

# 2023年客服工作总结精辟句子(精选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。通过制定方案，我们可以有条不紊地进行问题的分析和解决，避免盲目行动和无效努力。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。

## 地产活动方案篇一

1、心有灵犀：现场邀请10对父子/父女参加互动，参加的父子/父女分别一个比划一个猜（可由他们自行协商哪个比划哪个猜），每对给5道题，时间限制3分钟，最后10对父子/父女里以最终猜出的时间最短的5对为赢，输的5对将接受惩罚。

2、由现场大屏幕提供词汇。

3、比划者跟猜词者对立而站，猜词者必须背对大屏幕，比划者可用任何方式表演出来，也可提醒猜词者任何有关词汇的语句，但是不能使用谐音，不能使用地方语言直接解说。否则猜的这个词作废（若有猜不出的可选择过，但是每对只有pass二次）。

答对5道题用时较短的一组为胜。

胜利的一方，每对父子/父女可获得雨伞一把；

失败的一方需要接受惩罚，惩罚为挤爆15个气球（5对家庭自由组合，两两背对而站，将吹起来的气球放在他们中间，两人一起配合直到将气球挤爆，一共需要挤爆15个气球），同时每人可获得纸巾1盒。

2、有奖问答：提前准备好10~20个问题，均为项目信息，提

问现场客户，回答正确可获得礼品1份（雨伞）。

## 地产活动方案篇二

1、多层单位的特价房先到先得。

但不再享受任何折扣优惠。

3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台；但不再享受任何金额优惠。

4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。

5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为。

八、活动流程（每天上下午各一场、共两场轮流演出）

1□x□x主持人开场白

2□x□x节目

3□x□x楼盘项目/家电产品介绍

4□x□x节目

5□x□x有奖问答

6□x□x节目

7□x□x发放宣传单及咨询

## 地产活动方案篇三

- 1、负责参与客户的签到工作。
- 2、引导孩子祝福墙上选一张空白卡片写下对父亲的祝福，写完后并挂回到祝福墙上；待活动开始讲祝福墙搬到舞台边上。

活动区：负责人：……销售员。

协助人员：保安、专业糕点人员。

- 1、在活动开始前9：00-9：30，销售员接待客户，引导客户，与客户进行互动沟通。
- 2、保安维持现场秩序。
- 3、专业糕点师傅负责开场指导教学，并全程指导客户制作蛋糕。

舞台：负责人：……主持人（待定）。

协助人员□x人。

- 1、主持人负责全程主持工作，组织客户参与互动游戏。
- 2、协助人员（销售员）协助主持人工作、准备互动礼品、道具；心有灵犀活动为比赛家庭计时。

## 地产活动方案篇四

- 2、此次父亲节diy蛋糕与甜品店合作举办，商家提供所有蛋糕制作物料，包括现场教学指导。

- 3、整个制作过程有专业师傅指导，最后制作出来的蛋糕不做评选、不分等级，作为节日礼物送给所有父亲。
- 4、在签到时设置一道祝福墙（可用售楼处画架制作祝福墙，孩子祝福写完后可将祝福墙搬到舞台边上），上面挂上祝福卡片，让孩子写下对父亲的祝福，在蛋糕制作过程中主持人可一一取下来念，然后找到相应家庭，将卡片送给其父亲，最后装进蛋糕盒一起带回家。
- 5、在正式制作蛋糕diy前做心有灵犀活动。
- 6、在蛋糕制作过程中穿插念祝福、有奖问答游戏环节（参与互动的客户均有礼品相送），增加与客户之间的互动，促进整个活动的氛围。

## 地产活动方案篇五

时间过得很快，转眼间xx房地产开发有限公司已经有10年的历史了，今天将迎来了公司的十周年庆，公司决定在这重要的日子举办活动庆祝周年庆。

在这十年峥嵘岁月中□xx公司一直秉承“开拓进取、放眼未来、追求卓越、造福社群”的企业宗旨和“以人为本、天地合一”的建筑理念，为社会奉献美好的生活空间而不懈努力，同时也为社会造就了以“中国mba英雄”xx总经理为代表的商业精英□xx现代城是目前xx公司的鼎力之作，它的建成将给xx带来革命性的商务理念。因此项目的启动不仅是xx公司，也是xx商界的一大盛事□xx公司沉淀了十年的博大精深的文化底蕴筑就了今天的xx俱乐部，它的成立和启动也标志着公司踏上全新历程的开始。举办这次十周年庆典暨俱乐部启动仪式的活动，一可共庆诸多临门之喜，二可借力发展，开创更为关广阔的天地。

## 地产活动方案篇六

期权(option)是这样一种合约，合约的持有者在规定的时间内有权利，但没有义务(可以但不一定)按照合约规定的价格购买和卖出某项资产。也可以说，期权是一种选择权，指在当前做出较小的投入或付出，进而拥有在未来可以行使但也可以不行使的某种行动的权利。期权按标的资产性质的不同分为金融期权和实物期权。

金融期权(financeoption)的标的资产是本身具有原始价值的金融资产，如股票、债券、货币等。实物期权(realoption)是以各种实物资产(如机器设备、土地、技术、项目等)为标的物的期权。

简单地说，实物期权就是在动态和不确定的商业环境下，商业决策要灵活的适应战略资产投资的决策制定、投资机会估值和项目投资支出，是在运用期权理论的时候，利用金融理论、经济分析、管理科学、决策科学、统计学和经济模型估计实物资产（相对于金融资产）的一种系统方法和整体解决方案。

房地产开发投资项目涉及的实物期权方法，在国外已经应用到了各种各样的房地产项目当中来了，包括房地产开发、再开发、租赁合同的制定、抵押贷款的违约、决策等等方面。

### 二、实物期权法及其评价

传统的投资决策方法是现金流贴现法。现金流贴现法由于考虑了资金的时间价值，全面地分析了项目寿命期内所有可能的现金流入与流出，并且对风险作了一定的分析，但是DCF法结构上存在两个致命的局限性：一是每一个时点上的现金流量如何精确地估计；二是贴现率如何确定，特别是有风险的情况下（一般而言，风险是不可避免的）。现金流的估计和贴现率的确定都带有很大的主观性，前者往往给“可批性”项

目以可趁之机，有些单位为使项目能够通过审批，任意夸大现金流量。后者则使人惧怕风险，以高贴现率去反映高风险，往往低估项目的价值。

因此，只有当现金流和贴现率能够精确地预测时，DCF法才能够精确地反映出项目的价值，而现金流和贴现率的精确预测只能在市场比较稳定，宏观经济比较平稳的情况下才能出现。

传统的投资决策方法存在着许多不足与局限性，尤其是贴现率问题，往往使得企业做出错误的投资决策。对于不确定性很大、周期很长的复杂的投资决策，传统方法更是显得力不从心。如果说项目价值可以用净现金流大小来表示的话，投资项目的价值并不仅仅是项目产生的现金流，还应该包括其带来的战略利益。这一切都集中体现在企业的战略适应性上。经营柔性和战略适应性是在不确定性条件下进行投资决策分析的基本出发点，而这一点在传统投资决策分析方法中没有体现出来。实物期权分析方法正是针对这种“病症”给出的“一剂良药”。

实物期权分析方法在项目投资分析中的两个重要贡献是：

（一）经营柔性和战略适应性来源于投资项目中包含的实物期权，确定这些实物期权的价值才能科学地估价投资项目的价值，而实物期权分析方法解决了长期困扰人们的项目价值估价问题。

（二）有些项目中自然包含实物期权，但是更多地要靠决策者精心设计和构造，然后镶嵌在项目中，这为项目决策者和管理者进行投资项目提供了新的思想和方法。不难看出，实物期权分析方法是一种科学的、合理的、主动的、有效的项目估价和项目决策方法。

研究待决策问题的实物期权性质，也就是把实际投资决策问题转换成标准的实物期权问题。这一步骤需要投资者使用实

物期权思维对项目整体运作的过程进行整体的决策分析，弄清楚可能的决策是什么，存在哪些决策，什么时候进行决策，谁有权利执行这个决策：进而分析包含了哪些实物期权、哪类实物期权。为很好地解决决策中的不确定性问题，需要对这些问题进行书面描述，这将成为解决过程中有用的参考要点。

### 三、实物期权方法在房地产投资决策中的应用

按照实物期权理论的观点，不确定性越大，风险可能会越大，但面对这些不确定因素，好的管理者会面对变化的形势，充分利用管理柔性，通过选择最佳投资时机扩张成功的项目，关停或推迟不好的项目。从而可能获得更好的投资机会和更高的收益。因此在房地产投资项目中应用实物期权方法进行决策，可以很好的解决在房地产项目中的不确定性因素，给项目的最终决策提供可靠的依据。

#### （一）决策者对投资机会的价值的估计

房地产开发投资中包含的实物期权的来源是开发项目所面临的不确定性，体现在不确定情况下决策者的决策灵活性。因此，决策者对投资机会的价值的判断，将直接影响到项目的期权价值。期权价值就是体现在对不同的投资机会的选择上，如果决策者事先并没有全面的意识到项目在不确定情况下各个阶段存在的各种投资机会，那么此项目在各阶段就丢掉了很多投资机会的选择，也就失去了一部分决策灵活性所带来的价值，即失去了一部分项目的期权价值。因此，决策者对投资机会具有很强的判断力是确定项目期权价值的前提。

根据black-scholes期权定价公式，投资者可以定量的测算投资机会的价值。投资者要获得一个房地产项目的投资机会，必须支付土地出让金等先期费用。根据期权价格不应当高于期权价值，房地产开发的先期费用也不应当高于项目的投资机会的价值。因此投资者必须事先测算投资机会的价值。

## （二）决策者对最佳投资时机的确定

房地产投资决策有一个时效性特征，即投资决策是立刻执行到期，还是可延期的，它反映投资决策的紧迫程度。当确定要对一个房产项目投资时，还要确定项目的最佳投资时间。在传统投资决策理论中，当项目的价值等于项目直接投资时，投资者就应当投资；而在实物期权理论中最佳的投资点上项目的价值等于项目直接投资与投资机会成本之和。如果把等待开发和立即开发的项目价值曲线绘在一张坐标图上，在最佳投资点上这两条件曲线是相切的，经济学家已经利用动态规划和微分方程等数学工具对最佳投资点上的项目价值进行了描述，在最佳投资点上，项目的价值大于项目的直接投资，最佳投资点出现的时间也应当比传统投资决策的投资时间要晚，因此在现实当中经常会看到投资者将有价值的土地空置，或者是很长一段时间不开发，这就意味着土地放在将来开发所具有的潜在价值大于现在开发的价值。

## （三）决策者对最优投资规模的确定

房地产项目，特别是大型的房地产项目，在决策时还要确定是分期开发还是一次开发，除了考虑开发商资本实力的因素外，还必须考虑项目分期开发所包含的成长期权。通过对一次开发和分期开发的项目价值分析表明，在大多数情况下，分期开发由于有成长期权的价值存在，因而具有更高价值。如果采用分期开发，就必须确定首期的投资规模，而首期的投资规模往往又会对后期投资有较大的影响。

## （四）投资项目的所有权特征

所有权特征，即该项目中所包含的期权是独占期权还是共享期权。显然，对于独占期权，房地产开发者可以充分行使自己所拥有的灵活性，包括放弃权、延期权、扩张权、收缩权、停启权等，这些权利的价值将体现在期权的时间价值中。但是，如果期权不是独占的，这意味着有竞争对手与本企业共

享执行该实物期权的权利。实物期权的共享直接导致项目价值的共享。因此，对企业而言，项目带来的期权价值必然有一定的损失，项目的价值将有一定程度的降低，这种降低是由于竞争所带来的。

#### （五）投资者对信息的掌握

房地产业具有投资大、周期长的特点。在很长一段时间内，几乎一直没有尝试对租金、房屋造价和利润等主要变化因素提供一种定量的严格估算。传统的做法是依靠专业顾问（如估价师、测量师等）的“经验”。近年来，不断增加的信息数据文件已经建立起来，用于测算租金、造价、投资收益和房价的执行情况。毫无疑问，这种数据服务系统的使用将比单纯地记录过去的事件有效的多，而且，随着这种系统将不断地扩大并变得更精细、更适用和更富权威性。在可以预见的将来，这些已存在的能测算趋势的指数将被设计成能预测将来可能性的变化值。这些崭新的服务系统将会给房地产决策者及他们的顾问提供有价值的资料，从而使他们能对不确定性做出更好的估计，而非仅靠“感觉”和经验。

#### 四、案例分析

本文拟以一个简单的实物期权案例来说明实物期权理论在不确定条件下房地产投资决策中的应用。

假定某房地产公司有一地块开发权，拟定投资总额为1050万元，投资项目的寿命期为5年，前3年每年除去成本可以获得净收益270万元，后两年每年除去成本可以获得净收益250万元，该公司可以延迟2年进行该项目的投资。如果无风险利率为10%，项目风险波动率为30%，那么该房地产公司是否应该进行该项目的投资。

如果按传统的现金流折现法分析该问题，可以求出该项目的净现值npv为-52.6万元。根据传统npv法评价该项目，因为

净现值为负数，则该项目将被拒绝。但实际上，该例子是一个简单的实物期权问题：该公司可以延迟2年进行该项目的投资，即相当于持有一份2年投资的延迟期权，执行价格为1050万元，同时由于该项目尚未建成，相当于资产不需支付红利，因此可以根据black-scholes期权定价模型，求得该延迟投资期权的价值c为225.8万元。

所以，如果该房地产公司考虑延迟投资期权的价值进行决策，则项目总价值为 $(-52.6+225.8=173.2)$ 万元，说明该项目具有较大的投资价值，投资项目在等待2年后的价值是可观的。

基于实物期权的投资决策方法将金融领域的突破性成果用于实物资产投资领域，是对传统的npv法的完善。房地产行业是一个周期性的行业，该投资领域蕴含着大量的灵活性，例如土地的开发时机选择、初始投资规模的确定、是否需要分期开发等等，如果能够在这些过程中依照实物期权的方法，按照投资决策分析步骤对这些灵活性的价值进行定量评估，或者在决策过程中引进实物期权的思维方式，将有助于使房地产投资决策的过程更加的科学和合理。

## 地产活动方案篇七

- 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“\*\*\*\*\*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\*\*\*\*\*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。

## 地产活动方案篇八

- 2、易拉宝一个
- 3、音响一对含无线话筒
- 4、拱门x个（双方各提供一个）红地毯
- 5、咨询台1—2张、椅子6张
- 6、宣传折页、资料袋若干
- 7、礼品伞x0支
- 8、冰箱、空调若干台（经销商提供）
- 9、家电类宣传展板由经销商制作安排
- 10、帐篷4顶（经销商提供）

### 十、广告宣传

- 1、活动短信：5万条
- 2、电视流字1周
- 3、宣传单页（各自制作、发布）
- 4、户外广告牌（长年效应）

### 十一：活动费用

- 1、活动短信：5万条xx元/条=x元（各出50%）
- 2、电视流字1周xx元/天=x元（各出50%）

3、演员费用：约x元/天人xx人x5天=x元（经销商）

4、场地费用□x元/天地x5天=x元（开发商）

5、拱门审批□x元/天x5天=x元（经销商）

6、绶带：4条x30元/条=x元（经销商）

7、地毯、台布：约x元（开发商）

8、展板□x元/个x2个=x元（开发商、含喷绘）

9、汽车租赁：250元x5天=x50元（各出50%）

10、户外广告喷绘约x元（开发商）

11、其他费用共计x元

## 地产活动方案篇九

### 1、看房送礼：

凡持教师证到售房部看房者，每天前十位送小礼品。价值在5—10元之间。总数控制在50个左右。

### 2、26楼大幅优惠：

整体推出26，为“园丁楼”，凡持教师证购买26#楼者，一次性优惠8888元，分期、按揭优惠6888元。

### 3、额外优惠：

凡教师认购本案任何一套房源，根据教师工龄，额外再优惠工龄年数×100元的优惠（工龄需要学校开具证明）。

#### 4、旅游促销：

在活动期间，凡持教师证购房者均送“西峡中原第一漂”旅游，九月十日教师节当天组团成行。放弃者充抵200元房款。

一般说服客户放弃旅游，充抵房款，等于教师再额外优惠200元。

### 地产活动方案篇十

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动（天天润也可以考虑）。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煽动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。