



经销商春季购车专享会指导手册

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

前言

尊敬的奥迪授权经销商：

2017年“第十五届温州国际汽车展览会”启动在即！

此次温州车展是温州地区上半年最重要的汽车营销平台，温州地区其他品牌经销商都在等待在车展期间大规模收割潜客，因此在车展前期形成了汽车销售的真空期。因此，为了提升车展前期经销商店端销量，避免出现车展前期经销商销量低迷的局面，建议各家参展经销商在店端开展购车专享会活动。以“不挤车展 提前放价”为噱头，吸引客户到店，提前消化店内潜客，为温州车展提前释放压力，将集客重点瞄准温州车展，抢占竞品客户资源。

为规范和支持各店经销商的店头活动，我们特此制作了详细的行动指南。如有疑问，请联系各小区区域市场与代理公司。

我们坚信通过大家的努力，此次购车专享会活动一定能在温州地区取得好的反响。

顺祝商祺!

目录

1	项目概述
2	活动招募及传播
3	活动详细流程
4	附件

项目背景

活动
契机

温州车展开展在即，车展前期市场活动较少，销量下降



活动
策略

抓住车展前期空档，开展店头促销活动，提前消化潜客

活动
目的

- ① 消化店内积压订单，促进车展前期销量提升；
- ② 提前释放购车客户，缓解车展压力；

活动
主题

不挤车展 提前放价

—****春季购车专享会

项目概述

不挤车展 提前放价

—***春季购车专享会

项目时间	3月25/26日					
项目地点	温州市					
项目内容	精美茶歇	互动游戏	金融政策	促销政策	限时抽奖	订单抽奖
针对车型	奥迪全系车型					
参与经销商	温州红源、温州联奥、温州滨奥、温州瓯通					
邀约人数	每场80人					
客户类型	高意向潜客、置换客户等（邀约比例视自身情况而定）					

目录

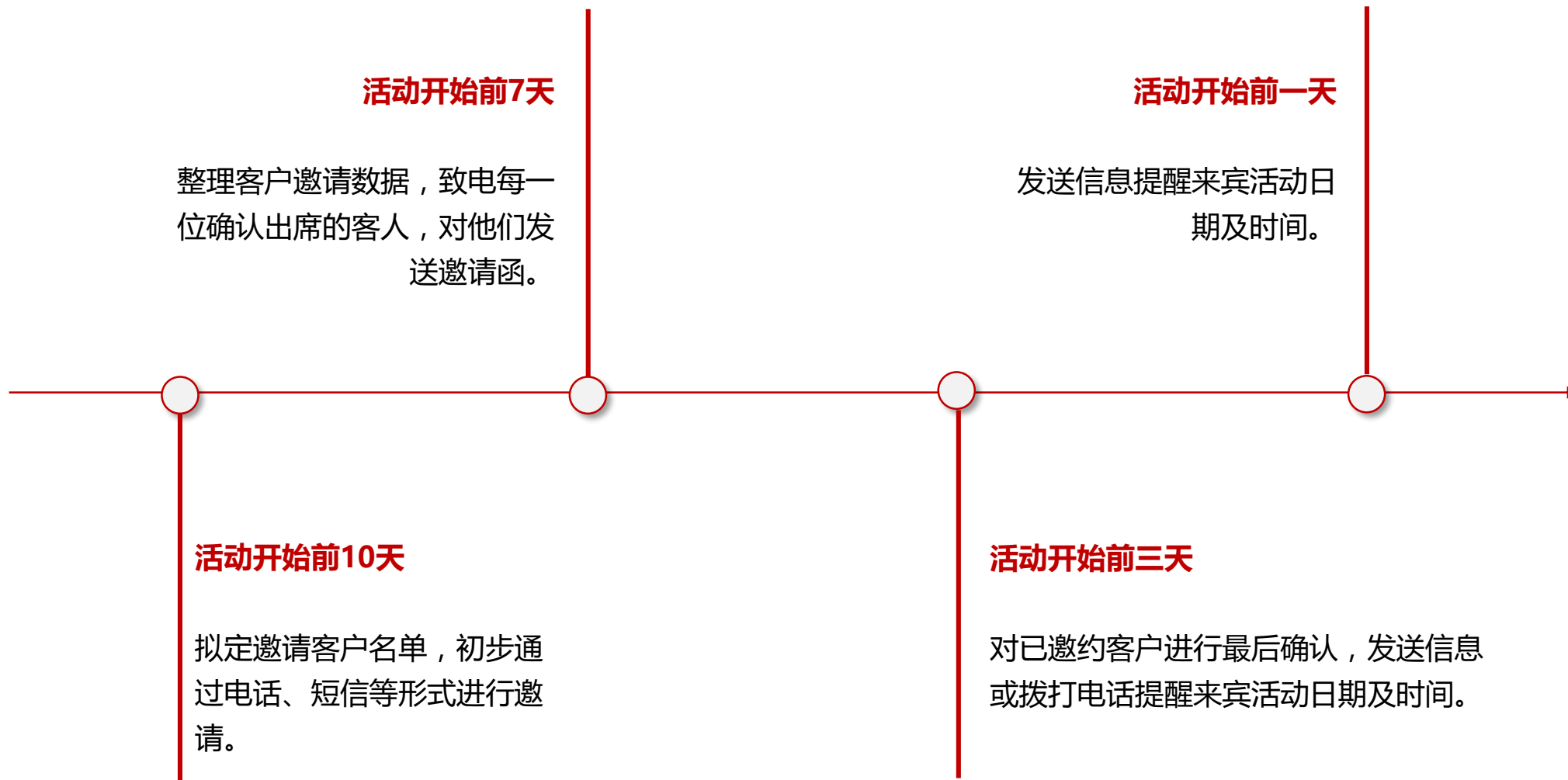
1	项目概述
2	活动招募及传播
3	活动详细流程
4	附件

客户邀约



邀约方式	1、自有的高意向潜在客户邀约 2、公众号自媒体渠道客户邀约 3、通过异业合作平台邀约	
邀约人数	邀约人数不少于80人	
邀约标准	经销商根据自身客户倾向，按照以下标准邀约	
	意向客户	1、多次到店咨询客户； 2、二手车置换客户； 3、车展期间意向购车客户；

客户邀约流程



邀约话术



电话邀约-话术

尊敬的____先生/女士：

您好！我是一汽-大众奥迪特约经销商____4S店销售顾问____，上次您到店的时候我们见过.....当时您表示最近想要购置一辆XX（车型），现在我有个好消息告诉您：这个月的xx号（周六），本店将开展“不挤车展 提前放价”的购车专享活动，温州车展马上就要到了，我们保证此次活动的价格与车展的价格绝对相同，甚至比车展价格更低，现场还会有特价车型和购车大奖等.....

.....好的，随后我会把活动信息以短信形式发送至您手机。恭候您的光临！再见~



短信通知-话术

尊敬的一汽-大众客户：

为答谢长久以来您对一汽-大众XX门店的支持与信赖，2016年8月xx日（周日），本店将开展“不挤车展 提前放价”的购车专享活动。现场活动价格比车展更低，免去您挤车展的烦恼。更有多款特价车型与丰厚的购车大奖。

.....您还在等什么？！赶紧拿起电话拨打以下电话报名，我们期待您的莅临！

注：稿件为示意，各家经销商可按照单店需求进行调整

传播规划



有目标的传播和推送

- 自身资源：利用经销商自有公众号或官方微博账号发布活动信息，动员全体员工参与转发；
- 当地电台或平面广告：利用当地较有影响力的电台或平面进行广告投放，发布活动信息；

注：每家经销商传播费用投入视自身情况而定；

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

传播建议

购车专享会-活动前期招募

活动前一周开展

网络

形式：焦点图+招募软文；
内容：以车展同步价、特价车型等为宣传点，将客户引流至经销商店内；

电台

形式：高收听率电台广告投放
内容：不挤车展 提前放价，***店内购车专享会火爆开启，超低的购车价格秒杀车展，更有专享特价车型.....

微信平台

形式：图文推送+活动报名+特价车型介绍；
传播内容：微信开通报名通道，通过微信报名可额外获得购车优惠；介绍特价车型，提前吸引意向客户关注



微信 | 公众平台



Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

传播建议

广播稿示意 (15秒)

(男声, 沉稳):

不挤车展, 提前放价, 2017****春季购车专享会火爆开启~提前享受超低车展购车价, 更有多款特价专享车型强势来袭, 恭迎到店品鉴。

详情敬请垂询当地一汽-大众奥迪特许经销商! (奥迪心跳声)

详情敬请垂询xxx

广播稿示意 (30秒)

女1: 听说买车不用再去挤车展?

男1: 没错, 不挤车展, 提前放价, 2017****春季购车专享会火爆开启, x月x日, 同样的优惠价格到店即享, 更有多款特价专享车型和购车大礼强势来袭!

女1: 那岂不是比车展还要划算?

男1: 是的, 车展前购车, 就到温州**奥迪4S到店...

详情敬请垂询xxx

注: 稿件为示意, 各家经销商可按照单店需求进行调整

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

目录

1	项目概述
2	活动招募及传播
3	活动流程详解
4	附件

主KV-1



下载链接：<http://pan.baidu.com/s/1nvhoYVZ> 密码：nwvy

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

主KV-2

各经销商根据实际
店名做相应调整

一汽-大众

Audi 突破科技 启迪未来

不挤车展 提前放价

温州红源春季购车专享会

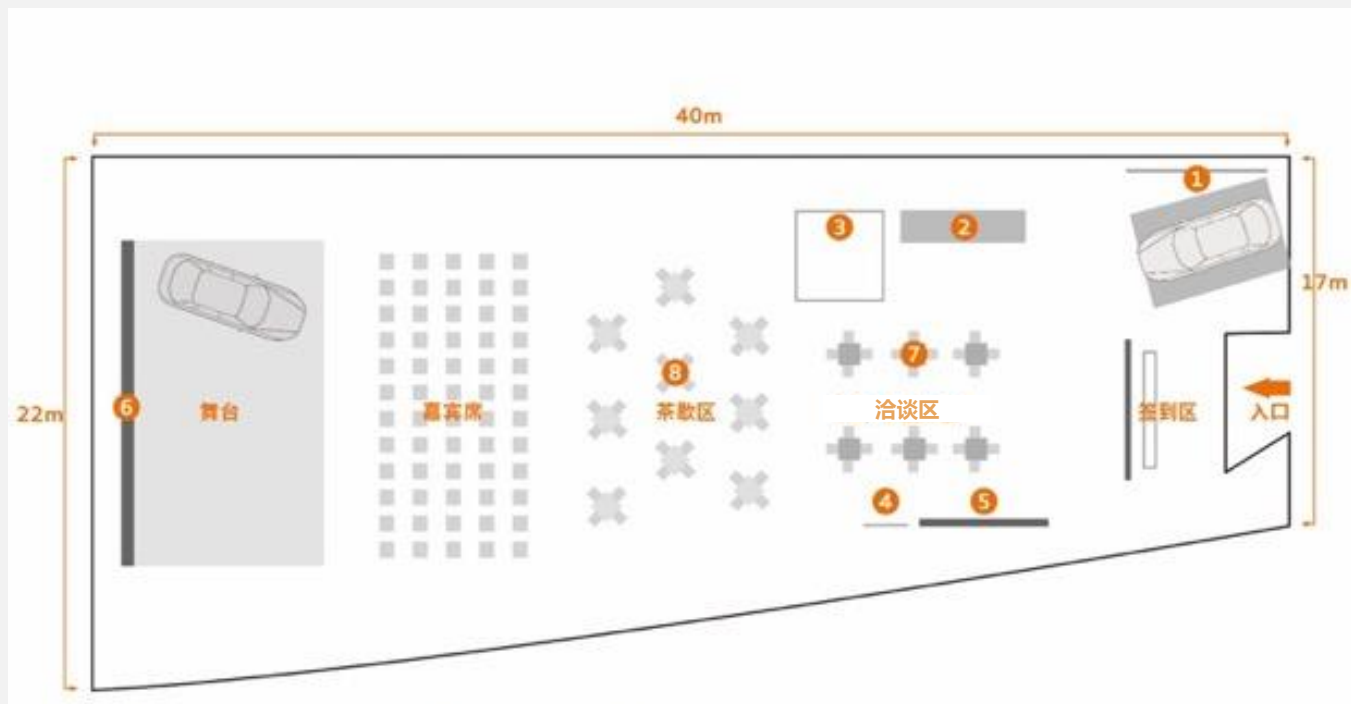
Audi

下载链接：<http://pan.baidu.com/s/1nvhoYVZ> 密码：nwvy

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

场地平面布置图



序号	区域划分
1	特价车型展示区
2	茶歇台
3	互动游戏区
4	政策公示区
5	订车风云榜
6	舞台
7	洽谈区
8	茶歇区

活动流程

时间	环节	视频	音频
13:00-13:30	客户签到/享用茶歇/特价车型鉴赏	车型TVC	——
13:30-13:35	开场表演	表演视频	表演音乐
13:35-13:40	主持人开场	主KV	麦克风
13:40-13:45	幸运抽奖（所有到场客户）	主KV	抽奖音乐
13:45-14:00	讲师宣布购车政策/公布特价车型信息	PPT	暖场音乐
14:00-16:00	客户洽谈/车型鉴赏	主KV	暖场音乐
	互动游戏体验	主KV	暖场音乐
14:30-14:40 15:00-15:10 15:30-15:40	第一轮抽奖/第二轮抽奖/第三轮抽奖（针对购车客户）	主KV	抽奖音乐
16:00-	自由品荐/活动结束	主KV	暖场音乐

流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
③ 客户 洽谈	特价车公布
	客户洽谈
④ 购车 抽奖	互动体验
	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
⑤ 活动 结束	第三轮抽奖
	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

■ 嘉宾签到

- 集合：提前短信或电话通知客户签到时间，并提前安排客户接待工作；
- 签到：客户到场后，需在工作人员提供的签到表上签字；

■ 发放号牌

客户签到后，由工作人员发放“嘉宾胸卡”和抽奖券，嘉宾进行填写，并投入抽奖箱内；

◆ 人员准备

1. 工作人员：2人
2. 礼仪：4人

◆ 物料准备

1. 《签到表》
2. 抽奖券、抽奖箱
3. 嘉宾胸卡
4. 礼品堆头摆放

礼品建议：奥迪自行车、奥迪皮箱等

(建议奖品为体积空间比较大的物品，于感官上可以更好的刺激消费)



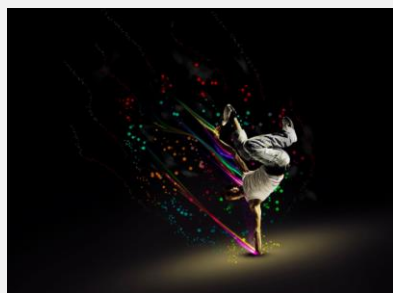
流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
	特价车公布
③ 客户 洽谈	客户洽谈
	互动体验
④ 购车 抽奖	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
	第三轮抽奖
⑤ 活动 结束	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

■ 开场表演

- 动感、富有激情的开场节目表演，提升客户参与热情；

■ 表演形式推荐



街舞表演

选取时尚动感的街舞形式，点燃到场客户参与热情



魔术表演

要求魔术师登台表演将客户关注度吸引至舞台；

注：可结合其他异业合作资源进行开场表演，如舞蹈学校等。

■ 主持人开场

- 开场演出结束后，主持人上台，由主持人致欢迎辞、介绍活动流程、奖品等内容，以引导客户热情参与本次购车专享会；

◆ 人员准备

1. 表演人员：1-4人
2. 主持人：1人

◆ 物料准备

1. 舞蹈道具
2. 主持人手卡
3. 话筒套

流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
	特价车公布
③ 客户 洽谈	客户洽谈
	互动体验
④ 购车 抽奖	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
	第三轮抽奖
⑤ 活动 结束	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

■ 幸运抽奖

- 活动正式开始前，针对所有到场进行幸运抽奖，调动到场客户购车热情；

■ 奖品推荐

1. 1000购车抵用券-5份
2. 1000元售后礼包-5份

(幸运抽奖奖品由各级自行拟定)

◆ 人员准备

1. 颁奖礼仪：2人

◆ 物料准备

1. 礼品券
2. 抽奖箱
3. 抽奖券
4. 颁奖KT板



流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
	特价车公布
③ 客户 洽谈	客户洽谈
	互动体验
④ 购车 抽奖	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
	第三轮抽奖
⑤ 活动 结束	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

政策公布

- 主持人邀请销售经理公布当日活动政策；

活动政策

- 阶梯政策：现场订车客户满10人/20人/25人时，叠加享受购车优惠政策；
- 车展价提前享：提前享受车展价格，如现在购车价格高于车展价，则4S店退还差价的五倍现金；

(活动优惠政策各店内部协商后拟定，但现场售价不得高于车展价格)

特价车型

- 销售经理公布仅限当日成交的特价车型，车型可为新车或二手车；

◆ 人员准备

- 销售经理
- 政策讲师

◆ 物料准备

- 政策PPT
- 特价车型信息



流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
	特价车公布
③ 客户 洽谈	客户洽谈
	互动体验
④ 购车 抽奖	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
	第三轮抽奖
⑤ 活动 结束	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

■ 客户洽谈

- 根据优惠政策，销售顾问与客户进行自由洽谈。同时，客户可享用活动现场茶歇，并鉴赏展示车辆，为客户与客户之间搭建起一个自由的沟通平台，感受来自奥迪的尊享体验；



■ 互动体验

- 为了丰富到场客户在洽谈期间的体验活动，建议经销商在现场准备1-2种互动体验游戏；

■ 体验内容：

- VR游戏、体感游戏

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
③ 客户 洽谈	特价车公布
	客户洽谈
④ 购车 抽奖	互动体验
	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
⑤ 活动 结束	第三轮抽奖
	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

■ 购车抽奖

- 客户订车后可参与订车抽奖，抽奖循环进行，订车客户可重复参与抽奖，从而促进客户尽早下单。
- 订单数量达到10台/20台/25台时，分别抽取三等奖/二等奖/一等奖

■ 礼品推荐



奥迪拉杆行李箱



行车记录仪



奥迪精品自行车

◆ 物料准备

1. 订车礼品，三等奖三名，二等奖两名，一等奖一名
2. 抽奖箱

流程详解

环节	
① 展厅 签到	嘉宾签到
	发放号牌
② 活动 开场	开场表演
	主持人开场
	幸运抽奖
	政策公布
	特价车公布
③ 客户 洽谈	客户洽谈
	互动体验
④ 购车 抽奖	第一轮抽奖
	第二轮抽奖
	第三轮抽奖
⑤ 活动 结束	嘉宾合影
	礼品发放
	自由品鉴

■ 嘉宾合影

- 邀请所有成功购车的客户与领导合影留念。
- 合影领导：总经理、XXX（经销商自定）
- 参与对象：中奖的幸运嘉宾
- 合影建议：客户手持奖品卡，分批合影

■ 礼品发放

- 完成订车客户或无意向购车客户可凭胸卡换取到场礼品一份

◆ 签到礼品推荐



便携式手机镜头



车载空气净化器



目录

1	项目概述
2	活动招募及传播
3	活动流程详解
4	附件

搭建类物料清单

物料清单			
	项目名称	数量	单位
签到区	签到背板	1	套
	接待台	20	个
茶歇区	茶歇台	1	套
	茶歇方桌	9	套
	茶歇皮凳子	27	套
舞台区	皮凳	80	张
	发光 LOGO立体字	1	套
	7*10m主舞台	70	平方
	p3 3*5m LED大屏	15	平方
	舞台两侧背景板(含画面)	25	平方
	灯光系统	1	套
	音响系统	1	套
洽谈区	洽谈方桌(1桌4椅)	6	套
	2*6m 订车风云榜	12	平方
	政策信息指示牌	1	套
互动体验区	互动体验游戏	1	套

工作人员管理

工作人员分工表

人员	数量	职责
市场总监	1人	活动整体统筹管理
市场专员	2人	流程管理及签到处接待
销售总监	1人	政策讲解及特价车公布
销售顾问	5人	客户洽谈
财务	2人	订车客户定金收取
保安	1人	秩序维护、客户车辆管理
保洁	2人	保持活动场地卫生

工作人员行为标准

- ▶ 工作人员必须穿着正装/工作装，注意仪容仪表；
- ▶ 签到期间，销售人员统一站立，迎接客户；
- ▶ 普通话标准，语调柔和，语速适中，态度温和；
- ▶ 工作期间禁止吃零食、茶歇；
- ▶ 对待自己接待的顾客要专心、诚恳，并且负责到最后

注：工作人员数量可根据到店客户数量或自身情况进行相应调整；



Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

礼仪管理

提供4位礼仪，作为现场引导等

礼仪分工表			
活动时间	负责区域	数量	职责
活动前	入口处	2人	指引来宾入场
	签到处	2人	签到
活动中	舞台区	2人	递交话筒等协助总控操作活动流程
	礼品区	2人	发放礼品、递交抽奖箱
自由品鉴	互动区	2人	互动游戏指导
	签到处	2人	指引客户有序离场

礼仪数量：4人



注：礼仪分配根据经销商活动现场实际情况进行岗位调整；



- ▶ 礼仪甄选标准
- ▶ 165cm-170cm，体态匀称，形象好、气质佳
- ▶ 五官端正、面容姣好，面部无明显疤痕，发型发色端庄自然
- ▶ 普通话标准，语调柔和，语速适中
- ▶ 具备一定的礼仪经验，服务意识强

Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众

接待管理

■ 接待台大瓶花



- 大瓶花花艺：圆筒型花瓶，中间插绿植，四周以百合点缀百合，数量最少有12支。
- 数量：1个
- 摆放位置：接待台

■ 洽谈桌方瓶花



- 方瓶花花艺：小方杯内置花泥并内以荷叶包裹花泥上插2-3至小百合。
- 数量：6个
- 摆放位置：接待台

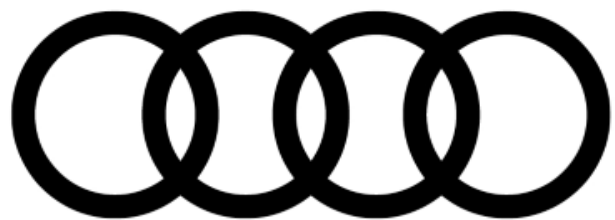
■ 茶歇

- 为到场嘉宾准备精美茶歇，彰显奥迪尊贵服务！
- 数量：70份

茶歇物料清单

类别	名称
水果	新鲜水果拼盘
	水果申塔
甜点	巧克力慕斯蛋糕
	樱桃芝士蛋糕
	原味芝士蛋糕
饼干	原味曲奇
	蔓越莓曲奇
饮料	橙汁
	可乐
其他	冰块





谢谢！