

# 车展活动策划方案

## 车展活动策划方案 1

一、活动名称：

\_\_春季大型车展

二、主办单位：

\_\_电视台广告部

三、媒体支持：

\_\_电视台

\_\_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

\_\_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

7、幸运观众抽奖：展会期间，从8点半至下午5点，每隔1小时组织者从邀请函中抽取三十名幸运观众，观众将得到电动车、彩电及各种精美礼品奖品总价值3万元

8、购车抽大奖：5日6日每天下午从购车消费者中抽取一等奖一名，电动车一辆；二等奖一名，彩电一台；三等奖10名，玉米油一桶及家纺用品。

#### 八、媒体宣传：

1、在前期，主办单位通过电视、广播、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\_\_新闻、\_\_时空、消费前沿、\_\_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，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\_\_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，三个月内做完。

## 车展活动策划方案 2

一年一度的广州车展，一直以丰富的汽车文化活动而别具风采。围绕今年“创新生活

驾驭精彩”的车展主题，本届车展会继续坚持“高品位、国际化、综合性”的定位，国内外的知名品牌即将同台竞技，数百款名车惊艳羊城，展览的品质得到前所未有的提升。

汽车改变着你我的生活方式，同时也改变着一个城市的文化。

关于汽车的故事，关于车展的特色，你又知道多少？

本届车展的开幕式晚会将于 11 月 22 日晚在中山纪念堂璀璨登场，晚会定位于“名车、名人、名展”，以一系列文化行为带动市场，把此次车展活动推向高潮，为广大车迷朋友进一步诠释并演绎“中国(广州)国际汽车展览会”这个充满梦想与激情的品牌。以全新的形式展现广州作为我国重要的汽车工业基地的气魄和地位

[晚会艺术特色]

高雅、大气、热烈、创新

1. 开幕式晚会将着力展现“人——车——生活”的时尚生活追求。

晚会将运用多种艺术手段和新颖的舞台元素，突出“激情、奔放、高雅、热烈”的艺术定位，运用音乐、灯光、舞台装置,led 可移动屏幕

墙等，融时尚流行于汽车文化中，将人、车、文化紧密结合，地域特色与创新思维的完美结合。

## 2. 汽车的昨天、今天、明天。

为突显晚会的主题，在晚会中将对我国汽车工业的飞速发展作一个回顾与展望。在各环节中穿插进名人嘉宾访谈，如见证历史的第一代汽车制造者代表访谈；当今在我国汽车领域发展中举足轻重的人物访谈；明星车迷名人车迷代表访谈等，以此结合文艺节目，打造更多的看点和亮点，全方位展现汽车的无尽魅力，品味汽车带给人们的享受和乐趣。

3. 利用现场大屏幕 led 实现时空扩展，讲述“汽车的故事”，体现汽车文化氛围，充分表现

广州汽车展的高品位、国际化、综合性以及广州特色，为本届广州车展览会营造热烈欢乐、

不同凡响的视听效果。

[晚会制作形式]

晚会时间：11月22日(星期二)20:00—21:30

播出时间：11月22日21:00

地点：广州中山纪念堂

长度：90分钟

播出形式：电视延时直播

[晚会节目构成]

节目主持人：

毛威(全国节目主持人)

黄芳(广州电视台节目主持人全国金话筒奖获得者)

赵荣(广州电视台节目主持人“美在花城”大赛冠军)

节目内容：

1、开场大型歌舞：《超越》

演唱：陈海铃谢亮子马小倩马雅君

舞蹈：传奇舞蹈团

演出：“美在花城”模特

2、打击乐表演：《女郎》

演出：红缨束女子打击乐团

3. 歌舞：《幸福来》

演唱：高音(女高音歌唱家)

舞蹈：武警艺术团

4. 杂技：《抖杠》

演出：广州杂技团

5. 歌曲：《分享幸福》

演唱：汤灿(女高音歌唱家)舞蹈：传奇舞蹈团

6. 器乐演奏：《流行组曲》

演奏：芳华十八演奏组合

7. 歌曲：《康定情歌》

演唱：哈拉玛演唱组合

8. 歌舞：《吉祥三宝》

演唱：吉祥三宝

舞蹈：传奇舞蹈团海珠区少年宫

9. 歌曲：《蚂蚁精神》

演唱：蚂蚁演唱组合

10. 歌曲：《祝愿》

演唱：王莉(女高音歌唱家)舞蹈：武警艺术团

11. 京剧演唱：《长生殿》、《我是中国人》

演唱：于魁智(京剧表演艺术家)

李胜素(京剧表演艺术家)

舞蹈：武警艺术团

12. 歌曲：《曲目待定》

演唱：罗志祥(台湾歌手)舞蹈：传奇舞蹈团

13. 歌曲：《今夜无人入睡》

演唱：戴玉强(男高音歌唱家)舞蹈：传奇舞蹈团

14. 歌曲：《说再见的时候》

演唱：戴玉强(男高音歌唱家)

王莉(女高音歌唱家)

舞蹈：武警艺术团

15. 大型歌舞：《与你同行》

演唱：谭明(男高音歌唱家)

崔峥嵘(青年女高音歌唱家)

刘罡常安(歌手)

舞蹈：传奇舞蹈团



## 车展活动策划方案3

### 一、活动目的及简介

为配合\_\_五一车展，增添会场气氛，提高\_\_的知名度、美誉度，提高成交率 and 市场占有率，我们“如一”宣传策划工作室承办本次演出。

### 二、活动精神主题

活动主题：人生新篇章，尽在\_\_X。

### 三、活动内容

1、项目主持（经验丰富，现场互动能力强）

歌曲（乐队，队员学生居多，经验丰富）

舞蹈（舞队，有丰富商演经验，小有名气，舞种多样）

摇滚独唱

2、活动对象

\_\_观车顾客

3、演出活动程序

（一）人员安排

总调度、主持、演唱、跳舞及所有工作人员由“如一”宣传策划工作室委派

## （二）活动具体流程

（1）5月1日上午10点到达活动现场，演出人员进行试音、彩排、化妆等准备工作。

（2）11点，进行最后演出成员的补妆等活动。

（3）11点30，上半场演出正式开始。5点30分，下半场演出正式开始。

## 四、注意事项

1、活动本着“安全第一”的原则；“以和为贵”的宗旨；

2、如遇突发问题，主办方做好应急工作，本着相互理解的原则，友好协商解决。

## 4

1、活动主题：昊普欢乐之旅，关心教师家庭

2、活动对象：大学教师（主要是有购买能力、购买需求的大学教师）及其家人好友（共1~3人）

3、预计参与人数：80人左右

4、活动时间：9月8日

5、活动地点：昌平区崔村镇南庄营（待定）

## 6、活动流程：

1)9月1日~7日：公关及媒介宣传工作

2)9月3日~7日：报名工作

3)9月8日7：30：所有参与嘉宾在北京师范大学集结

为了吸引更多的大学教师参加到活动中来，并争取我们的车队在沿途起到更大的宣传效应，将出发地点定在北京师范大学。

4)9月8日8：00昊普车队接参与教师

届时用昊普的试乘试驾车辆和专用大客车将活动参加者从师范大学按照预定路线接至活动现场

5)9月8日9：00~12：00到达预定地点进行试乘试驾

6)9月8日12：00~13：30抵达凤凰园温泉度假村，享用农家大餐

7)9月8日13：30~15：30趣味娱乐活动

8)9月8日15：30~16：00填写调查问卷

9)9月8日16：00~17：00返回北京参观昊普展厅参观

10)9月8日17：00~17：45购车咨询活动

11)9月8日17：45活动结束，送回嘉宾

12)9月8日以后每周一至周五：上门试乘试驾活动

## 7、活动内容：

### 1) 试乘试驾活动：

时间：9月8日9:00~12:00

形式：试乘试驾，做绕桩、转弯、加速等各种性能体验

### 2) 农家大餐

时间：9月8日12:00~13:30

形式：在凤凰园温泉度假村享用农家大餐

### 3) 趣味娱乐活动

时间：9月8日13:30~15:30

形式：所有嘉宾参加，包括教师的家属、好友、孩子都能够参与其中，增强整体活动的吸引力。同时，我们的活动设置都是有关别克汽车的信息，能够使参与者在趣味娱乐的同时了解别克车，增强同别克车的亲近感，从而促发购买欲望

### 要点一：集客。

要销量，就要多多人来展台。所以展台上的音响一定要好，不然别家的声音都盖过你家了，然后要找漂亮的模特和吸引人的演出，区域车展的特点就是有模特有演出的时候人全部围过来，一停了人就全部散去。

要点二：销售顾问定位。

人来了怎么才能签订单呢？每个车旁一定要站好1个以上销售顾问，主动一点，有人看车不能没人搭话。

要点三：洽谈区要布置好。

汽车顾客通常需要洽谈，所以展台花不花大价钱无所谓，洽谈区一定要稍微大一点，隔音一点，不然那么挤那么吵，人都跑掉了。

要点四：工作车。

要准备一至二辆工作车，店远就要更多，有的用户有意向，就直接问他愿不愿意去店里看现车，愿意就拉他去，这样能促进直接成交。

要点四：促销活动和试驾邀请。

如果能安排车展场外的试驾场地，感兴趣直接拉出去试驾[这样的话也要求销售顾问人多哦]，没有安排，就跟他预约试驾时间。车展现场可以搞一些促销活动，比如预订有大优惠，哪天到哪天预订有大礼包什么的，或者是保养的代金券，用醒目的展示版展示，如果特价车什么的优惠，可以把优惠价格做成造型漂亮的牌子立在车顶。但优惠力度一定要稍大于店内，而且要有时间限制，是一个现场能造成刺激但日后长期优惠也撑得住的额度。

## 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：9月25日——9月27日

展览时间：9月28日——10月8日

撤展时间：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)

江西广电局(省市各台、频道、专栏)

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/367014012064006061>