

房地产节日活动策划方案四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/187279.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

房地产节日活动策划方案篇一

随着圣诞节的关注度在国人眼中的分量越来越重，结合圣诞节举办的各种活动，成为重要的活动营销及商家促销的重要节点。

以寻宝活动的开展，加强项目业主对楼盘的心理认同以及xx网友的能动性，做到项目和xx网品牌的宣传。xx网需作全方位得活动报道，打造网络口碑及优质社会舆论。

活动形式：参与活动人员在限定的时间内通过寻找事先隐藏于活动场地内的特殊标符，如：圣诞快乐四个字。集齐为一等奖，任意三个字为二等奖，任意两个字为三等奖，一个字为纪念奖，凭找到的字符领取奖品。另设参与奖若干。

活动对象：xx网友、楼盘购房房业主或意向购房者

活动时间：12月25日下午14：00—16：30

奖项设置：

一等奖2名：价值300元物品；

二等奖3名：价值100元物品；

三等奖5名：价值50元物品，

纪念奖40名（暂定），价值xx物品。

凡是参与奖若干，赠送小礼品纪念。

暂定参加人数80人

费用预算

一二三等奖：1150元

纪念奖：800元

小礼品奖：50元+小礼品费用

总金额：2016元+小礼品费用

售楼部报名，时间：12月25日；

xx网报名，时间：12月25日。报名形式：电话报名、现场报名、网络报名（需要xx网网友论坛跟帖）

14：00之前项目工作人员需要布置好现场，划好搜索区域，将特殊字符严密隐藏于划定的区域内，注意：某一特定字符只可有两张，因一等奖为2名。另外，所有参与隐藏字符的工作人员严禁和活动参与者接触，以保证活动公正公平。

14：00 到场参与人员核对身份信息并标注号码贴上肩贴；工作人员对项目简介及宣读活动规则；参与人员依照肩贴顺序分为10人一组，每组给予3分钟的时间，依照在限定的时间内找到的字符现场发放对应的字符。

14：30 开始第一轮圣诞节礼物大搜索。

14：50 第一轮奖品发送，随机采访网友、业主之后，第二轮圣诞节礼物大搜索开始。

15：10 第三轮开始

15：30 中场休息，可以安排做些小游戏

15：50 第四轮开始

16：10 第五轮开始

16：30 最后一轮，发放奖品，并由获得大奖的选手发表获奖宣言，宣布活动圆满结束。

房地产节日活动策划方案篇二

时间飞逝，转瞬间，一年一度的圣诞节又即将来临，为了增进员工之间的感情，展现xx地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的祝福。

放飞梦想 传递祝福

地产集团全体员工（项目留守人员除外）

2018年12月25日（周三）下午15：00—18：00

xx咖啡厅及前广场（利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用；与此同时向现场客户传递xx地产的企业精神，烘托现场销售氛围）

1、圣诞树：

拟借用时尚岛销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。

2、喝咖啡吃糕点：

将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。

3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。

4、其它节日氛围的物料筹备：

每位员工各发一顶圣诞帽，最好有xxlogo；现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的节日气氛；现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

1、幸福祈祷：

给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：

听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌（抢答）、拍七令（报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目）

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

3、年会节目试演：

将地产的年会节目提前在本次活动试演，让表演的员工提前适应舞台气氛，并让观众提出改进意见

4、真情互赠：

将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：

现场宣布xx地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写在上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

房地产节日活动策划方案篇三

这是xx楼盘圣诞（元旦）即将来临之际直面已入住业主和有意向优质客户的倾情回馈活动，借助节日带来的喜庆，巩固已购买或已入住业主的信心，从而形成以老带新的良好风气。良好的口碑宣传，是彰显公司实力、昭示项目优势的机会、也是打造项目品牌，扩大品牌传播的重要手段。

携手走过今朝，共同期待明天——某某楼盘真情回馈

我们的目的在于通过本次活动，回馈已经入住的业主，巩固已认购客户、促成正式签约，同时制造新话题、坚定观望客户的购买信心，形成口碑传播，让老业主有带动新客户的激情，并为产品高价位寻找更多支撑点，增强产品竞争力，从而达到“最好价格、最快速度”的销售目标。

1、参加人员：

某某楼盘的业主和广大有意向某某楼盘的市民，及xx网的活动工作人员和楼盘负责人、特邀嘉宾（可以是媒体、金融界、专门负责房地产的政府部门）等

2、邀请方式：

由楼盘工作人员发出邀请函，同时销售部电话通知，一些特邀嘉宾由开发商发邀请函，销售部电话跟进，广大市民自发参与此次的活动。

20xx年12月25日晚上七点至九点

楼盘售楼处

（主要是对活动当天的一些安排布置、前期准备准备阶段）

1、由xx网发布活动通知，告知广大市民活动的时间、地点，为了吸引市民前往，要把此次活动的亮点突出出来，如奖品设置、楼盘对广大市民的一些优惠信息、以及本次活动的主题，楼盘与广大市民共同回顾60、70、80、90年代那些经典的回忆，表明楼盘将于广大市民携手期待明天的信心。

2、在发布活动通知后，xx网负责收集属于60、70、80、90年代的一些物件，面向全市人民发布公告，对于勇于向网站提供物件的市民由楼盘提供奖品，并在活动当天展出这些提供者的姓名，保管好物件。除了收集物件，xx网还要负责收集那几个年代的一些图片，在活动当天展出。

3、楼盘销售处内外的布置：

整个活动地点的布置要以金色、红色为主，辅以绿色、白色，凸显圣诞气氛；楼盘要布置两到三间迎合圣诞（元旦）气息的样板房，活动当天对参与活动的嘉宾、市民开放；

活动场地的布置：

- 1) 楼盘销售处门口各摆放一个圣诞树，圣诞树上要挂上彩灯，点缀一些小饰品；楼盘四周也挂上一圈彩灯；
- 2) 楼盘销售处门口搭建一个小型的舞台，舞台与售楼处大门要有一定的距离，舞台布置也要迎合圣诞的气氛；
- 3) 舞台两侧摆放一个幕布、屏幕，要倾斜一些，能让到场的嘉宾、市民看到；
- 4) 舞台前要摆放桌椅，供嘉宾就坐；
- 5) 楼盘售楼处内辅以圣诞装饰，要让售楼处内显得比较喜庆，有圣诞气氛，玻璃上也要喷漆，可以是雪花或者写上“merry christmas”的字样；
- 6) 围绕整个售楼处内侧摆放收集到的一些60、70、80、90年代的物件以及照片，物件要有一个展示台，而照片则张贴在展板上，供大家参观；
- 7) 楼盘售楼处四周摆上烟花，注意安全，远离人群处摆放；

4、活动晚会准备：选定晚会主持人；

5、活动当天烟花、奖品的购买（礼品开发商来定，可送新年挂历等来年吉祥如意、事事顺心的东西，送礼者可为开发商也可为售楼部人员，并带上节日祝福、新年祝福）。

6、xx网工作人员选择一些60、70、80、90年代比较流行的歌曲

前奏：主持人出场宣布晚会开始，语音一落，烟花燃起，积聚人气，营造气氛，主持人说一些铺垫性的话，接着主持人欢迎开发商上台为晚会致辞：

1、开发商感谢广大业主及优质客户和广大市民多年的支持和厚爱。（这一部分是开发商证明自己证明自己的良好时机，重点讲述一下来年的计划和项目的规划特征，让业主对开发商有信心，并提出以老带新的奖励方法、活动当天楼盘销售的一些优惠信息等）

（时间控制在：10——15分钟）

接着主持人欢迎业主代表上台讲话或到场市民问问题：

2、各请几位业主代表及优质客户代表讲述或回答主持人关于在xx楼盘多年的感受（入住业主讲述入住后的感觉和物业服务及其他方面好的感受，有意向的优质客户主要讲述自己的购买计划，这由主持人调侃不经意间的开玩笑中讲出）

（时间控制在：10——15分钟）

3、开发商和代表们一起切圣诞节蛋糕，共祝xx楼盘的所有入住业主和有意向的优质客户圣诞快乐。

（时间控制在：5——10分钟）

4、活动表演，全场互动

晚会工作人员播放60、70、80、90年代的歌曲，舞台屏幕上显示歌曲的歌词，歌词中间去掉一两句，由在场的嘉宾、市民回答，答对有奖；

主持人提问一些与楼盘有关的信息，让业主和在场的嘉宾、市民回答，有奖问答，凡是答对的均可获得礼品一份。

活动全程，到场的市民通过发送信息的方式对楼盘提出一些祝福、意见等等，信息及时发布在舞台一侧的屏幕上，每逢10、20、30、40、50楼的短信用户均可获得奖品一份，奖品设置不一，对业主提出的意见问题开发商及时给出回复，此项活动由xx网的工作人员负责；

在活动的过程中主持人要穿插xx楼盘的各方面优势的介绍、优惠信息等，活跃气氛，鼓励到场的市民踊跃参加；

（时间控制在：60——90分钟）

5、活动快结束时，由楼盘负责人带领嘉宾进入售楼处先参观收集到的60、70、80、90年代的物件和照片，参观楼盘的模型并加以介绍，再带到早先布置好的样板房处参观，都参观完毕之后给每一位嘉宾份上一份礼品，送嘉宾离开。

6、主持人串台祝福开发商和业主，宣布今天的互动过程到此结束，进入下一个环节；

7、市民由舞台两侧进入售楼处，参观60、70、80、90年代的物件、照片，和售楼处的销售人员谈谈对楼盘的看法，有购买倾向的销售人员要重点接待，可以带他们到样板房参观。

8、活动全程由xx网拍摄。

xx网负责报道此次活动，把拍摄的视频剪辑播放出来，加上活动当天拍摄的照片等等。

房地产节日活动策划方案篇四

本次房地产开盘活动初定时间为20xx年12月19日，星期六。从20xx年度至今年x月份在xx酒店项目的推广，再加上x月下旬开始的媒体推广到现在，xx在市场上已经具有一定的知名度，通过媒体推广和销售接待，客户群对项目的了解已经趋于成熟，同时根据从x月6日到现在的销售情况统计说明，项目的已放号客户群中准客户所占比例较大，预计到开盘前夕，项目放号量将会持续增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕销售为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将xx的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

20xx年12月25日（星期六）

xx项目销售中心现场

强调氛围 突出品位 提升档次 有条不紊 圆满成功

1) 通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。

2) 通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。

3)

通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于选房、购房流程的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有层次，整个项目现场有条不紊。

4) 通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

1) 现场布置

a 在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板（双面），舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾发言及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及主持、发言用途。

b 售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c 舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

2) 外围道路布置

a 塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b 项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c 在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

3) 售楼部分区布置及其他布置

a 售楼部内部分为4个区域

a、选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b、签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c、展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d、休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a、活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b、休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4) 新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

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