

# 楼盘讲盘稿 楼盘开盘致辞(汇总8篇)

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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 楼盘讲盘稿篇一

各位领导各位朋友：大家晚上好！

欢迎你们的到来！

今天是个特别值得纪念的日子——20\_\_年4月8日我要隆重的告诉大家：今天是金科明珠二期工程开盘庆典！

一年前，金科明珠一期工程开盘正式开盘，一年来，张家界金科置业有限责任公司一直得到大家，特别是广大业主们的大力支持，一年后的今天，大家在此相聚，共同见证金科明珠二期工程开盘的欢乐时光。

首先请允许我介绍今天到场的各位领导和嘉宾，他们是：

桑植县建设局范武斌局长

桑植县安监局向贤楚站长

桑植县工商银行罗德望行长

桑植县信用合作联社龙芳副主任

桑植县房管局李文波局长

张家界宏生装饰有限公司郑英杰总经理

桑植县澧源建筑安装工程有限公司陈克文董事长

桑植县公安消防大队张建华教导员

张家界建设监理有限公司张文虎副总经理

张家界耀宇置业有限公司周平董事长

金科置业有限公司金真明董事长

欢迎大家的到来!

有请桑植县委\_部及工商联领导彭长明副部长致辞!

第二项，有请桑植县建设局范武斌局长讲话!

第三项，有请桑植县工商银行罗德望行长

第四项：有请张家界宏生装饰有限公司郑英杰总经理

第五项：有请金科置业有限公司金真明董事长

在金科明珠房子升值的潜力是巨大的，随着咱们新城扩建，酉水两岸综合开发改造，加上依山傍水，交通便利的县核心地段，靠近商业中心，何况现在住宅用地日渐紧缺，就等着在家升值吧。而有你们的支持，大家的努力，我们有理由相信，金科置业建设会更好，金科明珠的明天会更好，我们的生活也会更幸福!

有请桑植县房管局李文波局长宣布金科明珠二期工程开盘!

主持人邀请嘉宾开启(点亮)开盘水晶球;

文艺节目及现场抽奖开始，穿插金科明珠楼盘宣传。

第一期工程开盘的极大成功，还有许多客户的慕名而来，充分说明了金科明珠是受大家欢迎的，是成功的。我们祝贺那些做了明智选择的业主们！也希望没有抢购到一期工程住房的朋友们抓住机遇，快来抢购！同时，再次感谢各位领导和嘉宾的支持，请回坐，接下来请您欣赏文艺节目表演！希望我们的接下来精彩的文艺节目表演能给您今天的生活增添更多的快乐！

## 楼盘讲盘稿篇二

对外传达xx房产开盘典礼的信息、显示企业实力。扩大xx房产的社会知名度和美誉度，体现xx房产的五大优势：公司的雄厚实力□“xx第一拍”的资历、优越的地理位置、良好的升值空间和一流的户型设计，展示美好发展前景，促进楼盘销售。同时进行企业社会公关，树立xx房产积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户的关系。

20xx年11月28日（暂预定）

xx房产有限公司

贵公司确定

xx电视台□xx广告公司

### （一） 前期准备

#### 1、 到场嘉宾

市政府有关主管领导、业界知名人士、公司的关系客户、各媒体记者

#### 2、 购买或制作一批有意义的礼品。

做好活动现场的礼品、礼品袋（可由我公司提前提供样品，由贵公司定稿后我公司统一制作）。

一是可以表达对领导的尊敬和谢意；二是可以起到宣传作用和品牌效应。

3、 剪彩仪式所需的红花、剪刀、托盘和鲜花

4、 请柬的准备

提前印好请柬，非市内来宾请柬要在典礼前10天寄出，本市提前5天发出，并确认来否回执。（请贵公司确认、确定。）

5、 其他准备工作

## **楼盘讲盘稿篇三**

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。

4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。

5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

## 8. 控制：讲述计划将如何监控。

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

#### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

## 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

## 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

### 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

### 2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

各个目标应保持内在的一致性。

如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

应在此列出主要的市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价 格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服 务：提供全面的物业管理。

广 告：针对市场定位策略的定目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调

整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

## 楼盘讲盘稿篇四

对外传达xx房产开盘典礼的信息、显示企业实力。扩大xx房产的社会知名度和美誉度，体现xx房产的五大优势：公司的雄厚实力□“xx第一拍”的资历、优越的地理位置、良好的升值空间和一流的户型设计，展示美好发展前景，促进楼盘销售。同时进行企业社会公关，树立xx房产积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户的关系。

20xx年11月28日（暂预定）

xx房产有限公司

贵公司确定

xx电视台□xx广告公司

## （一）前期准备

### 1、到场嘉宾

市政府有关主管领导、业界知名人士、公司的关系客户、各媒体记者

### 2、购买或制作一批有意义的礼品。

做好活动现场的礼品、礼品袋（可由我公司提前提供样品，由贵公司定稿后我公司统一制作）。

一是可以表达对领导的尊敬和谢意；二是可以起到宣传作用和品牌效应。

### 3、剪彩仪式所需的红花、剪刀、托盘和鲜花

### 4、请柬的准备

提前印好请柬，非市内来宾请柬要在典礼前10天寄出，本市提前5天发出，并确认来否回执。（请贵公司确认、确定。）

### 5、其他准备工作

## 楼盘讲盘稿篇五

历德雅舍——国际典范，超然生活

汇景新城——新亚洲之美

珠江帝景——每天的水岸心情

保利百合——爱家的男人住百合

白云高尔夫（荷塘月色）——自然生活哲学 时代玫瑰园——

新解构生活

旭景家园——70年代家园

波尔多庄园——生活就在不远处

东方新世界——凝聚梦想的传奇

嘉富人家 水荫路上幽静人家

## 楼盘讲盘稿篇六

选择贷款准入银行的标准：

四、他项权证出来后，必须当天放款；

五、若客户提出自己有该行的银行卡或存折，客户经理不能再要求客户重新开卡或开折。

六、在客户签完合同后，我方相关人员与客户经理联系，在告之客户身份证号的情况下，能够在两小时内出具客户的信用报告。

尊敬的客户：

步骤一

您在置业顾问的协助下选定房号，签署《认购协议书》（一式三联），交纳足额定金。领取《认购协议书》客户联及定金收据。

贷款客户领取《按揭须知》及收入证明。

步骤二

## 《商品房买卖合同》及补充协议

### 步骤三

预签贷款合同：为了节约大家的办理时间，集中签约期内贷款银行将提供现场办公的服务。办理贷款的客户可携贷款资料到工行或农行预签贷款合同。

贷款资料见附件

温馨提示：为顺利办理贷款，请您提前到银行查看自己贷款信用，确认自己是否能办理贷款，以便及时调整自己的付款方式。

### 步骤四

贷款客户办理置业担保中心担保手续：

备完案，客户资料到置业担保中心办理审批手续。

### 步骤六

办理抵押：

置业担保审批后到银行办理其他相关手续。

注意事项：

- 1、请《认购协议书》中列明的全体买受人到场，亲自签署《商品房买卖合同》及相关协议并交纳房款。
- 2、如不是买受人本人付款，需出具《公证委托书》后方可开具票据。
- 3、若您选择汇款或银行方式支付房款，请在汇款单中写明xx

□实际汇款人或单位)为xx□买受人)支付购买\*\*\*\*x号楼x单元x层x号房屋购房款,并将汇款单传真至我方,以确保款项及时收到,我们将在收到款项后为您开具相关收据或发票。

5、我们收取现金的时间为8:30—15:30,15:30以后您只能以刷卡方式支付款项,敬请谅解。

## 楼盘讲盘稿篇七

1、针对目前销售的进展情况,了解到股东优惠卡未完全发放到位,为了进一步充分挖掘集团内部客户资源。

2、以项目本身的特色加大宣传,扩大品牌知名度和影响力,吸引更多的市场目光。

3、快速积累新客户,为项目的开盘作前期酝酿,加快口碑传播,争取更多关注,促进销售。

单位定点宣传:9月20日—10月20日

团购促销时间:9月28日—10月28日

1、增加楼盘的知名度。

2、制造营销气氛,最大化的去化二期剩余房源。

3、增加三期a1号楼的认筹数量,树立三期项目形象,为开盘奠定好基础。

主题一:“国庆豪情盛典,舞动黄金海岸”

主题二:“欢度国庆之喜,领略黄金真情”

主题三：“活力黄金周，超值优惠7天乐”

一等奖：电饭煲两名(每天提供两台)

二等奖：台历三名三等奖：购物袋若干

瑞城国际清凉派对购房可享多重优惠

金秋十月，与其周末窝居家中，不如来瑞城国际社区参加水果们的清凉派对！

甜美的橙子、直率的西瓜、神秘的小提子、温柔的火龙果……缤纷水果，齐集瑞城国际。

9月31日下午14：30分-17：00，瑞城国际社区水果节缤纷开幕，呼朋唤友，一起来共享美味大典。

- 1、家装礼包：家具家电装修
- 2、婚礼礼包：婚纱照婚礼宴请旅游婚礼
- 3、健康礼包：各类运动健身卡高尔夫练习卡
- 4、教育礼包：儿童教育培训成人教育培训

同时推出还有亲友团购优惠政策, 2组优惠1%, 3组优惠2%, 4组

## 楼盘讲盘稿篇八

1. 霜降是晚秋的告诫，树木落叶花会凋零。牛羊肥壮草枯水清，大雁南飞仓鼠归巢。天寒地冷水汽凝霜，提示人们加衣穿棉。养生补体正此时，愿你霜降幸福丽！

2. 冷风吹，吹不散炽热的情怀；寒气袭，袭不走情谊的芬芳；气温降，降不下友情的体温；霜降到，道不完心中的牵挂。朋

友，愿你安好，幸福如意！

3. 寒风阵阵身觉冷，心中热情似火焚。霜降之日温度低，思念又添几分分。小小短信送温情，情深意重沁人心。愿你霜降人健康，生活如意快乐临！

4. 温暖的情谊浸润着思念，温馨的牵挂吐露着真诚，温柔的情怀裹挟着惦念，温心的问候掺杂着祝福，霜降，愿温情的文字带给你幸福无限，霜降快乐！

5. 天降银花霜降到，银光闪烁把喜报。深秋牛羊肥又壮，落叶溪水乐陶陶。天地寒冷穿棉衣，大炖山鸡羊肉炒。抱着火炉吃夜宵，养生保健幸福笑。愿你霜降快乐伴！

6. 我的祝福化成霜，悄悄落到你身旁，提醒气温在下降，早晚加衣保健康。我的思念凝成霜，落地洁白纸一张，等你写上喜和忧，快乐生活共。霜降愉快，好运常在。

7. 霜降了，寒气四溢了，我心牵挂了；北风吹起了，思念加重了；霜花闪现了，惦念加深了；天气变冷了，问候暖怀了：愿你一切安好，福寿安康！

8. 风寒了，思念却暖着，深入骨髓；雨凉了，牵挂却暖着，沁入心田；花凋了，情谊却芬芳，潜入心房；霜降到，祝福到，愿你幸福无限，健康相随！

9. 人到深秋思念重，丝丝牵挂在心房。霜降之日更神往，只愿快快到身旁。短信无声情谊绵，问候声声心头暖。愿你霜降人健康，及时添衣莫受凉。霜降到了，祝你快乐健康！

10. 霜是天空的使者，降下无边的好运；霜是相思的泪珠，降下爱情的甜蜜；霜是温馨的化身，降下无限的幸福；霜是美丽的文字，降下温暖的祝福，谱写爱情的新乐章，霜降快乐，热恋中的人！

11. 霜降温度降，保暖保健康；霜降福气降，快乐心欢畅；霜降财运降，发财不奔忙；霜降美丽降，苗条长不胖；霜降如意降，顺利开心爽；霜降祝福降，短信到身旁！

12. 霜降来到屈指算，一年能见几回面，银轮耀辉五更念，几时梦到你容颜，吾将清风化玉露，晨光拨动心中弦。你是我生命中的一处重笔，浓墨重彩印于我心间！霜降来临，注意防寒保暖，健康永驻你身边，祝快乐平安！

13. 戴上幸福的手套，抓住诸多的好运。穿上平安的外套，接住众多的吉祥。披上温暖的围巾，揽住繁多的如意。祝你万事顺利，霜降节气快乐。

14. 霜降来临，天降祥瑞，降的是谷粮满仓，降的是“寒“情脉脉，霜降时分，愿您保重身体，同时播种来年的希望，收获甜蜜幸福！

15. 霜降霜降，气温直线下降。天气转冷，寒气指数上扬。朋友关怀，思念时时不忘。季节更迭，冷暖要放心上。心情美丽，永远快乐健康！

16. 寒霜轻轻降，冬阳徐徐近；绿叶微微黄，天气渐渐凉；出门加衣裳，感冒要预防；生活节奏快，锻炼不能忘；饮食要调节，心情要舒畅；霜降到，祝你幸福又安康！

17. 一阵冷风袭过，丝丝秀发迎风起舞，衣袂飘飘，独倚窗棂，仰头望深邃浩远的苍穹，低头看灯红酒绿的城市，却蓦然发现，思思念念里全是你。霜降天，短信一条，暖暖地送上一句，天凉了注意身体哦。

18. 暮秋送去迎寒冬，霜降来时寒意浓，防寒保暖须注意，预防感冒少疾病。早晚莫忘添衣裳，睡眠盖被关门窗，晨起锻炼效果好，强壮身体保健康。烦恼覆霜不成长，快乐盛开好运忙，愿君霜降迎吉祥，合家幸福如意长！

19. 霜降霜降，鸿运当头，喜从天降。寿星降，健康长寿身体棒。财神降，财运亨通路路畅。福气降，福星高照运道旺。喜气降，人逢喜事心舒畅。霜降快乐！

20. 人到深秋多思念，霜降来临要祝愿；一片真情挂心间，默默惦念心最甜；平常问候最温暖，无声短信御霜寒；我的祝福很简单，天凉注意多保暖！

21. 兰花香，菊花香，霜降时节树叶黄。一阵秋雨一阵凉，一脉秋水一寸芳。朋友，霜降到了，天气渐凉，及时添衣，愿你身体健康哦！

22. 又是一年霜降日，更是一季转冷时。天气凉，加衣裳；叶儿黄，不悲伤。我寄问候于霜降，祝您幸福与安康。

23. 生活平平淡淡，日子简简单单，惦记时时刻刻，祝福长长久久，添衣厚厚薄薄，霜降将至，温馨问候一声。愿身体健康，愿望成真！

24. 时间飞逝的时候，节转换的时候，昼夜交替的时候，风雨交集的时候，霜降来临的时候，祝福送出的时候，就是快乐到达的时候，霜降了，祝平安幸福！

25. 霜降日提醒：天气渐冷，准备好放寒衣物，昼夜温差变大，注意夜间保暖睡眠，冷气袭击，注意强身，防止感冒等风寒疾病，按时休息，保证精神，提高抵抗寒冷能力。