

# 售楼处套圈活动方案宣传 房地产活动方案 (大全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。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 售楼处套圈活动方案宣传篇一

通过公关活动，在11月2日正式开售当天，达到吸引众多人流、营造广泛口头流传、区域围内人群高度关注性的.效果。

2、场地：旧售楼处门口围不够大、且有一定角度斜坡，因此开盘活动场地设定在旧售楼部门口的话，交通题较难处理，也不利于人流秩序，建议深入（花园）里面一些。

上午0900以前，现场物品设置，参与人员到位，激昂音乐起

0900—0920调整，修正，沟通准确到位

0920—0940预备到位，激昂音乐止，轻音乐起。

0940—1000舞狮表演

1000—1007主持人致开场白（空投传单的充气飞机准备起飞）

1007—1018主持人宣布贵宾上台，并致词

1018—1020由贵方代表宣布“xx豪园开盘”。同时彩花齐放，舞狮、腰鼓表演，全场鼓掌。

1020—1025主持人宣布植树活动开始，由礼仪小组带贵宾到

植树现场(XX花园内)

1025—1030由礼仪小姐带贵宾到楼盘展示处参观，舞狮跟随表演

1030—1040调整时间

1040—1045主持人点评，宣布艺表演节目及抽奖事项时间

1045—1055歌曲《我想有个家》六人合唱

1055—1105主持人点评：介绍“XX豪园”概况及酬宾活动

## 售楼处套圈活动方案宣传篇二

- 1、促进开盘成交客户合同签订;2、提升开盘售楼部现场人气;
- 3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的声音，及快速去化房源。

20XX年9月份(具体时间待定)

凯悦城售楼中心

1、置业顾问电话邀约时间:20XX年9月份

2、电器的购买

时间:20XX年8月30日

3、抽奖券制作到位时间:20XX年9月初

4、水果糕点现场布置到位时间:开盘前一天

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动内容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：一等奖：笔记本电脑(2名) 二等奖：海尔冰箱(4台)

100元xx90台=9000元

费用预估：33000元

三等奖：海尔洗衣机(6名) 四等奖：微波炉(10名)

五等奖：榨汁机或电饭煲或加湿器(90名)

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级(需带认购和客户身份证)——核对后xx——销售让客户从xx离开。

(置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入挖掘潜在客户群)

1、抽奖券数量：100张

抽奖箱：1个 费用：100元

2、聘请婚庆公司

费用：2500元

3、水果糕点

费用:1000元

4、预计现场布置费用:费用:500元

5、小礼品购置费:毛绒玩具等20xx元

6、不可预计支出费用:费用:900元

7、家电费用

费用:33000元

20xx

费用合计:40000元

策划部年8月22日

### 售楼处套圈活动方案宣传篇三

通过公关活动，在11月2日正式开售当天，达到吸引众多人流、营造广泛口头流传、区域围内人群高度关注性的’效果。

2、场地：旧售楼处门口围不够大、且有一定角度斜坡，因此开盘活动场地设定在旧售楼部门口的话，交通题较难处理，也不利于人流秩序，建议深入（花园）里面一些。

上午0900以前，现场物品设置，参与人员到位，激昂音乐起

0900—0920调整，修正，沟通准确到位

0920—0940预备到位，激昂音乐止，轻音乐起。

0940—1000舞狮表演

1000—1007主持人致开场白（空投传单的充气飞机准备起飞）

1007—1018主持人宣布贵宾上台，并致词

1018—1020由贵方代表宣布“xx豪园开盘”。同时彩花齐放，舞狮、腰鼓表演，全场鼓掌。

1020—1025主持人宣布植树活动开始，由礼仪小组带贵宾到植树现场（xx花园内）

1025—1030由礼仪小姐带贵宾到楼盘展示处参观，舞狮跟随表演

1030—1040调整时间

1040—1045主持人点评，宣布艺表演节目及抽奖事项时间

1045—1055歌曲《我想有个家》六人合唱

1055—1105主持人点评：介绍“xx豪园”概况及酬宾活动

## **售楼处套圈活动方案宣传篇四**

地点：1、海盐新天地广场

2、现场售楼处

活动目的：

聚集开盘人气，重拳出击，在最短的宣传期间内，刺激大众，创造最佳口碑和打响海盐首盘小高层高档住宅小区的品牌。

活动方式：现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

活动安排：

## 一、前期广告宣传

3.30-4.05着重以信息发布为主宣传，主要是摇号参加办法、地点、时间等信息告知。发布途径为报纸、灯箱、跨街横幅。

宣传主题：未来城都市居住典范，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，惊喜大奖等你拿。

## 二、摇号现场布置

1、摇号方式：现场公开，即选即定。具体摇号登记处暂定2处。

(确定小高层购买资格，建议摇号总数比实际户数多30%)

2、地点选定：海盐新天地广场

(a□需要一定活动场地b□场地方有举办活动经验c□有聚集人气的先例)

3、软环境布置：

高空气球4个；大型气拱门1个；30平方左右舞台1个；

楼盘效果展示牌1套；广告宣传易拉宝4个；宣传折页1000份

周遍跨街横幅、灯箱20套

4、员工统一着装

三、活动进程(4月5日)

1、下午14:00正式开始(13:50——14:00礼炮、奖品展示)

2、14:00——14:30

主持人5分钟、领导5分钟、嘉宾2人共10分钟、活动解说8分钟、公证人讲话2分钟。

3、摇号开始(14:30——15:00)同时登记汇总

4、摇号抽奖(15:00——16:00)

奖品分1、2、3等奖和纪念奖(100份)

5、现场答谢演出、小娱乐活动(16:00——17:00)工作人员休息

6、公布摇号和抽奖结果(17:10——17:30)

7、获奖群众领奖(17:30——17:50)

四、摇号办法

1、一期总销售户

## 售楼处套圈活动方案宣传篇五

我司项目处于xx新区，目前xx新区正值一年中的旅游旺季，而且伴随项目驻地区域内“xx水上乐园”六月一日的营业，预

计将会有大批来自外地的游客随团来到项目区域内（目前根据水上乐园相关员工统计，六月一日当天游客将达到2万人次）。

## 二、策划原则与目的

(3) 通过活动和宣传，直接和间接地提高楼盘蓄客量。针对意向客户做进一步的跟踪与宣传，以期达到快速成交的目的。

## 三、活动主题

“放飞童心xx伴您水上乐翻天” + “六一欢乐多到访97折”。

## 四、活动时间

20xx年6月1日-3日（视水上乐园人流量而定）。

## 五、活动执行

利用短信群发设备，在xx水上乐园周边地区进行短信发送，对于外来客户起到最大程度广而告之的作用。

现场周边安排我司的派单人员（6名），向外来客户进行传单派发，在客户扫描单页上微信二维码（一般）之后，即可在现场领指定区域取戏水玩具一份。

派发礼品人员（2名）需要在客户留下联系方式（重要）后才能派发。现场派单人员力邀散客来访，释放出到访享受97折的信息。

活动结束后进行客户资料整理、汇总，安排专人回访。

## 六、礼品采购



为切合实际，使来访客户觉得有需求，本方案中建议礼品以戏水道具为首选，结合节约的原则，建议选取价格适当而又富有创意的水枪作为礼品。

(1) 打气筒式水枪（网上报价2.3元-8.5元）。

(2) 灭火器式水枪（高11cm×底3.6cm□网上报价0.9元-1.0元）。

## 七、活动效果预估

据水上乐园相关员工统计，六月一日当天游客将达到2万人次。为避免其主观夸大所带来的影响，故而按照其所统计值的`25%进行核算，当日游客可达到5000人。考虑到游客年龄构成、导游带队等因素的影响，按照游客量的20%作为我项目的客户群体，抛出具体的执行不到位因素，本案中预估活动效果将会带来微信新增粉丝与登记（可回访）客户1000组以上。