

安徽鸿志海马巡展及M5上市活动 方案



■ 巡展活动方案

背景目的、活动概要、活动内容等

■ 物料设计

物料规划、各项物料、礼品建议等

■ 温馨提示

各项准备、注意事项等

- ◆ 马上进入9、10月份汽车销售的黄金阶段，各车型将为了抢占销售市场提前预备做抢占市场的宣传活动为年底的销售做好前期准备。
- ◆ 县乡市场方面，由于国家各种政策的支持，促进了**农民的收入增长**。同时，开始进行的土地新政策，使得转让土地后的农民有购车需求；
- ◆ 海马汽车作为自主品牌的新兴企业，面临完善渠道，增加销售的任务。**县乡市场作为富有潜力的大市场**，亟待开发；
- ◆ 在县乡市场，**消费者对海马汽车的认知度不高**，不了解海马汽车的实力和丰富的高性价比产品。

- ◆ 通过“县镇渠道巡展定展”平台，实现“走出去”营销，深入县级市场主动接触目标消费者，扩大消费者对M5和S7的关注度，提升海马品牌的知晓度，带动全系销售为长期销售奠定认知基础；
- ◆ 通过市场活动，展示海马的各种车型，进行面对面宣传，**直接拉动销量**；
- ◆ 通过活动，进一步了解三四级市场，并增强对该市场的影响力，**为今后的渠道下沉打好基础**；
- ◆ **现场进行售后服务**，并进行海马老用户的关怀活动。同时，指导新用户开展车辆的基础保养和简单的维修技能。

主题

镇行动第二季暨福美来M5渠道上市品鉴会

活动介绍

通过巡游、定展、纳凉会及渠道上市发布会等组合形式，积极收集意向客户，利用活动有效解决了淡季集客不足与实销的问题。为深化M5传播、发力渠道，保持销售量增长，打载销量拳头产品，

活动时间

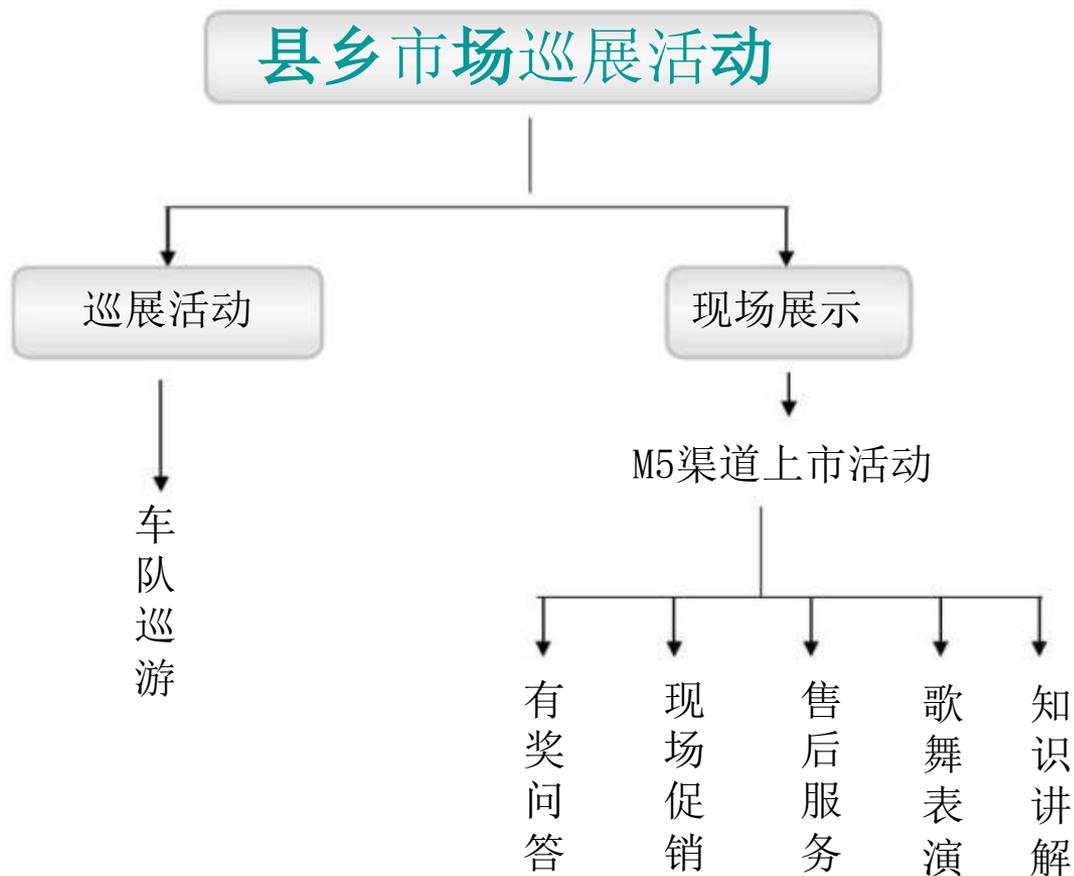
29日--30日

活动范围

广德

奖品设置

◆活动礼品，钥匙扣 等；



巡展路线图

- 由车队的主要负责人，在巡展前期进行巡展路线的探访工作；
- 探访应选择与车队巡展的相同时间段进行，以便观察同等条件下的路况。
- 探访后，制定车队的详细巡展计划，并制作巡展路线图；

巡展线路图

巡展计划表

序号	活动时间	活动地点	负责人	备注
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

◆二网根据当地特点，制定相应的巡展计划表。

巡展流程

- ◆ 在广德二网门口集合；
- ◆ 车辆集合报到后，进行车贴车号的发放及粘贴工作；
- ◆ 车队整队、按车号排好顺序，发放路线；
- ◆ 再次确认注意事项，如有条件尽可能每车安排一名副驾驶；
- ◆ 巡展前再次检查车况，燃料准备充分；车身保持清洁美观；
- ◆ 列队后，由头车带队出发；
- ◆ 到达目的地后，车队按事先规划的车位进行停放，并开始进行展示并发放单页。



1、现场布置

- ◆ 按计划，在指定时间进行活动的场地布置；
- ◆ 按照海马厂家要求进行现场布置；
- ◆ 将海马各车型都整齐摆放在舞台两边；
- ◆ 在展区内设置展台、主题背景板，放置活动X展架等。

2、活动流程

- ◆ 开始播放热场音乐，吸引观众，同时主持人及演员做好准备工作；
- ◆ 各方面准备就绪时间一到活动正式开始；
- ◆ 由主持人致开场词，并告知本活动的内容：
 - 时尚歌舞
 - 有奖问答
 - 购车活动

M5渠道上市活动



流程	内容	目	人员	注意事项
18:45-19:00	客户 签到、就坐	签到处	工作人员	<ol style="list-style-type: none"> 1、来宾签到时，由邀约的销售顾问接待，进行短暂沟通引导入座； 2、活动开始时，销售顾问协助主持人安排嘉宾就坐。 3、期间始终伴有轻音乐
19:00-19:05	开场文艺表演	舞台	表演人	现场表演，建议为热闹激情的舞蹈表演进行暖场（如民族舞 / 现代舞）
19:05-19:08	销售服务店致辞	舞台	销售经理	<ol style="list-style-type: none"> 1、主持人上台时应伴有激情音乐； 2、总经理致辞时，应准备一个文件夹将文稿放入其中；
19:08-19:13	新车 介绍 有奖竞答 歌曲表演	舞台	销售经理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 介绍M5核心卖点； 2. 突出M5卖点给客户到来的利益点； 3. 在车型介绍后进行产品知识有奖竞答。
19:13-19:15	新 揭幕	舞台	渠道经理和 主店销售经理	一起M5揭幕
19:15-19:18	价格 公布	舞台	渠道理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 公布M5市场价格 2. 公布当日优惠政策
19:18-19:23	文艺 表演	舞台	表演人员	表演另外一舞蹈，与开表演区分
19:23-20:30	促订 签单 现场互动	舞台 客户洽谈 区	主持人 销售顾问	<ol style="list-style-type: none"> 1. 主持人通喜 2. 销售顾问与意向客户利用单日政策进行促订洽谈 3. 现场主持人进行现场互动问答，答对的提供小礼品
20:30-21:00	撤展		所有工作人	

◆ 有奖问答

- 在渠道上市会程中，将安排两次有奖问答；
- 一类是汽车产品的问题
- 另一类是娱乐性的脑筋急转弯问题

◆ 问题1：企业产品类

- 今天做活动的车是什么品牌？（海马）
- 今天举办上市的车型叫什么名字？（海马M5）
- 海马M5的产地？（海口）

◆ 问题2：脑筋急转弯

- 1. 一只饿猫从一只胖老鼠身旁走过，为什么那只饥饿的老猫竟无动于衷继续走它的路，连看都没看这只老鼠。
 - （瞎猫和死老鼠）
- 2. 模样相同的哥俩同时应征入伍，他们有血缘关系且出生日期及父母的姓名完全相同。连长问他俩是不是双胞胎。他们说不是。请问这是为什么？
 - （三胞胎）
- 3. 李哲看起来平平常常，并无什么特别之处，但他却可以连续数小时不眨眼睛，他是如何做到的呢？
- 4. 大海上有一艘很大的舰艇，它本来的定员是60人，结果，在上到第59人的时候，它居然就沉进海里了！这是为什么？（船内没有怀孕以及体重过重的人存在；也没有重物上船）
 - （它是潜水艇）
- 5. 农民、工人、军人、科学家都靠什么吃饭？
 - （嘴）

◆ 问题2：脑筋急转弯

- 6. 吃苹果时，咬了一口发现有一条虫子，觉得特别恶心；看到两条虫子，觉得更恶心；请问：看到几条虫子让人最恶心？
 - （半条）
- 7. 既没有生孩子、养孩子也没有认干娘，还没有认领养子养女就先当上了娘，请问：这是什么人？
 - （新娘）
- 8. 小戴手里拿着火柴走到厨房，这有一个煤气灶和一个酒精灯，他如果想烧开水，请问：他应该先点燃什么？
 - （火柴）
- 9. 什么时候做的事别人看不到？
 - （梦里做的事情）
- 10. 胖胖是个颇有名气的跳水运动员，可是有一天，他站在跳台上，却不敢往下跳。这是为什么？
 - （因为下面没有水）
- 11. 小红和妈妈为什么都在一个班级上课？
 - （因为她妈妈是老师）

◆ 问题2：脑筋急转弯

- 12. 小波比的一举一动都离不开绳子，为什么？
- （因为它是木偶）
- 13. 小刚从5000米高的飞机上跳伞，过了两个小时才落到地面，为什么？
- （因为他挂在树上了）
- 14. 你能相信吗，有一名大师他的功夫真不一般，他居然可以在下雨出门时，即便不带任何遮雨的工具，就算全身都湿透了的时候，头发也不会湿；真不知他用的是什么法术，可这都是真的！ why？
- （因为他是和尚）
- 15. 有一个年轻人，他要过一条河去办事；但是，这条河没有船也没有桥。于是他便在上游游泳过河，只一个小时的时间他便游到了对岸，当天下午，河水的宽度以及流速都没有变，更重要的是他的游泳速度也没有变，可是他竟用了两个半小时才游到河对岸；你说为什么？
- （两个半小时就是一个小时）
- 16. 有一辆没有开任何照明灯的卡车在漆黑的公路上飞快的行使，天还下着雨，没有闪电、没有月光也没有路灯；就在这时，一位穿着一身黑衣的盲人横穿公路！在这千钧一发之际，汽车司机紧急的刹车了，避免了一次恶性事故的发生。为什么会是这样呢？
- （漆黑的马路是公路的颜色，当时是白天）

◆ 现场促销

- 现场购车的用户，可得到丰富的的奖品，购车即送礼品，如车内装潢件等。
- 老用户介绍新用户并成交，也能得到上述礼品。

◆ 售后服务（根据经销商条件选作）

- 免费检测用户车辆；
- 维修只收零件费，不收工时费；
- 现场指导，让用户自己动手解决一些日常问题。

◆ 知识讲解

- 销售顾问，现场回答消费者问题；
- 技术人员讲解汽车常用知识；
- 对海马汽车的保养政策进行讲解。



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/997032062131006123>