

房地产教师节活动主题3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/161921.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

房地产教师节活动主题篇一

教师节即将到来之际，为了向我们敬爱的人民老师致敬，xxxx将开展庆祝活动。xxxx项目周围毗邻xx中、xxx中两所市重点学校，教育师资雄厚，长期在此任教，第一考虑的是置家问题，居住需求量较为可观，同时教师对居住环境要求较高，我项目小区配套正好能满足其需求(书吧、高尔夫会所、室内羽毛球馆、游泳池等)xx风格人文社区，绿化率高是首选居家之处。

- 1、提升形象：通过本次活动，进一步宣传提升公司声誉以及项目形象，提高公司影响力以及龙登和城项目在客户中的知名度和美誉度；
- 2、促进成交：通过该活动吸引教师与市民的关注，最大限度转化成交率，减少公司积房压力，并提高市场占有率；
- 3、聚集人气：增加客户来访量，拉近客户与项目的距离，促进客户对项目认可，增加项目在市场上的优势与特色；

20xx年8月x日至2015年9月x日

所有客户群体；

- 1.活动期间，凡购房者均可享受xx元/每平米优惠；
- 2.活动期间，每天前60名意向看房客户均可转取幸运转盘机会；
- 3.活动期间，意向购房客户可抽取千元购房券红包(1000元红包190个，2000元红包10个)；
- 4.老带新客户再享3600元优惠；
- 5.一次性付款总房款减5000元；

6. 活动期间，老师或家人、亲友购房三天内签合同再享总房款优惠31000元/套;

1.活动物料：

幸运转盘、红色a4纸、宣传单页、红包、红包墙、购房券、展架；

2.物料到位时间：8月10日到位;

七、幸运转盘活动：(只针对每天前60名来访意向看房客户)

1.轮盘设计：

(1)面积划分均等的16块;

(2)奖项分别划为：

现金奖：100元现金、90元现金、80元现金、70元现金、60元现金、50元现金、40元现金、30元现金、20元现金、10元现金;

奖品：茶具、抱枕、雨伞(公司已有)

2.活动规则：

(1)本次活动只针对8月x日至9月x日期间每天前60名来访客户;

(2)来访客户仅有一次转动轮盘的机会;

(3)老师及家人或亲友来访都可获得两次转动轮盘机会;

(4)客户转动轮盘，当转盘上的奖品项停留在“幸运指针”上时，摇奖人获得该奖项;

(5)客户在轮盘转动过程中，不得用手或其它外力影响转盘转动，否则结果无效;

(6)若轮盘指针停留在两个奖项的中间线上时，客户可重新转动轮盘一次;

1.红包设计：将100个装有1000元及2000元购房券的红包放置在红包墙上;

2.抽奖规则：

(1)本次抽取红包活动只针对意向购房客户(由置业顾问确定);

(2)每位客户只能抽取红包一次;

(3)红包奖项为价值不等的购房券;

(4)客户所抽购房券只能充抵房款不可兑换现金：

1.网站通栏：xxxx敏谢师恩，绝版多层八月火爆推出幸运转盘、千元购房券、老带新、教师节优惠，一度升温;景观高层特惠一口价房源激情一夏!

2.短信群发、报纸、展架、网站软文：

3.公交站牌

房地产教师节活动主题篇二

9月1日至9月10日(后边紧接着中秋、国庆活动)

教师，以及持教师证客户;

主推26#楼，大幅优惠，强力促销

1、看房送礼：

凡持教师证到售楼部看房者，每天前十位送小礼品。价值在5—10元之间。总数控制在50个左右。

2、26#楼大幅优惠：

整体推出xxx为“园丁楼”，凡持教师证购买26#楼者，一次性优惠8888元，分期、按揭优惠6888元。

3、额外优惠：

凡教师认购本案任何一套房源，根据教师工龄，额外再优惠 工龄年数 × 100元的优惠(工龄需要学校开具证明)。

4、旅游促销：

在活动期间，凡持教师证购房者均送“西峡中原第一漂”旅游，九月十日教师节当天组团成行。放弃者充抵200元房款。

一般说服客户放弃旅游，充抵房款，等于教师再额外优惠200元。

1、派单

8月30日，31日两天一般为学生报道日期，针对学校高强度派单。三万份单页。

单页设计框架：以第二十三教师节尊师重教、回馈社会为切入点，以教师购房四重惊喜优惠为卖点，以针对教师推出整栋“教师公寓”大幅优惠为亮点，以额外优惠和旅游吸引眼球。树立本案社会公众形象，打造人文社区。

2、流动字幕：

从8月30日至9月2日，连续做四天流动字幕。

流动字幕内容：唐城锦苑在教师节来临之际，特推出“教师公寓”，教师购房均可享受最高8888元优惠，另有惊喜额外优惠以及送“中原第一漂”旅游。房源有限，机会不容错过。售房地址：银化路老化肥厂南门，热线：xxx。

3、短信群发：

公司短信平台，针对原积累客户，全部发送一遍。

短信内容：参照流动字幕内容。

xxx楼销售十套左右。

此次教师节活动，有教师借口，暂不涨价。教师节后再涨，然后紧接着是整个“金九银十”的高潮部分，中秋、国庆双节，主推六楼，大张旗鼓的宣传，掀起销售狂潮。

房地产教师节活动主题篇三

由于国家政策变更，房地产业竞争也是愈演愈烈，各项目在广告投入和营销策略上的投入力度和优惠政策越发新颖化，本案中的活动结合当地实际情况制定的一些促销活动方案，在活跃气氛娱乐大众的同时，在销售场面热烈烘托的情况下，特别是在高层认购起推波助澜的作用。

(一)xxx地区所有教师或持教师证所有客户；

(二)大力度主推三期高层，大幅优惠强力促销因为教师都比较细心，精打细算型；

1.所有持教师证看房客户均赠送价值10-20元小礼物(教师证不得重复使用，活动只限9月10日一天时间有效)。

2.高层大幅度优惠:主推x/x/x三栋高层一次性优惠8888元(包括装修)按揭优惠6888元(包括装修)。

3.根据面积大小赠送:计算公式:例 $48\text{m}^2=5000\text{元装修}+1888\text{元优惠}$ $82\text{m}^2=9000\text{元装修}+1888\text{元优惠}$ 所有按揭装修不变+888元优惠。

(三)所有教师可以组织团购，3套或3套为一小团没平方米优惠30元，10人团优惠60元每平方米，20人团优惠100元每平方米。

(四)根据教师级别给予优惠三级、二级、一级、高级(高级职称、副教授级)、特级(一种荣誉)。

三级教师优惠1000元二级教师优惠2000元一级教师优惠3000元高级教师优惠4000元特级教师优惠5000元活动期间:所有曾在本项目购买过房屋的教师开展老带新活动所有老带新客户凭借协议身份证结婚证现场返现500元奖励，在9月10日当天认购的教师，可以享受当地知名金店价值2000元会员卡一张，凭借持卡，可在指定金店选定相等价格的商品。，所有当日购房客户均送价值3000元家电，此外一次性购房客户还可以享受1888元现场购房优惠，按揭客户享受888元优惠。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发