

最新楼盘促销活动方案案例分析(汇总5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

楼盘促销活动方案案例分析篇一

随着五一小长假的到来，海南作为旅游地产，将会迎来很多的游客和返乡的本地人，中国的房地产市场，很多人都会选择在五一小长假这个时机去为家人购房，而各开发商也纷纷借节献礼，促销活动接连发力。在目前市场白热化，供过于求，客户消费理性及观望的心态，为了能继续结合暖春购房活动的价格差异化营销模式，针对市场客户需求，作促销提案如下：本次促销拟将“单刀直入式”的促销手法。该手法虽然几乎所有的楼盘都有在使用，但是迎合了节日的氛围及项目所处位置和周边配套等的优势，突显“格差异化”的优惠政策，实时回馈客户，对于楼盘的销售的知名度和销售都起到“风声水起”的作用。

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4#号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推在本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的海南房产6、7、8月份的销售淡季一个缓冲及海南金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

促销对象主要是针对最后一批在海南过冬，即将返程的候鸟群客户，那大城市刚需居民及周边农场、乡镇想改变生活质量搬迁市区等的本地置业人群。

1、商业广场、样板间的正式开放，儋城壹品全新面貌迎接业主的到来

2、3、4#楼正式开盘，经典生活诚挚奉上，5月1日至5月7日每天5套特价房，限时抢购。

1、黄金周献礼，回馈客户；

4、每天特价房源，限时限套抢购；

5、现场促销氛围营造

广场放置遮阳伞及休闲桌椅，免费开放wifi[]免费提供饮料、咖啡、爆米花，增加人气，放置音响，播放音乐结合广场喷泉，形成一个典雅的休闲区。案场入口设置拱门，广告语“”

6、促销活动时间及地点；

促销活动时间；一口价房源时间为五一黄金周7天。折扣加送装修大礼包活动截止与x年8月30日。

促销活动地点：市区为主，周边农场及乡镇为辅；

楼盘促销活动方案案例分析篇二

活动目的及意义：

在情人节，手持一朵玫瑰，送上一份巧克力，是对爱的一种表达方式，更是对浪漫与美好事物的追求。有一种情谊比玫瑰更动人，那就是爱的延续和传播。值此七夕情人节之际，秦新·巴塞罗那特拟举办“情定巴塞罗那，圈定幸福70年”大型特惠活动，为港城情人送上一份诚挚祝福，成就一个温馨的家。

活动主题：

情定巴塞罗那驻守幸福70年

活动时间：

xx年x月x日——xx年x月x日

活动内容：七夕享钜惠，爱，就勇敢说出来

1、“情定巴塞罗那，驻守幸福70年”活动，选定各类户型房共4套，作为“情定巴塞罗那，驻守幸福70年”活动优惠户型。

促销房源表：

优惠内容：

1、活动优惠针对购置婚房情侣或改善住房夫妻，巴塞罗那给予该户型以“爱巢启动计划”为噱头的优惠。

2、凡对该活动持参与意向的情侣、夫妻可填写“爱巢启动计划”报名表，通过与客户沟通，了解客户实际情况后统一进行审核，最终确定4对夫妻、情侣获得“爱巢启动计划”名额，享有优惠。

3、凡获得“爱巢启动计划”名额客户获赠由巴塞罗那赠送的“情定巴塞罗那”情侣、夫妻证书一份。

4、凡在情人节活动期间在本楼盘购置100m²以上住宅情侣、夫妻送价值5000元定情钻戒一对。（可抵房款）

注：该活动资金来源于常规活动：购3房减5000元

5、凡在情人节活动期间在本楼盘购置100m²以下住宅情侣、夫妻送价值3000元国内浪漫豪华双人游一份。（可抵房款）

注：该活动资金来源于常规活动：购2房减3000元

6、凡在8月13日—8月18来访情侣、夫妻赠送定情精品玫瑰一支

7、凡在七夕情人节活动期间，老业主及落小定及以上新客户，均可参与“巴塞罗那之恋”活动。

活动内容：新老客户持情侣、夫妻恩爱照一张(可自带，亦可现场拍摄)张贴于以“巴塞罗那之恋”为名的宣传板上，由来访客户进行评判(每名来访客户只可评判一次，选出最喜欢的情侣、夫妻投1票)活动期后进行票数统计，最后票数最高的三名客户得到由巴塞罗那送出的价值500元爱情玫瑰水晶球一个具体实施流程：

8、材料准备：照相机1台

彩绘1副

“情定巴塞罗那”大型喷绘1张

装饰品若干(气球、彩纸彩带等)

9、活动日程安排

x月xx—x月xx

活动物料准备；(开发商)

广告宣传物料准备；(开发商)

x月xx—x月xx

广告宣传信息发布；(开发商)

销售人员预约客户，预估活动参加人数;(xx汉隆)

x月xx—x月xx

活动物料就位;

活动准备;(xx汉隆)

x月xx—x月xx

活动执行及解决现场突发事件;(xx汉隆)

执行结束后，整理活动工作中的问题并统计□(xx汉隆)

活动宣传

短信：在日常短信中加入活动信息，提供宣传。短信内容如：

“情定【巴塞罗那】，驻守幸福70年”大型七夕情人节优惠活动开放中，7.万元”爱巢计划”、精美情侣钻戒、豪华浪漫双人游等更多礼品等您来拿！

10、拱桥：活动期间，树立拱桥在项目部门前，参考内容如下：

喜迎七夕情定巴塞罗那“爱巢计划”进行中!最高7.7万元爱巢基金与您共定幸福

11、现场布置：运用气球，彩纸等布置活动现场，营造七夕情人节浪漫氛围。

楼盘促销活动方案案例分析篇三

本次房地产开盘活动初定时间为20xx年5月1日。从20xx年度

至今年五月份在“亿万酒店”项目的推广，再加上4月下旬开始的媒体推广到现在，“太极景润花园”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4月6日到现在的的项目销售情况统计说明，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“太极景润花园”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5月1日

太极景润花园项目销售中心现场

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。

楼盘促销活动方案案例分析篇四

(1) 维系现场热度，提高项目知名度，积累新客户；

(2) 邀约老客户到场，维护感情，同时借助其资源，增加客带量；

(3) 活动现场释放当天92折优惠，逼定成交。

欢聚信xx□共度欢乐周末

20xx年x月x日上午9：30—11：30

x月x日齐聚xx广场，尽情欢度美好周末，除精美礼品外，更有购房惊喜优惠等你拿！

1、客户线□xx□

2、现场线（活动公司）

2.1、接待中心拱门、横幅、地毯布置；

1. 现场安排真人版愤怒的小鸟活动，客户可通过砸倒毛绒玩具的数量换取礼品；

2. 现场安排彩陶diy活动，客户可自行制作彩陶，制作完成后，客户可自行带走；

以获得信特地产提供的纪念品；

4. 每组客户每样游戏均只可参与一次；

5. 现场释放优惠政策，本次活动三天内购房可享受92折优惠；

6. 活动当天，现场安排2名保安维持秩序

纸抽、颈枕、毛绒玩具（20个）

楼盘促销活动方案案例分析篇五

年月日上午。

xxxxxx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxx的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“xxxxxx开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在xxxxxx售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1) 彩旗(彩条)

2) 在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1)军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2)腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3)舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着xxxxxx美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于20xx年9月30日上午8：00开始发送“排号出入

卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份证明的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民(每人限购、取卡一张)

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

4、筹备工作：

1) 拟定与会人员。于月日向与会领导发出请柬。

2) 提前准备好请柬，并确认来否回执。

3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。

4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。

5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的`礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

11: 00客户签约，开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xxxxxx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxx开盘的信息。

4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3.电台广告宣传xxxx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5.礼仪公司各项费用xxxx元

(含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金)

6.气球(开盘现场及市区主干道)xxxx元

7.鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxx元