

1.一汽大众是大众公司和长春一汽集团合资的，上海大众是大众公司和上海汽车集团合资的。

2.一汽大众生产的车型：捷达 宝来 golf 速腾 迈腾（passat b6） 开迪 奥迪a4/a4L 奥迪a6/a6L

上海 大众车型：桑塔纳系列 polo passat b5 途安 斯柯达明锐 斯柯达晶锐

3.一汽大众和上海大众虽然都是大众系列，其实是竞争关系，从a0级别到b级别的车都是直接和间接的竞争对手。

最早成立的是上海大工，后来当时德国大众总裁在参观了一汽长春工厂后，认为中国北方的这个基地非常适合大众汽车在中国的扩展，于是半途杀出，搞黄了一汽和克莱斯勒的合作，以奥迪100为基础开始了一汽大众的征程。

最主要的原因：德国大众看重一汽的规模和生产力（当时比上海的规模大），为了先入为主中国的汽车市场，所以才会搞了个上海大众，再搞一个一汽大众。

成都现在有个一汽大众3厂，生产捷达，后年生产速腾NCS。

问题六：大众20\_款宝来生产基地在哪 一汽大众――吉林长春：迈腾、速腾、宝来、高尔夫、开迪、奥迪、捷达

一汽解放――吉林长春；解放J6、J5

一汽哈轻――哈尔滨；解放轻型车

一汽吉林――吉林市；佳宝、森雅

天津一汽――天津市；夏利、威姿、威乐

天津一汽丰田：天津使；皇冠、RAV4、锐志、卡罗拉

一汽青岛――青岛；解放重型车、中型车

哈飞汽车――哈尔滨；松花江、中意

上海大众――上海：帕萨特、途安、途锐、POLO、斯柯达明锐、桑塔纳

上海通用――上海：凯迪拉克、别克、雪佛兰

广州本田――广州：雅阁（accord）、奥得赛(odyssey)、fit（飞度）、city（思迪）

广州丰田――广州：凯美瑞 雅力士 汉兰达

东风日产――武汉：蓝鸟一代，蓝鸟二代，蓝鸟三代，蓝鸟至尊，04阳光，05阳光，老天籁，新天籁，三厢颐达，两厢骐达，轩逸，旅行车骏逸，骊威

东风本田――武汉：CR-V

一汽丰田――吉林长春：陆地巡洋舰

一汽轿车――吉林长春：马3 马6，奔腾

长安沃尔沃――重庆

长安福特――重庆：蒙迪欧，福克斯，嘉年华，S-MAX,全顺大型旅行车

东南三菱――福建

华晨宝马――沈阳：宝马

华晨金杯――沈阳：中华、金杯

陕西汽车――德龙

江淮汽车――合肥；瑞风

奇瑞汽车――安徽芜湖；旗云、QQ

中国重汽――济南市；

中通客车――山东宇通客车――河南；

金龙汽车――杭州、苏州

四川一汽――成都

问题七：一汽大众是哪里出产的。 一汽大众，是一汽产的，应该是第一汽车车辆厂，在吉林，天津有厂

问题八：雪弗兰在中国的生产基地在哪？ 雪佛兰是美国通用的品牌,上海通用是上汽集团和美国通用合资的，中国的雪佛兰生产基地主要在山东烟台的上海通用东岳汽车和辽宁沈阳的上海通用北盛汽车

问题九：一汽大众的产地是我国的？ 天津的是一汽丰田 长春是一汽 大众 主要产品：捷达、新宝来、高尔夫、开迪（停产）、速哗、迈腾、奥迪系列成都一汽大众 20\_年10月开工 生产捷达广州一汽大众 正在建设中 谢谢~

问题十：大众汽车厂家在哪里 大众汽车产地，中国，上海，安亭镇：

上海大众成立于1985年，是一家中德合资企业，也是国内大规模的现代化轿车生产基地之一。总部位于上海安亭，目前拥有朗逸、途观、桑塔纳、帕萨特和斯柯达品牌等系列产品。

**广州一汽大众租赁合同范本8**

一、 活动简介

现场团购日期： 20\_年9月25日 (周日)

现场团购时间：08：30——16：30

现场团购地点：大港逸翠园大酒店

活动宣传主题：大港一线品牌建材大型团购会

活动报名方式：(提前报名者到场可免费获得精美礼品一份，成功签单者，可额外获得一次抽大奖的机会)

活动宣传口号：此次活动主要以宣传车、QQ群、论坛宣传、短信群发、电话营销、横幅宣传、单页宣传、人际邀请等方式通知和召集潜在装修业主。

活动优势：各大媒体支持、名优品牌参与、优惠幅度最大、全程跟踪服务。

二、活动推广(9月)

(1)具体项目

(2)在大港信息港上发帖，对所有参加团购品牌进行展示，通过优惠政策、QQ群等进行跟帖宣传。

(3)在大港和大路主要小区^v^放横幅、喷绘等广告进行宣传，在各小区和闹市区发放宣传单页，租赁宣传车进行宣传造势。(凭单页到场前100名都有免费小礼品一份，礼品由商家提供)

(4)宣传人员安排：在大港和大路找关键人(领头人和有威望的人)，让这些人到拆迁住户那挨家挨户带着宣传单页进行宣传，主要跟这些拆迁业主讲解这次活动的承办内容及所得的优惠政策。也需要联系装修公司，争取一条龙服务。活动前期，聘请兼职人员在大港和大路人流聚集的地方发放宣传单页;并派专人在各小区门口设置咨询处，向业主发放邀请函，并记录下业主的信息，告知业主，活动当天成功签单者凭邀请函可以得到更多的优惠。

三、现场团购活动

(1)活动流程

①8：30 开始签到并领取活动资料(现场人数不限)

活动开始，迎宾小姐迎接业主的光临，分发礼品包括：环保袋+签字笔+饮品+限量小礼品(限量供应，先到先得，礼品由商家提供)+商家宝典;并进行签到(礼品由商家提供)。分发夺宝地图，参与夺宝奇兵活动，赢得商家提供的一元商品。

②9：00～12：00 商家介绍团购产品，顾客自由看样

各商家可以派出自己的工作人员上台进行宣传自己产品的优势以及本次活动的最大折扣及让利幅度(也可让主持人替代宣传)，以此吸引业主去你的展区看样品，去买你家的商品。

待商家宣传完产品之后，由主持人简单串场后宣布此次团购活动正式开始，主持人在介绍商家品牌资料的同时，可对已下的订单进行报单，并将订单放入抽奖箱，以起到促进现场业主尽快下单的作用。

顾客看样的同时可以参与“限时抢购，一元起售”的商品，只要你参加，就会有机会以一元的价格抢到高品质的产品(数量有限，抢完为止;一元起售的商品由各商家提供)。为了让现场的气氛到达高潮，可以现场搞点小游戏，抢到产品的业主可以大声助威来活跃现场气氛。

③12：30 现场餐点会加娱乐

12：30午饭时间，若各业主还在选购商品，可以留下来一起就餐(午饭由商家提供)。就餐结束后，各商家和业主可以小憩一下，商家还可以出点小节目，例如唱歌、跳舞、讲笑话、猜谜等活动来活跃下午困乏的时间。

④13：00~16：00 团购继续开始，各业主自由下订

自由下订时间，各业主可以根据自己的要求、爱好选择自己满意的商品。

⑤16：00~16：30 下订业主抽取豪礼

16：00活动进入尾声。

1、凡当天下订单的业主(不论订单的数量和金额大小)均可以参加最后大奖的角逐，每人凭订单回执单领取号牌，以抽号的方式决定当天大奖的归属，获奖者拍照留念。

2、团购会当天为订单超过3笔的\'业主提供一次额外奖的抽奖机会，百分百中奖，即用掷骰子的方法，原先设好1-6每个数字所代表的奖品，由业主凭订单回执来掷骰子，掷到哪个数字，即获得该数字原先设定好的奖品。

(奖品由商家提供，这样可以体现出商家和消费者的互动，增加商家的亲和力，从而提高商家的销售额)

(2)活动亮点

①签到就有礼品，包括：环保袋+签字笔+饮品+限量小礼品(限量供应，先到先得，礼品由商家提供)+商家宝典

②当现场人气聚集到一定程度时，主持人可以开始现场热身小游戏，来吸引住业主的眼球。凡到场业主均有机会参与游戏，游戏奖品由各商家提供一些精美小礼品以及该品牌产品。参与方式：热身小游戏一：用扑克牌1~K共13张，商家可指定其中一张为中奖牌，业主以猜测的方法，如果所猜数字跟商家指定数字一模一样，则中奖(每人限一次)可多进行几轮。每轮获胜者可获得精美礼品一份。 (热身小游戏大概结束时间为10：30。礼品由商家提供)。 热身小游戏二：参造击鼓传花的玩法，由指定商家喊开始和敲鼓，由众多业主参与，业主喊婷时花在哪位业主手上，即中奖。每次人数不限，可多进行几轮。获胜者可获得精美礼品一份。(游戏结束时间11：30左右。礼品由商家提供)。

④建材限时抢购，1元特卖，3折起售，机会多多，抓紧抢购。

⑤激情秒杀，引爆全场：只要你速度快，就能以优惠的价格获得商品。

⑥商家大抄底，限时不限量：抓紧时间，就是省钱。

⑦快乐享不停，下订抽大奖：16:00活动进入尾声，凡当天下订单的业主就

可以参加最后的大奖的角逐，每人凭订单回执单领取号牌，以抽号的方式决定当天大奖的归属者。

(3)活动惊喜

惊喜一：到场就有好礼赠送

凡到活动现场的每一位顾客，均可获得精美礼品一份。(建材商提供纪念品，顾客需签到)

惊喜二：购物抽大奖

凡在现场成功签单的业主可凭票据，在活动接近尾声时即可在现场抽奖出进行抽奖。团购会当天为订单超过3笔的业主提供一次额外奖的抽奖机会，百分百中奖。

奖项设置：

(1)一等奖：

(2)二等奖：

(3)三等奖：

(4)四等奖：

(5)参与奖：洗涤大礼包

惊喜三：特价商品促销

将参加活动的商家的促销信息在宣传单页上配图片印刷，价格最低并确保在任何市场是最低的才能刊登。

惊喜四：千元起建材现场拍卖

凡到活动现场的每一位顾客，均可举手参加现场拍卖会，不论多少钱成交，所得商品均可现场搬回家。(拍卖物品由品牌专卖店提供，拍卖所得金额归提供商所有。拍卖会分时间段举行。)

折扣规定：由经销商定。

四、活动参与优惠政策

1、预存现金

2、门票

为了保证顾客准时准点参加团购会，设定门票，活动当天有效，10元/张，购买门票的顾客当场获得价值10元的精美礼品一份，团购会当天持门票入会的顾客，凭票成功确认订单者，可减免50元。(门票数量有限，售完即止)，(具体内容可修改只提出大致方向)。

3、订单有礼，豪礼100%

活动现场，买就送大礼一份，即买即抽，百分百有礼。

五、活动参与方式

1、电话预约

2、QQ群预约

3、大港信息港跟帖预约

**广州一汽大众租赁合同范本9**

>一、团购原则

按照“企业牵线搭台，个人自愿购房”的原则，进行本次商品房团购工作。

>二、房源情况

本次团购的住房为位于登封市通达路与颖河路交汇处世纪城13号地块，12栋17—18层高层商品房。总建筑面积约万平方米，1074套住宅、容积率、建筑密度、绿化率35%。

>三、团购方式

本次商品房以公开摇号、自主选房的方式向申购人出售。

>四、申购范围

登封电业局公司在岗合同化职工、集体职工、劳务合同工、内部退养职工、离退休职工以及下属企业职工。

>五、组织实施

公司成立团购工作协调小组，并委托 组织本次团购工作，具体负责收取申购人《团购商品房申请表》、组织申购人缴纳购房保证金。河南东方宇亿置业有限公司（开发商）负责房款收取、与申购人签订《商品房买卖合同》和办理购房后的各种手续和产权证书。

>六、团购办法

1、申购人必须填写《团购商品房申请表》。

2、申购人需缴纳购房保证金。每套住宅购房保证金为5万元。

3、申购人缴纳购房保证金后，根据摇号产生的选房顺序依次选房。摇号、选房的具体时间地点将另行通知。

4、选得房屋的申购人在选房现场和开发商签订《商品房认购协议》，其团购保证金作为房屋定金。

5、没有选得房屋的申购人，其保证金将在选房工作结束后十个工作日内退还本人。

6、申购人可根据自身的经济情况和购房条件选择一次性、工程分期、银行按揭、公积金贷款等付款方式。

7、申购人和开上签署《商品房认购协议》后退房，将按照《商品房认购协议书》约定承担违约责任。

>七、团购价格、付款方式

（一）团购价格

按照《团购协议》确定的团购均价为：若团购满100套以上（含100套），均价为3440元/平方米；若团购满300套以上（含300套），均价为3310元/平方米；若团购满500套以上（含500套），均价优惠为3150元/平方米；开发商根据团购均价制定的一房一价，为购房最终成交价格。

（二）付款方式及合同签订

签订了《商品房认购协议书》的申购人，按照开发商的要求缴纳房款及相关。

**广州一汽大众租赁合同范本10**

>一、活动背景：随着生活水平的不断提高，汽车逐步步入日常生活。为满足教师购车需要，我行提供信用卡购车“免抵押、免担保、0利息、0手续费起”分期付款产品，并组织我行的汽车信用卡分期付款合作经销商，为教师们举行“驾驭快乐、轻松分享”为主题的汽车团购活动

>二、活动主题——“驾驭快乐，轻松分享”。教师们建行信用卡分期汽车团购。

>三、活动时间：20xx年12月6日————12月16日

>四、活动地点：内江师范学院（东校区田径场内）、各汽车经销商门店。

>五、活动内容

>（一）车商现场车展

针对师院老师的消费特点，本次由建行合作汽车经销商提供广州本田、东风日产、奇瑞、北京现代、一汽大众、东风标致部分10万元左右车型，于20xx年12月6日（星期一下午）在师院校园内（东校区田径场内）进行展演，供教师现场体验，了解车辆性能。

>（二）车商优惠活动

在活动期间，各款车型均针对教师提供购车特惠活动，凡在活动期间购车的教师，各车型分别提供以下优惠：

>1、广州本田内江创诚店：

（1）提供分期购车24期0利息、0手续费双免版雅阁、锋范车型；

（2）让利优惠：

**广州一汽大众租赁合同范本11**

流程如下：

贷款前招行人要来家里照相，看房产证（或者购房合同也可，打印银行半年流水，主要看你的收入状况，银行审核通过后告知4S店该人可以贷款。

去店里交首付、买保险（4S指定），给车办手续，上牌，一切就绪。

带着车的手续去招行办贷款合同。银行放款，提车。

我班的很快，2天银行审核通过，交完首付，第二天周五，4S店一天就把手续办好搞定了，期间我去车管所选了个车号。周一去银行签合同，周二下午银行放款，周三上午提车。从我定车到提车，没超过10天就搞定了。

相信银行的放款不会太长，但流程是不会变通的，不见兔子不撒鹰嘛，别着急，也就一两天的事。

**广州一汽大众租赁合同范本12**

一、活动概况

1、活动目的：长期以来，品牌联盟都未能解决好品牌间的签单互动，造成联盟内部资源浪费，为更好地促进品牌联盟客户资源共享，实现联盟内真正互动，达成品牌联盟在业主中间的真正影响力，也为了让客户圈定在大品牌联盟消费圈内，特组织此次品牌联盟团购促销活动。

2、活动主题：\_\_首届家居建材工厂直供会。

3、活动时间：20\_\_年4月20日下午1点—5点。

4、活动地点：\_\_威尼大酒店一楼会议厅。

5、活动对象：主要针对近期交房的小区，其次通过商场、广告等征集的目标客户。

6、参与品牌：欧派厨柜〃衣柜、安华卫浴、嘉宝莉漆、世友地板、冠花照明、欧派木门、奥华集成吊顶。

7、业主邀约形式：

a、推广员传单、举牌、宣传车推广，设置团购报名热线;

b、\_\_电视台广告推广，设置团购报名热线;

c、店面征集：以发放《品牌联盟团购券邀请函》(即品牌联盟增值卡)方式进行，每品牌限发预约卡100张，可在每个品牌增值为200元，最高可增值至1600元(详情见邀请函使用细则特别说明)，每客户限用一张;

d、短信征集，主要针对不同细分领域新老客户进行短信宣传，如陶瓷选择木门、地板等。

二、活动优惠

a、预约大增值：客户凭《品牌联盟团购券邀请函》(即大品牌联盟增值卡)，在团购活动当天下定后，可享受货款阶梯式冲抵优惠，最高增值可达1600元。

b、各自专柜优惠：每个品牌根据自己实际情况制定各自优惠政策，8大品牌共同承诺所提供单价为20\_\_年年度最低，并由联盟各品牌老总联合签字承诺。

c、共同订单：客户在4月20日团购活动现场预交500元定金，即可享受品牌联盟8大品牌内所有商家年度最低优惠，客户凭借邀请函和现场订单到各家店面消费，不仅可享受年度最低优惠，还可享受邀请函货款冲抵优惠。

d、现场抽奖：4月20日团购活动当天，大品牌联盟准备好丰富的礼品，客户在现场下定，即可获得大品牌联盟抽奖券一张，分阶段进行抽奖，既可活动现场气氛，加快订单速度，又能留住客户，造成人气烘托。

三、媒体及相关部门互动

1、媒体监督服务卡：首次推行团购媒体监督服务(\_\_电视台)，由一媒体为主办单位，发放保价承诺书;

2、保价协议：业主签订购买协议(附于订单之后)，承诺活动为年度最低价。

四、活动亮点

a、小区业主集中团购，宣传资源集中进行小区推广，有利于扩大活动效果;

b、现场精心布置，烘托氛围，造成消费者从众心理，实现现场快速下订;

c、承诺厂家直接让利，年度最低;

d、签订购买协议，承诺买贵包退。

五、宣传计划及物料

1、商场橱窗喷绘(每店面一块)：内容为活动主题和低价承诺协议书。

2、地贴(每门市一张)：宣传内容为厂家让利、年度最低。

3、吊旗(每品牌10张)：正反两面内容分别为：目前没有涉及吊旗制作。正面：权威媒体全程监督反面：厂家让利、年度最低。

4、x展架(每品牌四个)：为活动主题和低价承诺协议书，上面有各品牌老总签字e、物料清单。

六、培训计划(前期已可进行活动预约)

1、培训对象：店面终端导购、小区推广人员、各品牌联络官。

2、培训地点：暂定嘉宝莉漆。

3、培训时间：4月8日。

4、培训内容

七、执行要领

1、小区推广的稳定执行。

2、店面终端导购的正确引导。

3、媒体宣传效果造势。

4、多方资源整合，利用好内部信息。

5、媒体洽谈支持。

**广州一汽大众租赁合同范本13**

>一、活动背景：随着生活水平的不断提高，汽车逐步步入日常生活，为满足教师购车需要，我行提供信用卡购车“免抵押、免担保、0利息、0手续费起”分期付款产品，并组织我行的汽车信用卡分期付款合作经销商，为教师们举行“驾驭快乐、轻松分享”为主题的汽车团购活动。

>二、活动主题——“驾驭快乐，轻松分享”。教师们建行信用卡分期汽车团购。

>三、活动时间：20XX年12月6日----12月16日

>四、活动地点：内江师范学院（东校区田径场内）、各汽车经销商门店

>五、活动内容

（一）车商现场车展

针对师院老师的消费特点，本次由建行合作汽车经销商提供广州本田、东风日产、奇瑞、北京现代、一汽大众、东风标致部分XX万元左右车型，于20XX年12月6日（星期一下午）在师院校园内（东校区田径场内）进行展演，供教师现场体验，了解车辆性能。

（二）车商优惠活动

在活动期间，各款车型均针对教师提供购车特惠活动，凡在活动期间购车的教师，各车型分别提供以下优惠：

>1、广州本田内江创诚店：

（1）提供分期购车24期0利息、0手续费双免版雅阁、锋范车型；

（2）让利优惠：

**广州一汽大众租赁合同范本14**

>一、团购活动目的：

1.在目前客源匮乏的情况下，以团购大副度的优惠\*\*\*策有效促进销售；

2.针对目标客户，联系兴城大型企业以及\*\*\*府部门，挖掘并聚集客户，通过团购形式，推广项目，达到最终销售目的；

3.主动出击，拓展新的销售渠道，可避免传统推广方式所需的高额费用投入；

4.同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，形成良好的口碑效应。

>二、团购目标：

截止20xx年12月31日，完成团购任务120套，订金回款1200万元；

>三、团购优惠：

套数（套）优惠折扣

109折（3870元/㎡）

折（3655元/㎡）

30以上8折（3440元/㎡）

价单均价4300元/㎡

团购中间人奖励：1000元/套

>四、主要工作内容

1、企业、事业单位客户

时间控制主要目标

2、组织客户到售楼中心看房，（提供专车，统一接送 ）填写团购申请表；

3、追踪团购组织者及团购申请客户，并使其最终缴纳订金；

4、指定团购产品范围，团购客户只能在X、X栋内选择。

团购组织者：

1、直接拜访企业的工会\*\*\*、办公室主任等要职人员，确定团购核心组织者；

2、团购组织者由始至终负责其企业内部客户或客户亲属的购房组织，现阶段目标以客户缴纳100000元定金为准；

3、团购组织者不得随意变更。

**广州一汽大众租赁合同范本15**

一、团购活动目的：

1.在目前客源匮乏的情况下，以团购大副度的优惠政策有效促进销售;

2.针对目标客户，联系兴城大型企业以及政府部门，挖掘并聚集客户，通过团购形式，推广项目，达到最终销售目的;

3.主动出击，拓展新的销售渠道，可避免传统推广方式所需的高额费用投入;

4.同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，形成良好的口碑效应。

二、团购目标：

截止20\_\_年12月31日，完成团购任务120套，订金回款1200万元;

三、团购优惠：

套数(套)优惠折扣

109折(3870元/㎡)

折(3655元/㎡)

30以上8折(3440元/㎡)

价单均价4300元/㎡

团购中间人奖励：1000元/套

四、主要工作内容

1、企业、事业单位客户

时间控制主要目标

2、组织客户到售楼中心看房，(提供专车，统一接送 )填写团购申请表;

3、追踪团购组织者及团购申请客户，并使其最终缴纳订金;

4、指定团购产品范围，团购客户只能在X、X栋内选择。

团购组织者：

1、直接拜访企业的工会主席、办公室主任等要职人员，确定团购核心组织者;

2、团购组织者由始至终负责其企业内部客户或客户亲属的购房组织，现阶段目标以客户缴纳100000元定金为准;

3、团购组织者不得随意变更。

**广州一汽大众租赁合同范本16**

>制定促销活动的步骤

一：活动目的：开展活动的目的是处理库存产品?是提高销售?还是宣传推广?只有明确了明的，才能使活动有的放矢。

二、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?活动控制在范围多大内?哪些人是促销的主要目标?哪些人是促销的次要目标?这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

三、活动主题：主要是为促销?宣传?还是答谢消费者?

四、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：确定人群和确定刺激程度。

五、活动时间和地点：促销活动的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。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。不仅发动促销战役的时机和地点很重要，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重复购买，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，并降低顾客心目中的身价。

六、广告配合方式：一个成功的促销活动，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?选择什么样的媒介炒作?这些都意味着不同的受众抵达率和费用投入。

七、前期准备：前期准备分三块，人员安排，物质准备，试验方案。

八、中期操作：中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。

九、后期延续：后期延续主要是媒体宣传的问题，对这次活动将采取何种方式在哪些媒体进行后续宣传?脑白金在这方面是高手。

> 1．降价

这是最常用也最管用的手段

**广州一汽大众租赁合同范本17**

>活动目的：为了提高丰田汽车的销售量，增强其在河南市场的知名度以及提高在河南市场的市场占有率，改善“召回门“对丰田汽车的消极影响，重新树立丰田汽车的品牌正义形象。

>活动对象：河南省内的中高收入且富有爱心的人群

>活动主题：炎炎夏日、丰田陪学子一起前行

>活动>时间：20xx年8月1日——8月30日

>活动地点：郑州市内的各个丰田汽车直营店

>活动方式：

买丰田雅力士（9、2——12、56万元）、丰田威驰（8、95——XX、99）、丰田卡罗拉（12、78——17、28）三款车可以以客户的名义向河南省红十字会捐出500元以支助上不起大学的贫困高考毕业生，与此同时完全购车后凭购车凭据可获得500元现金（顾客可以把这500元钱捐出）或者凭此单可获得700元的汽车服务

买丰田普锐斯（25、98——27、98）、丰田凯美瑞（18、28——28、38）、丰田锐志（21、68——35、68）三款车可以以客户的名义向红十字会捐出1000元的现金以以支助上不起大学的贫困高考毕业生，与此同时完全购车后凭购车凭据可获得1000元现金（顾客可以把这1000元钱捐出）或者凭此单可获得1500元的汽车服务

回款单必须在购买车15天内寄回（回款单上设计有本次活动的三种选择《现金捐款汽车服务》）

寄回回款单并且捐出钱的的客户将会会收到一份公司寄回的小礼品（礼品带有编号）和捐款证明，在9月15日举行抽奖仪式

获奖的客户可以获得一年的汽车服务，并以客户的名义向贫困学生捐出一台电脑（红十字会）

>前期准备

>1、活动前宣传

a活动开始前一周（7月25日到31日）在河南电视台进行每天黄金段的广告宣传

b活动前开始前一周（7月25日到31日）在大河报进行广告宣传

c活动开始前一周（7月25日到31日）在河南交通广播进行整点高强度的宣传

d活动前半月（7月15日到31日）更换丰田车在河南省内的部分户外广告为此次活动内容

e活动前一月在丰田车各个销售点进行pop海报等店内宣传

**广州一汽大众租赁合同范本18**

问题一：一汽的车怎么样 中国第一汽车集团公司（原第一汽车制造厂）简称“中国一汽”或“一汽”，英文品牌标志为FAW, FAW就是第一汽车制造厂的英文缩写！是中央直属国有特大型汽车生产企业，一汽总部位于长春市，前身是第一汽车制造厂， \*\*\* 主席题写厂名。一汽1953年奠基兴建，1956年建成并投产，制造出新中国第一辆解放牌卡车。1958年制造出新中国第一辆东风牌小轿车和第一辆红旗牌高级轿车。一汽的建成，开创了中国汽车工业新的历史。经过五十多年的发展，一汽已经成为国内最大的汽车企业集团之一。20\_年营业额高达4179亿！在世界上相当于一个中等发达国家的全年GDP！ 富可敌国！曾经连续7年蝉联世界500强榜单！中国南北大众来看，一汽大众和上海大众同车型，一汽大众会比上海大众皮实，性价比高，但外观好像都没上海大众来的好看，营销方面也稍差。一汽大众的车总的说还是不错。

问题二：一汽产的车质量怎么样？ 质量，服务都不行。我自己就有一台一汽的车，刚刚三个月哪哪都响，服务站人员告诉我，这车就这样，什么屁话。

问题三：一汽奔腾的车怎么样啊`??? 奔腾系列轿车是目前一汽奔腾品牌下唯一的产品，06年8月18日正式上市。该车基新mazda6基础进行适应性开发，是一汽集团提高自主研发能力、实践自主创新的众多整车项目之一。奔腾整车风格在原型车mazda6基础上更加强调了商务用车形象，以针对与mazda6不同的购车市常奔腾轿车项目历时三年多，项目期间，奔腾先后进行了寒带高寒、沙漠高原、高环强化等一系列条件苛刻的检验、检测，各种路况试验累计行程300万公里。

和原型车马自达6一样，奔腾系列轿车分为、两个车型，全部产品和马自达6共线生产，两车在发动机、变速箱、底盘等关键部分完全共用。

外观是奔腾与马自达6最主要的区别之一。由于为避免和马自达6自相残杀而在开发之初就偏向于商务用车的定位，让奔腾在外观上不能太过于个性以及家庭化，由此，奔腾在保留马自达6底盘的基础上对外观进行了大刀阔斧的改进。摒弃了轿跑车惯用的曲线，意大利设计师主要以直线作为奔腾的外观元素，从风格定位上来说奔腾算是成功的，它已经完全抛弃了马自达6的运动车风格，形成了自己独具一派的外观。

外形的改变让奔腾的尺寸较马自达6略有增加，4705mm\*1782mm\*1465mm的尺寸比马自达6分别长35mm、宽2mm、高30mm。外形、尺寸变化中，对奔腾来说最有意义的是车体高度的增加和c柱形状的改变。整体高度的增加让奔腾具有比原型车马自达6更好的前排头部空间；区别于马自达6倾斜度过大的c柱，奔腾车顶经c柱到尾箱的过渡线条要更加向上隆起（从后车门的门框也可看出），这样的设计可以改善后排乘客的头部空间，而奔腾确实做到了这一点。

与外观独具风格的改变不同，奔腾的内饰设计残留有过多马自达风格的痕迹。坐在奔腾的驾驶席上，眼前许多东西都似曾相识（更准确地说是和马自达6一模一样）。仪表板、方向盘、变速杆、空调单元、音响单元、门窗控制、多功能显示屏……除了前面板空调出风口的形状由方形变为圆形、位置由显示屏下挪到了显示屏上，坐在奔腾内的感觉俨然就是坐进了马自达6。

外观的表象也反映出了一汽在车内电气研发中的尴尬局面??由于自身实力不够强，奔腾在音响单元、空调单元等方面只能依附于合资厂商，与这些车内电气单元成套的控制部分也就难以实现设计上的更改直接结果就是奔腾车内有过多控制部件只能沿用马自达6的设计。

价格差距来自于零配件供应环节；与马6共线生产保证装配质量。与马自达6区别的地方正是奔腾轿车得以降低成本和售价的地方。在生产线上，可以看到奔腾和马自达6在前后悬挂、传动系统、制动系统、动力系统、传动系统等方面完全一样，车身结构（包括焊点）也和马自达6基本一致，仅在外形上存在区别。可以这样说，奔腾的操控性、舒适性、车体结构安全性上和马自达6的品质是相同的。

奔腾和马自达6在前后悬挂、传动系统、制动系统、动力系统、传动系统等方面完全一样，车身结构（包括焊点）也和马自达6基本一致，仅在外形上存在区别。可以这样说，奔腾的操控性、舒适性、车体结构安全性上和马自达6的品质是相同的。

奔腾的低价格主要来自于配套零部件的成本降低。很明显的一点，一些相同部件奔腾和马自达6则选择了不同的供货商，比如手刹总成。相同外形、结构的手刹总成，奔腾的供货商为国内“富奥汽车安全系统有限公司”，而马自达6则采用了进口零件；奔腾采用全国产座椅，而马自达6则采用进口总成；车灯??奔腾供货商为长春海拉车灯有限公司，马自达6为上海小糸车灯有限公司……当然，部分车内部件奔腾与马自达6采用了相同供货商提供的产品。比如中央扶手总成等（所以奔腾中央扶......

问题四：长春一汽轿车怎么样 首先回驳1楼那垃圾选手！

一汽轿车可以说很好，但不是非常好！原因很多，你要考虑你去了那里是什么工种！临时工，还是正式工！如果临时的话，那么可以告诉你，临时工去哪里工作都是那么点工资！都是1千多块钱！没必要在工厂里起早熬夜的挨累！如果正式工的话，待遇还算好一点。你要是有人脉的话，去那里能当个什么一官半职的，或者能坐办公室更好！而且前一阵日本地震对轿车的影响很大，导致马自达的配件和发动机之类的非常缺货，大大影响了一汽轿车的效益！我的工作单位是一汽富维江森，是给一汽轿车和一汽大众直接发送配件的，去年整整1年，我们都是2个礼拜才休息1天！甚至1个月才能休1天，自从地震之后，我们现在每周都休3天，看见这差距了吗！！这次五一我们从28号开始放假，一直放到5月8号！再看看一汽大众那边，依然是2周休1天，而且五一才放了2天假！！有的地方五一半夜就开始上班了！由次看来，去不去轿车这是你的选择了！最后想说的就是，如果你能当上正式工的话，去了还可以，如果是临时工的话，那根本没什么意思！而且我同学找到人脉了，还是亲戚介绍的，去轿车当正式工，5万块！一汽大众是10万！我想如果你自己找的话，这个价格你找不到的！但是你仔细想想，花这么多钱，去了那里只是一个低头干活的工人！每月撑死3千-4千，有意思么？？还不如拿钱自己干点别的呢！！

问题五：一汽解放车怎么样 我买了一辆解放车，质量很差 ，新车 三天两头的出毛病，才买的一个多月坏了好几次，这样下去我们挣得还不够赔的

问题六：一汽轿车质量怎么样 看跟谁比 ，跟国外品牌些许差距 ，国内品牌和一汽也有些许差距。

打个大概得比方。（车辆使用到报废，国外品牌能开8年 ， 一汽能开5年 ，国内能开3年。）

问题七：一汽大众汽车质量怎么样？ 好，大众汽车世公认的结实耐用，现在已经是全球最畅销的汽车品牌之一。你造在大众的成都工业基地，基本每分钟要出产一台车。市场就是口碑啊。

问题八：一汽生产的汽车都有什么牌子的 一触品牌下只有红旗、马6、佳宝

但一汽集团的品牌就多了，有奥迪、大众、丰田、解放

奥迪里面又分A6,A4,Q5

大众底下有捷达、速腾、迈腾、宝来等

丰田底下有普拉多、陆地巡洋舰、威驰、锐志

还有一汽威志等等等等

问题九：一汽奔腾的车怎么样？ 车型比较笨重，品质还可以

问题十：一汽的车怎么样 中国第一汽车集团公司（原第一汽车制造厂）简称“中国一汽”或“一汽”，英文品牌标志为FAW, FAW就是第一汽车制造厂的英文缩写！是中央直属国有特大型汽车生产企业，一汽总部位于长春市，前身是第一汽车制造厂， \*\*\* 主席题写厂名。一汽1953年奠基兴建，1956年建成并投产，制造出新中国第一辆解放牌卡车。1958年制造出新中国第一辆东风牌小轿车和第一辆红旗牌高级轿车。一汽的建成，开创了中国汽车工业新的历史。经过五十多年的发展，一汽已经成为国内最大的汽车企业集团之一。20\_年营业额高达4179亿！在世界上相当于一个中等发达国家的全年GDP！ 富可敌国！曾经连续7年蝉联世界500强榜单！中国南北大众来看，一汽大众和上海大众同车型，一汽大众会比上海大众皮实，性价比高，但外观好像都没上海大众来的好看，营销方面也稍差。一汽大众的车总的说还是不错。

**广州一汽大众租赁合同范本19**

>一、活动概况

1、活动时间：水电正常使用后

2、活动地点：亿海澜泊湾小区内

3、活动内容：

让亿海澜泊湾小区业主的装修省心省力省钱

主流装修公司、建材一线品牌走入小区

性价比装修，您值得拥有

4、活动对象：亿海澜泊湾小区所有业主

>二、活动目的

1、通过家居装修建材、装饰行业的总动员，为准备装修的业主打造一个一站式优质平台，让业主一次搬回一个家。并且期待通过真正的低价，要求参展商户让利以期多销，让业主买到物美价廉的家装产品！

2、通过小区精准定位，促进商家集中爆发式签单，提高效率。

5、3、通过整体活动宣传和活动落地，并带动亿海澜泊湾小区人气。尤其是活动期间户外密集大力度的推广更能给亿海澜泊湾品牌印象加分。

>三、 活动内容

1、现场免费发放80p精装版实用《装修宝典》

2、签到有礼：仅限前100户，签到就送精美礼品一份

2、看遍设计：大牌设计公司，资深设计师为您新家绘蓝\*\*\*

3、限量特价品牌产品秒抢购：

699元马桶、10元全铜地漏、188元吊灯??

4、多重好礼，预缴定金即可抽奖：现金红包、

5、预缴定金：1年内消费有效，保留享受活动价

>四、活动招商

1、招商对象：装饰公司、地板、瓷砖、卫浴、橱柜、厨房电器、木门、吊顶、墙纸、灯具、窗帘、家具、家电等，一应俱全，以满足业主一站式选购的需求。

2、招商要求：原则上每个建材类目只招1-2家，凡参加的商户，必须是在本市有正规门店的优质商户，并且确保产品为品牌正品，保证产品质量和环保性。

3、每个商家能享受到现场一个摊位，交房期间的宣传。

>五、活动宣传

1、现场推广，为期时间60天。

2、小区内喷绘宣传/展架展示

>六、活动收费标准

1、每个商家交纳活动保证金1000元，活动结束退还。

2、收取每个商家摊位费用1000元。

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！