

# 最新售楼处农场活动方案策划 售楼处圣诞节活动方案(优质5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

## 售楼处农场活动方案策划篇一

到现场的客户可感受到本案的节日温馨，在房地产销售中益为感动行销，这一行为可给到现场的客户留下深刻的影像，在客户的潜意思当中行成了对东方城在节日都有如此好的服务，使其对本案后期增强信心，高高的许愿树也能为客户对本案留下深刻的记忆，达到良好的口碑宣传效果，而在开盘临近阶段，客户的口碑宣传对本案有着极为利好的条件，因此此次包装应当大气而且形像鲜明。

20xx年12月20日至20xx年1月2日

20xx年12月19日上午12：00前

### (1)、外场

营销中心东南侧空地放置10米高许愿树一株，许愿树要求颜色鲜艳，树上可挂置由本公司全体员工及客户手写许愿牌。

现场实拍案例许愿牌

营销中心门头悬挂绿藤彩球等物品包装；门前树木上全部采用网状小彩灯缠绕包裹。

### (2)、内场

大堂入门处东侧空位放置2米高圣诞树一株。

大堂内部两面黑色玻璃墙上悬挂雪花图案。

## 售楼处农场活动方案策划篇二

为了激发孩子感受美、表现美、创造美的情感，体验自由表达和亲子创作的快乐，培养孩子“从小讲文明，快乐成长”的意识，传递共建“创建文明城市”的理念，结合我区亲子共读的特色课堂，制定“文明家园快乐成长”活动方案。具体如下：

x月x日（周日），上午9：00

上午8：30

宫红领巾广场

子路班的亲子、协会会员亲子共40对，后勤志愿者20人。

亲子报名方式：请编辑短信“小孩姓名+家长姓名+手机”至手机，号码x□

后勤志愿者报名：请登陆志愿时

活动领队：

电话：

协助领队：

绘画主题：“文明家园快乐成长”

本次活动，以下文具由亲子自备：

- 1、油画棒、水彩笔、水粉
- 2、剪刀、胶棒
- 3、硬卡纸、海绵纸、皱纹纸、及时贴
- 4、一次性纸杯、勺子、盘子、纸碗、泡面桶、瓶盖、瓶子、酸奶盒等
- 3、亲子需以“勤俭节约，变废为宝”为主；
- 4、进入活动场地家长把手机调为静音，不随意走动，以免影响亲子绘画；
- 5、作品要在六十分钟内完成。

温馨提示：

- 1、亲子们要带上足够的饮用水和食物，及时为孩子补充体力；
- 2、本次活动在室外，请做好防晒准备；
- 3、安全第一，如遇暴风雨天气，活动将改期，具体请留意信息；
- 4、所有亲子和志愿者要服从组织安排，不得擅自离队，如有特殊情况可向领队请假。

## 售楼处农场活动方案策划篇三

学校和家长都在探索让小学生喜欢阅读、学会阅读的方式。学校邀请家长走上讲台，以“故事妈妈”的身份与学生一起亲子阅读，通过这种全新的阅读模式让老师、学生和家長共同享受到书的芳香。希望通过这样的活动为孩子们的学习增

加了乐趣，唤起家长对亲子阅读的理解，为今后更多的家园互动创设了良好的`氛围。

20年3月17日——20年3月28日

### (一)宣传发动

1、年级组召开班主任会议，布置活动安排。

2、拟定告家长书，向家长发出邀请。

具体时间为2年3月17日到20年3月28日，共两周，每天进班时间为8点到8点10分左右。

讲故事的形式可以是家长亲自来校进班讲故事;可以通过自录的视频、音频传给老师，课堂播放。

### (二)家长报名

1、家长自主报名，在老师发动，家长报名参加的基础上，再由班主任确定每班30%左右的名单。

2、参加活动的家长在规定时间内，先上交要准备讲的具体的故事内容，班主任审核协调。故事内容不重复，尽量符合低年级的学生，时间控制在5分钟左右。

3、班主任联系家长，安排每天两位家长轮流进课堂讲故事的具体时间。每班将讲故事的名单确定下来，填在相应的表格中(学校统一制定表格)，并附上各位家长的联系电话。结合学校的岗位实践活动，建议班级设立一个岗位，该生可每天打电话提醒下一天的家长。

### (三)家长进班讲故事

1、班主任进班管理，并做好图片和文字记录，完善班级博客。

- 2、每天由故事妈妈评出每班听众，颁发小奖品。
- 3、活动结束后，学生做好评选工作。将故事目录下发，评出欢迎的故事妈妈。
- 4、通过评选，每班选出欢迎的故事妈妈，组成“故事妈妈巡讲团”，走进每个班进行故事巡讲。
- 5、学校颁发奖状。

#### (四) 班级召开亲子阅读交流会

请“孩子欢迎的故事妈妈”和在亲子阅读方面有经验的、做得好的家长给大家介绍自己的做法和收获。

早教0—3岁亲子活动方案室内亲子活动100个

## 售楼处农场活动方案策划篇四

亲子律动操，亲子互动游戏与带动趣味游戏为活动主架构，让现场洋溢家庭的温馨与趣味的欢笑，更带动家庭亲子运动的观念与互动；并建立学校教育与家庭教育结合的基本理念；强调家庭运动是孩子成长的重要元素，秉承着让孩子们在快乐中运动的乐动理念。

主办单位□x幼儿园

协办单位：咨询有限公司

活动时间：待定

活动地点：幼儿园操场

参与人员：全员幼儿及家长

## 亲子趣味大型运动会

### 1、前期经验准备：

(1)各班级提前通知家长活动相关事宜及要求，统计交费人数。

(2)各班级活动前对幼儿进行安全主题课程教育。

(3)各班级活动前对幼儿进行入场方针、队形、口号训练。

### 2、物资准备：

所需物料：横幅、桁架、幕布、音响、话筒、医药箱、摄像机、

详情见活动安排

09：00分

幼儿园

签到、领取衣服

家长交幼儿到教师处等候入场

09：20分

操场

集合、开场白

教师带领幼儿到指定位置候场

09：30分

操场

运动员入场仪式

09：50分

操场

致辞

领导致辞、

10：00分

操场

教师开场舞

亲子律动展示

10：30分

操场

亲子徒手互动游戏

口香糖、比比看、宣誓

11：00分

操场

亲子大作战

报纸、面条棍、

11: 30分

操场

我们去太空

搏击操、滑溜布、彩虹伞(选取)

12: 00分

操场

球飞舞动

乾坤球、及超级沙滩球

1、全体保教人员及家长要高度负责，把孩子的安全放在第一位。

2、教师及家长做好环保工作，不要随意乱扔垃圾。

3、各班要做好家长的接待和配合工作，指导好家长遵守活动的规则，所有活动均自愿参加原则，安全第一，根据自身条件参加游戏！

4、防止幼儿意外伤害，保健老师落实好保健药品的准备工作；

a□为了活动顺利开展，家长必须配合教练员指挥，注意安全；

b□要求穿运动服、运动鞋，各人自备毛巾、或汗巾

c□活动以班级为单位，重在参与(身体突发不适除外)。

d□由于本次活动为亲子运动会活动，除必备物品外，请家长



不要过多的携带其他物品，以免丢失，影响活动效果(丢失自负)

## 售楼处农场活动方案策划篇五

a□宣传内容：项目的户型与配套优势等相关内容；

b□时间□20xx年xx月xx日；

c□宣传形式：图片加文字。

2、场外巨幅、展板宣传；

3、场内播音宣传；（售楼处有）

### 活动流程

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）——核对后领取奖品——销售让客户从后门离开。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。