# 车展活动策划书的效期效果分析(通用12篇)

作者：远古神话 更新时间：2023-12-17

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。车展活动策划书的效期效果分析篇一1、主办单位：\_\_*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**车展活动策划书的效期效果分析篇一**

1、主办单位：\_\_x有限公司

二、展会宗旨

本届活动以服务地方经济，满足广大消费群众的购车需求，为各商家提供一个公开展示和交流信息的平台为宗旨。注重组织的科学化、服务的专业化、管理的规范化，同时提供优质的展品和服务。本次车展将成为\_\_及周边地区的一次重要购车经济活动，成为涪陵汽车的一次盛会，成为汽车消费者购车、赏车的一次平台，成为市民百姓假日游玩休闲的好去处。

三、展会主题

夏季车展

四、展会时间

20\_\_年5月22日、23日、24日，共叁天

五、展会地点

六、展会规模

1、展出安全

展会开放时间段，5名民警在展区不定时巡逻，随时保证展会现场秩序与安全。安排3名保安在展区定点巡逻，及时发现问题与汇报。协助派出所民警开展安全工作。展会现场将布置20个灭火器，随时防范火灾隐患。

2、夜间展品安全

为保证展品夜间停放安全，本单位将安排保安人员整夜巡逻。

3、活动总指挥、安全联系人：

八、车展相关活动

为履行展会办展宗旨，未参加商和主办方服务，展会开展期间开展以下活动。

1、精彩开幕式

本次车展将举行隆重的开幕式，本单位准备了精彩的舞蹈表演，带动现场气氛。开幕仪式采用乐乎现场摇一摇启动，大屏幕展示启动水晶，现场在场的人员都能通过手机扫码摇一摇共同参与开幕启动仪式。

乐乎现场-摇一摇启动

2、车展车模助阵

本单位邀请靓丽车模为本次车展助阵，带动现场气氛。主持人带领车模美女前往车商展位，依次介绍参展商及展车的优惠情况等。

3、订车抽大奖

本次活动中，在车展期间凡订车，凭订单收据，可获得抽奖机会1次，在车展结束之前抽出一等奖3名，二等奖8名，三等奖15名，纪念奖123名。

抽奖形式：大屏幕抽奖，抽奖游戏道具：乐乎现场抽奖箱，大屏幕上展示抽奖过程，保证抽奖活动的公正公开。

奖品设定：

一等奖3名：1、2p挂式空调一台

二等奖8名：滚筒式洗衣机

三等奖15名：微波炉一台

纪念奖123名：落地风扇一台

乐乎现场-抽奖箱

除了抽奖游戏，乐乎现场还有与车展相关的3d互动游戏，团队合作游戏等，都能够吸引顾客至展位，引爆现场。

**车展活动策划书的效期效果分析篇二**

一、活动时间：

20xx年5月1日-5月3日

二、活动目的：

通过“五一”小长假的时间邀请汽车城各大车行举办车辆展销活动，通过车展活动，增加项目的人流，增强项目的影响力，挖掘新的客源，巩固目前的销售态势，同时加强对竞争对手客户的争夺。

三、活动主题：

“五一放假哪里去，国际广场来看车”

四、前期营销推广造势：

1、电视广告：自4月23日起，在电视台游动字幕做告知广告，具体内容为“五一小长假，不用出远门，不用人挤人，去国际广场看车展。冰点出厂价，0利率无息贷款，超值大礼包等你来拿！地址：华人汽贸城xxxx新能源科技汽贸有限责任公司”

2、单页直投及条幅悬挂：根据本次活动的主题，制作精美的直投单页及宣传条幅，从4月23日起到早市，商场，集市等人员为密集区域发放单页，悬挂条幅。

3、dm报发布：自4月23日起，集中发布2期车展活动内容。（建议多渠道发放，以便达到无缝覆盖的.目的）

4、宣传车：xxxx。

5、电话邀约：置业顾问通过电话邀约意向客户来访，促进成交。

6、微信营销：利用现有的微信平台，制作本次活动的内容（配上精美的图片），联合各大车行，告知客户。

7、现场的殿堂营销：“五一小长假，不用出远门，不用人挤人，去国际广场看车展”，在现场布置相关物料（具体的营销方案详细列出）

8、现场气氛的营造及销售工具的布置：布置彩旗，增加气氛；制作国五一促销活动看板等。

9、活动预算。

五、活动销售准备：

1、对活动前期预热，中期管理，后期安排：4月23日前让所有置业顾问对本次活动内容详细理解，以便为客户答疑。要求对活动的销售政策熟练掌握。

2、准备客户来访话术、电话邀约话术，来电答疑话术等。

3、协调策划设计制作宣传单页及条幅。

4、协调安保提前对场地进行划分及安全保卫工作。

5、协调工程等部门，对活动所需要的水电及相关物料提前到位。

**车展活动策划书的效期效果分析篇三**

一、活动背景及目的：

1、五一车展即将到来

2、大部分的汽车消费潜在客户大都处于徘徊等待的状态，也在等待重大优惠活动，或是大型促销车展的到来，因此五一车展的到来是促成这些潜在客户成交的最大时机！

3、提升4月份的销量，进一步扩大市场占有率，完成本年度第二季度的销售任务，为5月的销量，以及以后的销量打下基础，开拓未来潜在的消费群体！

二、活动时间：20\_\_年4月30日—5月2日

三、活动地点：丽水市体育中心，丽水大剧院门口东风雪铁龙、东风悦达起亚展台

四、本次车展主要活动安排：

1、东风悦达起亚k5丽水上市发布会活动

2、现场集体交车仪式

3、定车砸金蛋赢大奖（针对定车客户可参与现场抽奖）

4、订车风云板

5、车展客户留下线索就送纪念品

6、实习销售顾问现场分发2.98万与“你学车，我买单”的宣传单页

五、活动内容：

1、新爱丽舍、c2展示车旁与车顶又有2.98万活动的广告车顶牌以及x型展架

2、定车砸金蛋赢大奖

车展当天，金蛋已经摆放在主席台的显目位置

针对定车客户可参与现场抽奖

奖项设置为一等奖、二等奖、三等奖以及鼓励奖

一等奖：2名原厂导航

二等奖：5名车载优盘

三等奖：10名竹炭包

鼓励奖：15名环保袋、眼镜架

3、东风悦达起亚k5丽水上市发布会活动流程：

上市活动时间：20\_\_年5月1日

上市发布活动现场设置的礼品有：毛巾、雨伞、帽子、台历

赠送印有雪铁龙、起亚标志的喝水的玻璃杯或是扇子！

4、现场集体交车仪式

此次活动的时间为20\_\_年5月2日下午进行

主要是把在车展上订车能交付的用户集中在一起，做一次隆重的新车交付，使用户难忘！感受雪铁龙别样的用户关怀。

**车展活动策划书的效期效果分析篇四**

汽车是现代社会中时尚的消费品之一，是科技与文化高度结合的产物。当今时代，汽车已成为现代城市生活不可缺少的重要组成部分。随着国家积极财政和信贷政策的实施和国民经济的稳步增长，特别是汽车消费环境的逐渐好转，为汽车市场的快速发展打下了坚实的基础，并营造了良好的社会氛围。新车质量不断提高，价格越来越接近消费者的心里价位，与国际接轨的各项新技术得到采用，售后服务日趋完善，这一切预示着购买汽车的黄金时代已经到来。因此汽车市场一直不断“井喷”。

汽车消费被许多家庭列入了日常生活消费的五年计划之中。特别是去年抗击“非典”疫情，加速了人们追求旅游、健身等高质量生活水平的转变，新的时尚消费理念正悄然地推动汽车市场发生新的变化。

有人说现在汽车过热、车展过多，其实是中国家庭潜在的需求巨大。目前中国家庭的汽车占有率还相当低。业界有种认识，即每百户家庭的汽车拥有量如果在25辆左右，才能证明已经进入汽车时代。在这一点上，我市与发达国家、发达城市相比有明显的差距。在中国即使是在轿车最普及的北京和温州，每百户也仅拥有轿车12辆。而南昌每百户的拥有量只有0.51辆。这些数字足以说明，江西省和南昌市轿车的市场需求将会有多大。因此，车展热，有助于汽车价格的下降，是不争的事实。据统计，今年下半年以来有80多种车型直接或间接降价，使得国产车价平均下挫16.9%，降幅接近28%。明年进口车的关税将降至25%，专家断言明年的车市大战无疑将会更加激烈。

展会背景

江西是我国重要的汽车生产基地之一，拥有江铃、全顺、昌河、富奇、上饶客车等国内知名汽车品牌，江西“十五”规划把汽车产业列为支柱产业加速发展，强劲的产业依托和汽车增长量为南昌的繁荣带来了无限商机。

南昌市作为江西省会城市和区域中心城市，是江西省经济、政治、文化中心。全市总人口440万人，汽车拥有总量和人均拥有量为全省之冠。20--年江西省机动机辆保有量为45万辆，比20--年增长151.80%。为历年汽车增长最快的一年，南昌市汽车的增长从此进入快速干道。

展会市场分析

随着南昌经济的强劲发展，市民购车需求逐渐开始旺盛起来。据了解，在准备购车的市民中，57%以上的人在20---20--年期间已经购置了商品房，17%的都市白领购置了汽车。经过两年多的时间，已经有相当一部分人具备了或者即将具备购买汽车的能力。其中很大一部分潜在消费者是25-40岁之间的年轻人，在改善了自己的居住环境后，他们希望进一步实现自己或家人的买车理想。

目前，南昌市机动车拥有总量约18万辆，并且以每月数千辆的速度递增。预计20--年南昌市的汽车增长将再次形成一次小高-潮，年底有望接近30万辆大关。在南昌，学车热、看车火、咨询忙这三项还在一直升温。换车、买第二辆车发展飞快，形成新的市场潜力，买房、购车正成为洪城市民的两大消费热点。汽车的降价和私人购车时代的到来，为汽车需求长期保持快速增长准备了巨大的市场空间。

专家预测，随着消费升级的带动、政策明朗化，下半年车市将有望走出低谷，实现回暖行情。10月份黄金周的车展将有力带动私车消费力的释放。

过大型车展活动策划方案的普通观众和大批专业人士喜欢看车展。尤其是江西有很多人还不远千里到北京、长春、上海、广州等地去看世界名车。虽然市民参观车展的目的还不是为了立即购买汽车，但他们希望在家门口进一步集中了解高档汽车，近距离感受汽车的时尚文化和休闲娱乐的生活。

展会目的和展会概况

为满足南昌市民和全省车迷对世界名车和老爷车及赛车了解并拥有的愿望和需求，进一步促进南昌汽车工业及汽车消费市场的发展，展示改革开放以来我省汽车工业领域所取得巨大成就，加快汽车进入家庭，增进南昌汽车行业与国际间、区域间的技术交流和贸易合作，我们拟举办“\'20\_\_界名车、老爷车南昌展览会”（以下简称展览会）。

车展，一向是衡量一个地区汽车消费现状和市场潜力的“晴雨表”。

与以往展会不同，本届车展更加强调的是观赏性和娱乐性。组委会将从国内外调集名车、老爷车、赛车等，同时整合本省主要汽车生产和经销商。开展一系列汽车文化活动契合旅游、休闲和经贸，突出汽车、美女等经济时尚元素。

本次车展集世界顶极名车、老爷车展示、国内家用新车特价展销及一系列汽车文化娱乐活动为一体，将成为20--年华东地区广大商家争夺资源的大市场和南昌市民及周边城市车迷节日休闲娱乐的去处之一。组委会将把全省热爱汽车、渴望拥有汽车、想了解汽车的人们的视线牢牢吸住，同时也给业已火爆的汽车消费再度加温。

为了做好本次展览会组织与筹备工作，特制定以下具体方案：

一、展览会主题

车展以“汽车走进生活”为主题，以\"结识世界名车，繁荣汽车市场，传播汽车文化，引导汽车消费，发展汽车经济\"为宗旨，增进江西汽车工业与国际间、地域间信息交流和贸易合作，充分展示汽车文明和南昌现代、开放的美好城市形象。

二、展览会举办时间和地点

布展时间：20--年9月25日——9月27日

展览时间：20--年9月28日——10月8日

撤展时间：20--年10月9日

主会场：青山湖文化广场会展中心（南京东路888号）

三、主办单位、协办单位及承办单位(草)

主办单位：

南昌市人民政府

承办单位：

南昌市青山湖区人民政府

江西凯通文化传播有限公司

协办单位：

南昌市青山湖文化广场会展中心

国际赛车联盟

亚洲赛车运动展览推广有限公司

国内外老爷车收藏协会

上海行程无忧汽车俱乐部有限公司

支持媒体：

新华社江西分社

科技日报

经济日报

上海汽车报

招商引资报

时报

中国汽车周刊

中国旅游周刊

江西日报报业集团（五报一刊一网站）

江西广电局（省市各台、频道、专栏）

中国汽车交易等

赛车杂志

汽车与运动

四、组织领导

成立展览会组委会，由主办单位及承办单位等组成。组委会设秘书处作为展览会日常工作机构。

五、展出阵容和展览内容

本届车展的展出阵容：

本届车展共有豪华车约25辆，老爷车20辆。其余为全国各省汽车生产厂商共250辆。

十大车：展品主要有迈巴-赫62和兰博基尼、梦想跑车法拉利360spider、玛莎拉蒂、保时捷911、suv卡宴s、bo-sters、劳斯莱斯第6代幻影、奔驰旗舰。普尔曼pullmanamg、罗孚、阿斯顿。马盯陆虎、世界越野悍马军车、美洲虎-type及奔驰〔s、e系列〕、宝马〔bm3、7、5、6系列〕、莲花、克莱斯勒pt、凌志、奥迪a8、富豪、丰田、大众甲壳虫等二十余款系列靓车。

**车展活动策划书的效期效果分析篇五**

汽车是现代社会中时尚的消费品之一，是科技与文化高度结合的产物。当今时代，汽车已成为现代城市生活不可缺少的重要组成部分。随着国家积极财政和信贷政策的实施和国民经济的稳步增长，特别是汽车消费环境的逐渐好转，为汽车市场的快速发展打下了坚实的基础，并营造了良好的社会氛围。新车质量不断提高，价格越来越接近消费者的心里价位，与国际接轨的各项新技术得到采用，售后服务日趋完善，这一切预示着购买汽车的黄金时代已经到来。因此汽车市场一直不断“井喷”。

汽车消费被许多家庭列入了日常生活消费的五年计划之中。特别是去年抗击“非典”疫情，加速了人们追求旅游、健身等高质量生活水平的转变，新的时尚消费理念正悄然地推动汽车市场发生新的变化。

有人说现在汽车过热、车展过多，其实是中国家庭潜在的需求巨大。目前中国家庭的汽车占有率还相当低。业界有种认识，即每百户家庭的汽车拥有量如果在25辆左右，才能证明已经进入汽车时代。在这一点上，我市与发达国家、发达城市相比有明显的差距。在中国即使是在轿车最普及的北京和温州，每百户也仅拥有轿车12辆。而南昌每百户的拥有量只有0.51辆。这些数字足以说明，江西省和南昌市轿车的市场需求将会有多大。因此，车展热，有助于汽车价格的下降，是不争的事实。据统计，今年下半年以来有80多种车型直接或间接降价，使得国产车价平均下挫16.9%，降幅接近28%。明年进口车的关税将降至25%，专家断言明年的车市大战无疑将会更加激烈。

展会背景

江西是我国重要的汽车生产基地之一，拥有江铃、全顺、昌河、富奇、上饶客车等国内知名汽车品牌，江西“十五”规划把汽车产业列为支柱产业加速发展，强劲的产业依托和汽车增长量为南昌的繁荣带来了无限商机。

南昌市作为江西省会城市和区域中心城市，是江西省经济、政治、文化中心。全市总人口440万人，汽车拥有总量和人均拥有量为全省之冠。20xx年江西省机动机辆保有量为45万辆，比20xx年增长151.80%。为历年汽车增长最快的一年，南昌市汽车的增长从此进入快速干道。

展会市场分析

随着南昌经济的强劲发展，市民购车需求逐渐开始旺盛起来。据了解，在准备购车的市民中，57%以上的人在20xx-20xx年期间已经购置了商品房，17%的都市白领购置了汽车。经过两年多的时间，已经有相当一部分人具备了或者即将具备购买汽车的能力。其中很大一部分潜在消费者是25-40岁之间的年轻人，在改善了自己的居住环境后，他们希望进一步实现自己或家人的买车理想。

目前，南昌市机动车拥有总量约18万辆，并且以每月数千辆的速度递增。预计20xx年南昌市的汽车增长将再次形成一次小高-潮，年底有望接近30万辆大关。在南昌，学车热、看车火、咨询忙这三项还在一直升温。换车、买第二辆车发展飞快，形成新的市场潜力，买房、购车正成为洪城市民的两大消费热点。汽车的降价和私人购车时代的到来，为汽车需求长期保持快速增长准备了巨大的市场空间。

专家预测，随着消费升级的带动、政策明朗化，下半年车市将有望走出低谷，实现回暖行情。10月份黄金周的车展将有力带动私车消费力的释放。

过大型车展活动策划方案的普通观众和大批专业人士喜欢看车展。尤其是江西有很多人还不远千里到北京、长春、上海、广州等地去看世界名车。虽然市民参观车展的目的还不是为了立即购买汽车，但他们希望在家门口进一步集中了解高档汽车，近距离感受汽车的时尚文化和休闲娱乐的生活。

展会目的和展会概况

为满足南昌市民和全省车迷对世界名车和老爷车及赛车了解并拥有的愿望和需求，进一步促进南昌汽车工业及汽车消费市场的发展，展示改革开放以来我省汽车工业领域所取得巨大成就，加快汽车进入家庭，增进南昌汽车行业与国际间、区域间的技术交流和贸易合作，我们拟举办“\'20xx界名车、老爷车南昌展览会”(以下简称展览会)。

车展，一向是衡量一个地区汽车消费现状和市场潜力的“晴雨表”。

与以往展会不同，本届车展更加强调的是观赏性和娱乐性。组委会将从国内外调集名车、老爷车、赛车等，同时整合本省主要汽车生产和经销商。开展一系列汽车文化活动契合旅游、休闲和经贸，突出汽车、美女等经济时尚元素。

本次车展集世界顶极名车、老爷车展示、国内家用新车特价展销及一系列汽车文化娱乐活动为一体，将成为20xx年华东地区广大商家争夺资源的大市场和南昌市民及周边城市车迷节日休闲娱乐的去处之一。组委会将把全省热爱汽车、渴望拥有汽车、想了解汽车的人们的视线牢牢吸住，同时也给业已火爆的汽车消费再度加温。

为了做好本次展览会组织与筹备工作，特制定以下具体方案：

一、展览会主题

车展以“汽车走进生活”为主题，以\"结识世界名车，繁荣汽车市场，传播汽车文化，引导汽车消费，发展汽车经济\"为宗旨，增进江西汽车工业与国际间、地域间信息交流和贸易合作，充分展示汽车文明和南昌现代、开放的美好城市形象。

二、展览会举办时间和地点

布展时间：20xx年9月25日——9月27日

展览时间：20xx年9月28日——10月8日

撤展时间：20xx年10月9日

主会场：青山湖文化广场会展中心(南京东路888号)

三、主办单位、协办单位及承办单位(草)

主办单位：

南昌市人民政府

承办单位：

南昌市青山湖区人民政府

江西凯通文化传播有限公司

协办单位：

南昌市青山湖文化广场会展中心

国际赛车联盟

亚洲赛车运动展览推广有限公司

国内外老爷车收藏协会

上海行程无忧汽车俱乐部有限公司

支持媒体：

新华社江西分社

科技日报

经济日报

上海汽车报

招商引资报

时报

中国汽车周刊

中国旅游周刊

江西日报报业集团(五报一刊一网站)

江西广电局(省市各台、频道、专栏)

中国汽车交易网等

赛车杂志

汽车与运动

四、组织领导

成立展览会组委会，由主办单位及承办单位等组成。组委会设秘书处作为展览会日常工作机构。

五、展出阵容和展览内容

本届车展的展出阵容：

本届车展共有豪华车约25辆，老爷车20辆。其余为全国各省汽车生产厂商共250辆。

十大车：展品主要有迈巴-赫62和兰博基尼murcielago、梦想跑车法拉利360spider、玛莎拉蒂coupe、保时捷911、suv卡宴s、boxsters、劳斯莱斯第6代幻影、奔驰旗舰。普尔曼pullmanamg、罗孚、阿斯顿。马盯陆虎、世界越野悍马军车、美洲虎xtype及奔驰〔s、e、c系列〕、宝马〔bmw3、7、5、6系列〕、莲花、克莱斯勒pt、凌志、奥迪a8、富豪、丰田、大众甲壳虫等二十余款系列最新靓车。

**车展活动策划书的效期效果分析篇六**

名称：\_\_大型汽车品牌展览

目的：专业化、品牌化、国际化、大众化

目的：本次车展主要以展示销售为目的，并借车展促进消费环境的改变，让喜爱汽车的人可以亲临现场，近距离接触自己喜爱、意向的汽车。

主办单位：\_\_公司

承办单位：\_\_公司

二、主题词

本次汽车展销会将会展示该汽车品牌发展历程、经典车款已经汽车新品。可以说本次品牌发布会是国内外汽车界的重头戏，无论展会规模、展位设计、展会投入和新车发布数量，以及参展汽车的整体数量。都充分体现了专业化、品牌化、国际化的特点。相信本届车展将以其独特的影响力影响\_\_地区的汽车销售市场。

三、展览时间、地点、参加人员

展览时间：20\_\_年x月x日–20\_\_年x月x日

地点：\_\_\_\_\_\_

参加者：省市领导、参展商、公司及工作人员、参观者

四、具体会展活动安排

1、展前准备

1)活动开始前，聘请专业的汽车讲解人员，以便展销商要求对展销产品进行专业讲解。

2)要提前安排保护措施，特别控制在豪华车区的人数。

3)准备小礼品感谢参展商的支持，确保礼品的数量和精美的包装。

2、展中安排

x日上午开幕启动仪式，领导致辞，歌舞节目表演

x日下午–x日参展商展览销售，参观者自行参观

x日上午闭幕式，领导致辞，歌舞节目表演，各展商销售统计汇报及祝贺

x日下午清理会场

3、展后处理

1)、保证观众全部离场后在开始安排展销车辆离开。

2)、事先通知各展销商为各产品安排的离场时间，离场顺序严格按照展区位置安排。

3)、车辆安全离场后及时让各位展销商签字确认，以免错乱。

五、工作小组及分工

负责与各媒体联络，参与车展的宣传和后续活动；

招商活动，与各位参展商接洽；

礼仪队、前台、讲解员、表演队、保安人员、车模以及内部工作人员的相关事宜；

机动及危机处理等工作都需要专项人员进行跟进负责。

六、营销策划方案

1、网络营销：借助热门的新媒体平台宣传活动。

2、媒体营销：通过电视广告、公共交通广告等进行广泛的宣传。

3、图文营销：将大型海报挂在博览中心外，用气球营造展馆火热的氛围。

4、内部营销：向参展商及相关人员展示展会的广泛性和吸引力，并进行内部宣传。

**车展活动策划书的效期效果分析篇七**

春天是个万木争荣的季节，也是汽车企业宣传推广销售的最佳时期。近几年来，伴随邹平经济的飞速发展，邹平的汽车市场也是火爆异常。一方面大量汽车需要找到突破口和推广方向，另一方面许多消费者持币观望，需要进一步了解汽车信息。“20xx邹平春季大型车展”，意在携手汽车商，利用电视、分众楼宇网络及车展活动，向消费者全面宣传推广汽车品牌，了解到最全面的汽车，给买车、一个梦想成真机会。

一活动名称：20xx邹平春季大型车展

二主办单位：邹平电视台广告部

三媒体支持：邹平电视台

邹平分众传媒液晶电视联播网

四活动日程：车展时间：4月5日—6日

展商报名时间：3月5日—3月31日

五房车展地址：邹平广电大厦广场

六活动目的：利用多种媒体立体宣传汽车品牌形象，让消费者及时掌握市场信息，同时更好的拉动汽车销售。

七展会配合活动：

1大型汽车巡游从广电大厦到县城主要街道巡游一圈。

2汽车品牌专门展示

3新车试乘试驾

4摄影大赛

5电视公益活动形象代言人选拔赛暨时尚车模大赛4月5日决赛

6文艺演出

八媒体宣传：

1在前期，主办单位通过电视、广播、网站及户外广告牌对展会进行广泛深入的新闻宣传、造势。

2总量达2万份的参观邀请函将通过直投和参展单位派发等方式送达观众手中，吸引观众广泛参与。同时邀请函还可参加抽奖，电动车、彩电等大礼不断，使参与者能得到切实实惠。

3展会期间主办单位将与邹平新闻、邹平时空、消费前沿、邹平论坛等电视、网络媒体合作，对展会进行现场报道，即时发布展会动态。

4展会结束后，主办单位将就展会情况做展会

总结，并将摄影大赛获奖作品发布到网站，并制作活动光盘赠送各参展商。

九展位位置及展位费

1汽车展位广场南东每个车位500元

展位回报a每个展位赠送分众楼宇广告费500元三个月内做完

b赠平面单页宣传2万份车展邀请函印有邹平车市地图包括车行及汽车品牌

c时尚车模现场推介每个参展车型1个代言宣传车模

2电动车展位广场花坛西每个展位1000元

展位回报

a每个展位赠送分众楼宇广告费1000元三个月内做

**车展活动策划书的效期效果分析篇八**

汽车是现代社会中时尚的消费品之一，是科技与文化高度结合的产物。当今时代，汽车已成为现代城市生活不可缺少的重要组成部分。随着国家积极财政和信贷政策的实施和国民经济的稳步增长，特别是汽车消费环境的逐渐好转，为汽车市场的快速发展打下了坚实的基础，并营造了良好的社会氛围。新车质量不断提高，价格越来越接近消费者的心里价位，与国际接轨的各项新技术得到采用，售后服务日趋完善，这一切预示着购买汽车的黄金时代已经到来。因此汽车市场一直不断“井喷”。

汽车消费被许多家庭列入了日常生活消费的五年计划之中。特别是去年抗击“非典”疫情，加速了人们追求旅游、健身等高质量生活水平的转变，新的时尚消费理念正悄然地推动汽车市场发生新的变化。

有人说现在汽车过热、车展过多，其实是中国家庭潜在的需求巨大。目前中国家庭的汽车占有率还相当低。业界有种认识，即每百户家庭的汽车拥有量如果在25辆左右，才能证明已经进入汽车时代。在这一点上，我市与发达国家、发达城市相比有明显的差距。在中国即使是在轿车最普及的北京和温州，每百户也仅拥有轿车12辆。而南昌每百户的拥有量只有0.51辆。这些数字足以说明，江西省和南昌市轿车的市场需求将会有多大。因此，车展热，有助于汽车价格的下降，是不争的事实。据统计，今年下半年以来有80多种车型直接或间接降价，使得国产车价平均下挫16.9%，降幅接近28%。明年进口车的关税将降至25%，专家断言明年的车市大战无疑将会更加激烈。

展会背景

江西是我国重要的汽车生产基地之一，拥有江铃、全顺、昌河、富奇、上饶客车等国内知名汽车品牌，江西“十五”规划把汽车产业列为支柱产业加速发展，强劲的产业依托和汽车增长量为南昌的繁荣带来了无限商机。

南昌市作为江西省会城市和区域中心城市，是江西省经济、政治、文化中心。全市总人口440万人，汽车拥有总量和人均拥有量为全省之冠。20年江西省机动机辆保有量为45万辆，比20年增长151.80%。为历年汽车增长最快的一年，南昌市汽车的增长从此进入快速干道。

展会市场分析

随着南昌经济的强劲发展，市民购车需求逐渐开始旺盛起来。据了解，在准备购车的市民中，57%以上的人在20-20年期间已经购置了商品房，17%的都市白领购置了汽车。经过两年多的时间，已经有相当一部分人具备了或者即将具备购买汽车的能力。其中很大一部分潜在消费者是25-40岁之间的年轻人，在改善了自己的居住环境后，他们希望进一步实现自己或家人的买车理想。

目前，南昌市机动车拥有总量约18万辆，并且以每月数千辆的速度递增。预计20年南昌市的汽车增长将再次形成一次小高-潮，年底有望接近30万辆大关。在南昌，学车热、看车火、咨询忙这三项还在一直升温。换车、买第二辆车发展飞快，形成新的市场潜力，买房、购车正成为洪城市民的两大消费热点。汽车的降价和私人购车时代的到来，为汽车需求长期保持快速增长准备了巨大的市场空间。

专家预测，随着消费升级的带动、政策明朗化，下半年车市将有望走出低谷，实现回暖行情。10月份黄金周的车展将有力带动私车消费力的释放。

过大型车展活动策划方案的普通观众和大批专业人士喜欢看车展。尤其是江西有很多人还不远千里到北京、长春、上海、广州等地去看世界名车。虽然市民参观车展的目的还不是为了立即购买汽车，但他们希望在家门口进一步集中了解高档汽车，近距离感受汽车的时尚文化和休闲娱乐的生活。

展会目的和展会概况

为满足南昌市民和全省车迷对世界名车和老爷车及赛车了解并拥有的愿望和需求，进一步促进南昌汽车工业及汽车消费市场的发展，展示改革开放以来我省汽车工业领域所取得巨大成就，加快汽车进入家庭，增进南昌汽车行业与国际间、区域间的技术交流和贸易合作，我们拟举办“20界名车、老爷车南昌展览会”（以下简称展览会）。

车展，一向是衡量一个地区汽车消费现状和市场潜力的“晴雨表”。

与以往展会不同，本届车展更加强调的是观赏性和娱乐性。组委会将从国内外调集名车、老爷车、赛车等，同时整合本省主要汽车生产和经销商。开展一系列汽车文化活动契合旅游、休闲和经贸，突出汽车、美女等经济时尚元素。

本次车展集世界顶极名车、老爷车展示、国内家用新车特价展销及一系列汽车文化娱乐活动为一体，将成为20年华东地区广大商家争夺资源的大市场和南昌市民及周边城市车迷节日休闲娱乐的去处之一。组委会将把全省热爱汽车、渴望拥有汽车、想了解汽车的人们的视线牢牢吸住，同时也给业已火爆的汽车消费再度加温。

为了做好本次展览会组织与筹备工作，特制定以下具体方案：

一、展览会主题

车展以“汽车走进生活”为主题，以\"结识世界名车，繁荣汽车市场，传播汽车文化，引导汽车消费，发展汽车经济\"为宗旨，增进江西汽车工业与国际间、地域间信息交流和贸易合作，充分展示汽车文明和南昌现代、开放的美好城市形象。

二、展览会举办时间和地点

布展时间：20年9月25日——9月27日

展览时间：20年9月28日——10月8日

撤展时间：20年10月9日

主会场：青山湖文化广场会展中心（南京东路888号）

**车展活动策划书的效期效果分析篇九**

在我国国家政策的支持下，20xx年汽车产销突破1360万辆，一举超越美国成为全球第一大汽车市场。20年举办的“中都汽车展销会”，无论是社会影响力还是展商收益，都获得了巨大的成功。

本次车展恰逢五一劳动节假日，将成为石家庄及周边地区的一次重要节假日经济活动，成为石家庄汽车经销商的一次盛会，成为汽车消费者购车、赏车的一次平台，成为市民百姓假日游玩休闲的好去处。

本次车展将采取多角度宣传、网络和报纸相结合的方式举办。活动期间将推出乡镇巡展、购车抽奖、汽车品牌文化展示、趣味试驾等活动。充分展示汽车文化并调动购车一族积极参与。各项活动将带给购车者重重惊喜！给经销商带来重重商机！

本次车展是以“汽车走进生活，为所有车友省钱，让更多得人加入‘有车一族’”为主题，以“绿色车展，安全驾驶”为宗旨。让更多的\'人都了解车、拥有车。

在当今社会，汽车对居民来说，已不仅是一种简单的代步工具，更是一种文化的象征、身份的象征、时尚的象征。本次车展就是为了给大众提供正确的购车导向，能够近距离的品味汽车文化，体验动感生活，并为广大的车友省钱，在活动现场，预计要买车的人能够以市场的团购价格购得自己喜爱的车型，暂时不买车的人也能在现场了解到一些汽车行业的最低资讯和一些汽车保养维修方面的知识。把展会办成集汽车购买、汽车知识、汽车保养、参与性、互动性、知识性、娱乐性于一体的“汽车嘉年华”。

通过参加车展提高品牌知名度、新品发布、结识新客户，扩宽市场渠道，让更多人买到满意的车。

石家庄电视台、汽车联合协会、河北机械工业联合会

河北省石家庄市博物馆广场

20xx年5月1日——20xx年5月3日

布展时间：20xx年4月30日

撤展时间：20xx年5月3日

抽奖时间：20xx年5月3日（参展商提前电话邀约通知客户）

一、电视媒体报道：

二、新闻报纸报道：

燕赵晚报、石家庄晚报、青年报、财经日报；

三、网站媒体杂志报道：

每日时尚杂志；

一、典藏名人金典老爷车（20辆）

中国价值的典藏老爷车珍品，其中包括：、蒋介石、周恩来、朱德、彭德怀、陈毅、聂荣臻、等名人座驾，出场近百年的各类古董级车辆。

二、f1赛车（2辆）

三、各类轿车、商务车、新能源汽车、房车等国内外知名汽车品牌；

四、汽车零部件、汽车维护保养设备及工具、汽车装饰美容、汽车用品、汽车改装配件等。

五、汽车信贷及保险机构

银行、汽车信贷公司、保险及保险代理公司；

六、汽车相关服务业

汽车俱乐部、车友会。

一、开幕式将有神秘巨星出场致辞

二、开幕式节目表演

舞蹈表演、特技表演

三、知名美女模特张梓琳现身

四、汽车趣味试驾活动

汽车试驾表演、汽车特技表演、飞镖比赛、扎气球比赛

五、汽车邮票

展会收录150余个国家20xx余枚汽车邮票，占世界已发行邮票80%以上。

六、现场抽奖

展会设立100余项大奖、千余项小礼品供观众抽取

一、会场布置

整个广场周边插上彩旗，车展上写着车展的主题，每句主题字体的颜色不同，观众席上挂上横幅，上面写上主题“汽车走进生活，为所有车友省钱”。两只氢气球，每只球下都挂着横幅写着主题。氢气球中间用气囊组成“彩虹门”，上面写着“石家庄五一绿色车展”

二、展台布置

展台上的布置可以按各个公司的要求摆放，也可以按各车的特色来规划。

三、舞台布置

搭建一个舞台是为了让参观者时时能感受到活动的浓烈气息。以各类汽车，是概念车为背景。上面写上车展主题、活动意义、主办单位等。舞台左右各放音响，舞台前左角摆放活动的奖品。

四、礼仪小姐100、工作人员300

在存在安全隐患的区域，放置消防器材，保持安全通道畅通，制定发生火灾时的人员疏通方案。全场要有保安巡视，保证会场及四周安全。

**车展活动策划书的效期效果分析篇十**

汽车是现代社会中最具时尚的消费品之一，是科技与文化高度结合的产物。当今时代，汽车已成为现代城市生活不可缺少的重要组成部分。随着国家积极财政和信贷政策的实施和国民经济的稳步增长，特别是汽车消费环境的逐渐好转，为汽车市场的快速发展打下了坚实的基础，并营造了良好的社会氛围。新车质量不断提高，价格越来越接近消费者的心里价位，与国际接轨的各项新技术得到采用，售后服务日趋完善，这一切预示着购买汽车的黄金时代已经到来。因此汽车市场一直不断“井喷”。

汽车消费被许多家庭列入了日常生活消费的五年计划之中。特别是去年抗击“非典”疫情，加速了人们追求旅游、健身等高质量生活水平的转变，新的时尚消费理念正悄然地推动汽车市场发生新的变化。

有人说现在汽车过热、车展过多，其实是中国家庭潜在的需求巨大。目前中国家庭的汽车占有率还相当低。业界有种认识，即每百户家庭的汽车拥有量如果在25辆左右，才能证明已经进入汽车时代。在这一点上，我市与发达国家、发达城市相比有明显的差距。在中国即使是在轿车最普及的北京和温州，每百户也仅拥有轿车12辆。而南昌每百户的拥有量只有0.51辆。这些数字足以说明，江西省和南昌市轿车的市场需求将会有多大。因此，车展热，有助于汽车价格的下降，是不争的事实。据统计，今年下半年以来有80多种车型直接或间接降价，使得国产车价平均下挫16.9%，最高降幅接近28%。明年进口车的关税将降至25%，专家断言明年的车市大战无疑将会更加激烈。

展会背景

江西是我国重要的汽车生产基地之一，拥有江铃、全顺、昌河、富奇、上饶客车等国内知名汽车品牌，江西“十五”规划把汽车产业列为支柱产业加速发展，强劲的产业依托和汽车增长量为南昌的繁荣带来了无限商机。

南昌市作为江西省会城市和区域中心城市，是江西省经济、政治、文化中心。全市总人口440万人，汽车拥有总量和人均拥有量为全省之冠。20xx年江西省机动机辆保有量为45万辆，比20xx年增长151.80%。为历年汽车增长最快的一年，南昌市汽车的增长从此进入快速干道。

展会市场分析

随着南昌经济的强劲发展，市民购车需求逐渐开始旺盛起来。据了解，在准备购车的市民中，57%以上的人在20xx-20xx年期间已经购置了商品房，17%的都市白领购置了汽车。经过两年多的时间，已经有相当一部分人具备了或者即将具备购买汽车的能力。其中很大一部分潜在消费者是25-40岁之间的年轻人，在改善了自己的居住环境后，他们希望进一步实现自己或家人的买车理想。

目前，南昌市机动车拥有总量约18万辆，并且以每月数千辆的速度递增。预计20xx年南昌市的汽车增长将再次形成一次小高-潮，年底有望接近30万辆大关。在南昌，学车热、看车火、咨询忙这三项还在一直升温。换车、买第二辆车发展飞快，形成新的市场潜力，买房、购车正成为洪城市民的两大消费热点。汽车的降价和私人购车时代的到来，为汽车需求长期保持快速增长准备了巨大的市场空间。

专家预测，随着消费升级的带动、政策明朗化，下半年车市将有望走出低谷，实现回暖行情。10月份黄金周的车展将有力带动私车消费力的释放。

过大型车展活动策划方案的普通观众和大批专业人士喜欢看车展。尤其是江西有很多人还不远千里到北京、长春、上海、广州等地去看世界名车。虽然市民参观车展的目的还不是为了立即购买汽车，但他们希望在家门口进一步集中了解高档汽车，近距离感受汽车的时尚文化和休闲娱乐的生活。

展会目的和展会概况

为满足南昌市民和全省车迷对世界名车和老爷车及赛车了解并拥有的愿望和需求，进一步促进南昌汽车工业及汽车消费市场的发展，展示改革开放以来我省汽车工业领域所取得巨大成就，加快汽车进入家庭，增进南昌汽车行业与国际间、区域间的技术交流和贸易合作，我们拟举办“\'20xx界顶级名车、老爷车南昌展览会”(以下简称展览会)。

车展，一向是衡量一个地区汽车消费现状和市场潜力的“晴雨表”。

与以往展会不同，本届车展更加强调的是观赏性和娱乐性。组委会将从国内外调集名车、老爷车、赛车等，同时整合本省主要汽车生产和经销商。开展一系列汽车文化活动契合旅游、休闲和经贸，突出汽车、美女等经济时尚元素。

本次车展集世界顶极名车、老爷车展示、国内家用新车特价展销及一系列汽车文化娱乐活动为一体，将成为20xx年华东地区广大商家争夺资源的大市场和南昌市民及周边城市车迷节日休闲娱乐的最好去处之一。组委会将把全省热爱汽车、渴望拥有汽车、想了解汽车的人们的视线牢牢吸住，同时也给业已火爆的汽车消费再度加温。

为了做好本次展览会组织与筹备工作，特制定以下具体方案：

一、展览会主题

车展以“汽车走进生活”为主题，以\"结识世界名车，繁荣汽车市场，传播汽车文化，引导汽车消费，发展汽车经济\"为宗旨，增进江西汽车工业与国际间、地域间信息交流和贸易合作，充分展示汽车文明和南昌现代、开放的美好城市形象。

二、展览会举办时间和地点

布展时间：20xx年9月25日——9月27日

展览时间：20xx年9月28日——10月8日

撤展时间：20xx年10月9日

主会场：青山湖文化广场会展中心(南京东路888号)

三、主办单位、协办单位及承办单位(草)

主办单位：

南昌市人民政府

承办单位：

南昌市青山湖区人民政府

江西凯通文化传播有限公司

协办单位：

南昌市青山湖文化广场会展中心

国际赛车联盟

亚洲赛车运动展览推广有限公司

国内外老爷车收藏协会

上海行程无忧汽车俱乐部有限公司

支持媒体：

新华社江西分社

科技日报

经济日报

上海汽车报

招商引资报

名牌时报

中国汽车周刊

中国旅游周刊

江西日报报业集团(五报一刊一网站)

江西广电局(省市各台、频道、专栏)

中国汽车交易网等

赛车杂志

汽车与运动

四、组织领导

成立展览会组委会，由主办单位及承办单位等组成。组委会设秘书处作为展览会日常工作机构。

五、展出阵容和展览内容

本届车展的展出阵容：

本届车展共有豪华车约25辆，老爷车20辆。其余为全国各省汽车生产厂商共250辆。

十大顶级车：展品主要有迈巴-赫62和兰博基尼murcielago、梦想跑车法拉利360 spider、玛莎拉蒂coupe、保时捷911、suv卡宴s、 boxsters、劳斯莱斯第6代幻影、奔驰旗舰.普尔曼pullman amg、罗孚、阿斯顿.马盯陆虎、世界越野之王悍马军车、美洲虎x type及奔驰〔s、e 、c系列〕、宝马〔bmw 3、7 、5、6系列〕、莲花、克莱斯勒pt、凌志、奥迪a8、富豪、丰田、大众甲壳虫等二十余款顶级系列最新靓车。

**车展活动策划书的效期效果分析篇十一**

一、活动背景:

世纪广场五。一车展是吉林市规模的车展之一，在江城有着广泛的受众群体。本次车展将吸引众多汽车商家前来参加，品牌众多、车型众多，同时将有大量的消费者前来参加车展活动，通过车展举办，势必刮出一股购车的新热潮。通用五菱品牌借此机会再创销量提升品牌知名度，促进销量增长。

二、活动主题：

五、一逛车展巨惠江城人

三、活动目的：

通过车展的举办能提高五菱品牌的知名度，同时促进销量的增长，为进一步积累潜在客户和准客户奠定基础。

四、活动时间：

20\_\_年5月1日—20\_\_年5月3日

五、活动地点：

吉林市世纪广场

六、参与人群：

五菱品牌的潜在客户、参加车展目标客户。

七、前期宣传：

1、通过网站、广播媒体宣传预热五。一车展。

2、针对市区周边乡镇安排几次扫街活动，增加集客量。

八、活动内容：

1、车模秀：车模是车展必不可少的环节，本次车展邀请俊男靓女搭配混合走秀，吸引消费者前来观看。

2、精彩演绎活动：劲爆舞蹈、杂技或魔术表演增加现场的气氛。

3、互动环节：主持人与消费者互动，提问五菱先关知识，答对者获得精美的小礼品。

4、总经理签售活动(车展期间，每天的10点到12点之间和14点到16点之间内，订购五菱宏光v客户，均可获得由总经理签售价格，并且还赠送大礼包。

5、限量抢购送大礼活动：车展活动期间，现场订购任意一款车型前五名客户，除享受优惠价格活动外，还可以获得500元的油卡或是1000元店内消费卡。

6、现场抽奖：现场留下联系方式的消费者，可以参加现场抽奖，奖品以水杯，鼠标、耳机等为主（待定）。

九、前期准备工作时间节点：

1、4月15日开始前期媒体预热宣传，选择广播媒体和网络煤体。

2、4月25日之前所有物料制作完成。

3、4月25所有礼品、奖品采购完成

4、4月25日—4月27日四次扫街活动（市区周边五十公里范围内的主要乡镇）。

5、4月28日之前演职人员、活动公司落实到位。

十、车展活动流程：

5月2日到3日，由于预算的问题，将不再安排演出活动。其他优惠活动照常进行，因此省略流程表。

十一、活动预算：

略

十二、活动亮点：

1、精彩的演出活动能够吸引大量消费者前来观看，增加品牌知名度。

2、互动环节可以增加客户对车型的了解，起到了软性宣传的效果。

3、抽奖环节放在演出节目后，增加客户的驻留时间。

4、每场节目演出后为总经理签售时间，以此为切入点，增加销量。

5、每天前五名购车消费者不仅享受优惠，而且还赠送大礼，让消费者产生竞争的心理，促进消费。

**车展活动策划书的效期效果分析篇十二**

活动意义：当今社会，汽车不仅仅是一辆代步车，更是一种文华的象征，一种精神的载体，也是广大爱车一簇的时尚的追求，希望通过本届车展将发布尖端产品和技术息，同时，通过特别策划希望争取更多的人成为汽车车迷。

活动的主题：随着汽车市场竞争激烈各大厂商打起了价格牌，车展以“汽车走进生活，为所有车友省钱”为主题，让消费者以最低的价格买到最好的车，做到消费者、汽车厂商、( )三方共赢，充分展示( )为更好的服务广大消费者，更大程度的做到为居民省钱，提高开封市民的消费品质，打造一个消费愉快的新模式。

活动时间以及主办单位安排：时间：20xx年4月16日到20xx年4月17日两天。 主承办单位：

协办单位：

媒体：

冠名单位：

活动流程:

开展前一晚：布置仪式台，仪式台及音响设备安装到位;

6 ：00 清洁打扫;

6 ：20 全面保安工作;

6 ：30 各参展汽车等设备到场，并开始摆放工作;

7 ：20 参展设备摆放完毕;

7 ：30 (播放音乐)礼仪小姐请嘉宾、记者到主会场;

7 ：50 参加开幕仪式人员全部到位;

8 ：35 开始舞台表演;车模亮相，t台走秀(目的：吸引群众眼球，聚集人气)

9 ：00 表演结束;

9 ：05 现场互动，有奖问答

10：00 汽车驾驶及保养知识宣传，邀请专业人士为大众宣传解答有关汽车驾驶，保养中的知识，同时分发一些汽车驾驶保养小知识传单、 汽车知识问答(目的：活跃展览会场气氛，增加参展厂商与大众的互动性，提高参观人群的积极性，聚集展会人气)

13：00 汽车试驾活动开始;

16：00 当天车展结束，检查清理现场;

环境的布置

二.展台布置

展台上的布置可以按各个公司的要求或能体现该车的性能特色来规划摆放

三.舞台布置

搭建一个舞台是为了让参观者时时能感受到活动的浓烈气氛。以各类各样的汽车，最好是概念车为背景。上面写上车展的主题，主题下是活动时间、意义、主办单位、协办单位和承办单位等。舞台左右各放音响，舞台前左角摆活动的奖品。(现场购买会有什么样的一个奖励?具体商讨)

活动预计影响效果：

1. 通过此次车展使人们对本次汽车品牌必定有一个全新的了解，认识。 树立起了本汽车品牌在社会上的形象，影响力，会吸纳更多人们成为汽车车迷，成为本品牌汽车的潜在客户。

手机; 参展费用：

地台4\*5 20平方 200元

桁架3\*4 22米 200元

音响一套 150元

主持人1名 200元

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com