

最新房地产小朋友活动 儿童活动方案(实用7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

房地产小朋友活动篇一

“快乐相伴过五一”

2-3小时

3-12周岁儿童

通过同城儿童友谊派对活动，为儿童间建立一个互相交流的平台，让小朋友们友好相处，一起度过美好的休闲时光，同时在活动中穿插各种娱乐游戏与小朋友们互动竞答。

乐贝儿儿童乐园

（一）前期准备：

- 1、活动物料：气球、小凳子、
- 2、奖品：小玩具、贴纸

（二）活动宣传

- 2、短信宣传：以短信形式通知会员活动举办信息

3、网络宣传：利用社区网发帖，新浪、腾讯等微博发布活动消息

（三）优惠方案

五一大酬宾，凡五一假期间到场办理会员卡，可获3次免费进场游玩

五一期间，凭宣传单张进场，可每人减5元

（四）活动流程：

1、现场布置：

a□用气球拼成各种形状的装饰物，如拱门、立柱等，制造欢乐的现场氛围

b□现场音乐播放器的准备：播放儿歌

2、活动游戏

（1）“抢凳子”游戏：

在派对中央位置摆放一些小凳子，凳子的数量比小朋友的人数少一个，让小朋友们手拉着手围着中央随着播放儿童歌曲边唱歌边转圈。当播放音乐停止时，小朋友们都回去占领一把凳子，没有占到凳子的那位小朋友要表演一个节目才能退出游戏，如唱歌、跳舞或讲故事等。每次游戏开始时都拿走一个凳子，依次淘汰一位小朋友，最后抢到凳子的小朋友是胜利者，赠送一份小奖品。

（2）“彩球接力”游戏：

以6人为一组，分两组进行比赛。每队分发1个气球进行传球

接力比赛。游戏开始时，每队的第一位小朋友从头顶将球传给第二位小朋友，第二位小朋友再从下面，两脚之间把球传给第三位。如此类推。最快那组胜出。每人赠送一份小奖品。

活动预算：

物料数量价格

气球10020

a5宣传单1000300

礼品：

沙画60120

贴纸20040

合计480

- 1、在前期准备时，尽可能购买清洁、环保和健康的物料；
- 2、保证派对活动中儿童们的安全，活动始末由每位小朋友的家长现场监控。
- 3、最好能给每个参与派对的小朋友赠送一份纪念品

房地产小朋友活动篇二

xx年6月1日至6月30日

（说明：具体开盘选房日期根据销售案场客户积累情况和客户证件需要办理情况而定，7—8月计划则根据6月认筹情况而定）

客户交纳一千元购买vip会员卡，持卡享受选房成功交1000元抵3000元房款优惠活动。

2、付款优惠措施根据选房时方案执行。

1、每张会员卡仅限选购一套住房；

2、选房时根据vip卡号顺序进行选房，先购先得；

3、此次优惠仅限购房，不抵现金；

4、选房前一周进行统一通知具体选房活动计划；

5、当日选房不成功客户，可在选房后两周内进行补选；

6、退卡手续办理需在选房不成功后，由销售中心统一通知进行办理；

7、活动解释权归阳光华庭销售部。

3、凭收款收据至销售经理处领取vip卡并进行登记；

4、为客户办理礼品领用手续，并讲解产品后送客。

1、关于售卡：您好；项目的情况您已经进行了初步了解了，目前仍属于前期咨询，如果您对这款户型很感兴趣的话，不妨先进行登记vip您只需要进行交纳1000元，如果选房成功了则抵3000元呢，而且项目项目优势。

2、关于价格：阳光华庭的销售价格是根据当期市场价格而定的，且考虑到了每套住宅的户型结构、位置、楼层、方向进行一房一价出售，因此目前还没有准确价格，请您耐心等待开盘选房时再进行确定。

3、关于工程：动工时间为20xx年7月份，交房时间预计为??

4、关于证件：目前3个证，7月份4个证，8月份5证齐全。

5、关于付款方式：一次性付款、按揭贷款。

6、关于开盘选房时间：开盘时间根据项目各项进展而定，具体时间预计在9月份前，销售中心会提前一周进行通知。

7、关于退卡：一切退卡手续需在开盘后一个月内，由销售中心统一进行处理。

1、定价依据——— 严格按照客户反馈，结合市场项目成交价格变化而定；

2、定价原则——— 分析自身产品的卖点优势，以及预期营销节奏合理而定；

3、定价形式——— 采取低开高走，需求权重分配合理而定。

1、日汇报———销售经理负责每日短信息汇报当日情况；

2、周总结———销售经理负责每周一以书面形式汇报开发公司主管领导。

房地产小朋友活动篇三

经过天猫、京东等电商平台不断的宣传造势，“双11”现在已经成为了众多网民的一个网购狂欢节，而在今年，传统的房地产业内也掀起了一股电商风暴。

房地产双11活动众多 房企也爱“双11”

电商凶猛。冷不防，“双11”的风暴也刮到了房地产界。

假如比之于人，地产商的形象应当是一位中年土豪叔，财大气粗，心思深沉，不过有那么一点儿老土，手机还用着“按键”系。对花样翻新、小打小闹的电商，地产商从骨子里是看不起的。地产界以往只有“黄金周”的传统，买房子需要三姑八婆齐齐参与，是看一遍两遍三四遍还下不了决心的大事，在网上点一点便购房始终是不现实的。因此，尽管这两年，“剁手季”的收成令人眼红，地产商也只是跷脚在看热闹，并没有太多跟进的欲望。

不过，今年形势变了。叔也彻底告别了“按键时代”，拿起了时髦的电子配置，满口是时尚的网络语言，到哪儿都摆出最in的架势来。地产商也有模有样地傍上了“双11”，看大象跳舞，看叔唱“小苹果”，成了今年“双11”楼市的大看点。

其实，好事者细细考究起来，在楼市的“双11”中，所谓的线上、线下区别并不大，你在网上能“秒杀”的折扣，到楼盘现场基本也会有的。然而，对地产商来说，“双11”简直就是猴子派来的救兵，简直就是瞌睡遇到了枕头。“双11”来得不早不晚恰恰好。所以，今年地产商对于“双11”的投入与热爱，不会比电商少，只会更多。

说起来都是泪啊，房地产的天亮得太晚！广州市国土房管局发布的数据显示，今年前三个季度，广州月均成交量比去年同期下降24.3%，创下自2007年以来同期新低。在拍了十个月的乌蝇之后（粤语，指今年前十个月销售不畅），终于盼到了天明。9月30日，房贷新政如久旱甘霖，大大提振楼市信心。在刚刚过去的10月份，全国42个城市的成交量环比增长12.6%，创下今年内的最高水平。一线城市成交量全线上涨，广州成交面积增幅最大，为58%。读完这一系列数据，笔者突然想起一个让人昏昏欲睡的午后，某别墅盘操盘手百感交集地感慨：“今年前六个月，一套房都卖不出去，愁得头发都白了。9月份后，突然卖出了几亿元。”笔者清楚地记得，该操盘手说完，眼眶微微红了。

总之，过去的十个月，日子多难过，谁熬谁知道。巨大的业绩压力与库存压力，让地产商在收成见好转的10月份后，必须选择继续“裸奔”。光棍节“脱光”的祈祷，在地产商面前变成“光盘”的热切期盼。

今年“双11”，中年土豪叔开唱“小苹果”，很有噱头，也颇具诚意，对购房者来说，这一场盛宴，还是很值得围观的。

巨大的业绩压力与库存压力，让地产商在收成见好转的10月份后，必须选择继续“裸奔”。光棍节“脱光”的祈祷，在地产商面前变成“光盘”的热切期盼。

房地产小朋友活动篇四

XX年XX月XX日上午。

*****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*****开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大*****的社会知名度和美誉度，体现*****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****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“*****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。

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*****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xx月xx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；

09: 00—09: 30所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09: 30—09: 50来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客户可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

09: 50—10: 00贵宾由礼仪小姐引入会场。

10: 00—10: 08仪式开始主持人开场白介绍贵宾。

10: 08—10: 13公司总经理xxx致欢迎词。

10: 13—10: 25舞狮表演。

10: 25—10: 35政府领导致辞、公司投资方代表致辞。

10: 35—10: 50主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为*****开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时燃放，仪式达到高潮。

10: 50—11: 00主持人宣布典礼结束，来宾赶往午宴现场。

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*****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*****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xxxxxxx元

贵州演艺策划传媒有限公司

贵州演艺策划传媒有限公司业务范围：

- 1、专业文艺演出：大型演唱会、文艺晚会、电视综艺节目制作
- 2、各式商务演出：公司晚会、会议演出、新年联谊活动
- 3、新闻发布会、时装展示会、产品推介会及商务促销路演
- 4、各种会议服务、展览展示
- 5、礼仪庆典：开业庆典、周年庆典、开工奠基剪彩仪式及剪彩仪式等。

房地产小朋友活动篇五

浪漫的七夕节即将来临，xxx在这里提前祝所有网友们七夕情人节快乐！

在这朦胧的仲夏，浪漫的七夕夜，你会不会也想起心中的ta，抑或是你们也曾相拥一起看夜晚的'凉风习习，璀璨星空。幸福美好的日子总时时萦绕在眼前在耳畔，那就不要犹豫了，把你们的幸福的瞬间，让你感动的瞬间，发给我们吧！我们共同分享！在这里，只要与爱情有关，因为，只要有爱，幸福就从未走远！

朋友们可以通过晒幸福照的形式来和大家分享你的那段关于对爱情的向往，有趣的相亲故事，自己独特的婚恋观点等等，哪怕是你现在失恋了，想起曾经的美好，幸福还在.....

只要与爱有关，都有机会免费获得甜蜜七夕大礼包！

活动方式

1 参赛网友以在论坛发帖、微信公共平台、微博等形式参与活动。

2 8月10日之前，参赛网友通过以上任意一种通讯方式向房地产交易网发送幸福照并留下您的爱情宣言和联系方式。我们将会对照片进行整理，宿房网社区将于8月10日起在官网发起投票。

3 得票数最多的前五名网友，将获得我站的丰厚奖品

活动奖品：德芙高级巧克力一盒+横店影院的观影券*2张

房地产小朋友活动篇六

维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；

解决销售上前期积累意向客户（这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定）

“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”

节日期间到场客户，首次置业者；

销售上前期积累意向客户

老业主带新客户；

七夕节节点，推出七套特价浪漫婚房；（仅限七夕节当天）

七夕节期间购房者，均可获得“浪漫婚纱照”——价值3000元

节日期间老业主带新客户并成交者，老业主可获赠一年物业费

现场热场小活动(有节日氛围，年轻人喜欢的)

- 1、美甲;节日期间到场客户mm□可免费美甲
- 2、插花;现场免费教授插花，送给亲密爱人
- 3、可爱小丑派发玫瑰花或小礼品(心形钥匙扣等)
- 4、爱情贺卡;免费领取爱情贺卡，标上爱情印记，送给亲密爱人。

- 1、门口活动形象背景板
- 2、门口“心形气球”拱门
- 3、活动易拉宝
- 4、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

售楼员电话告知(针对前期积累意向客户)

短信宣传(为主)

网络宣传。

房地产小朋友活动篇七

9月1日至9月10日(后边紧接着中秋、国庆活动)

教师，以及持教师证客户;

主推26#楼，大幅优惠，强力促销

- 1、看房送礼:

凡持教师证到售楼部看房者，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。

1、派单

8月30日，31日两天一般为学生报道日期，针对学校高强度派单。三万份单页。

单页设计框架：以第二十二个教师节尊师重教、回馈社会为切入点，以教师购房四重惊喜优惠为卖点，以针对教师推出整栋“教师公寓”大幅优惠为亮点，以额外优惠和旅游吸引眼球。树立本案社会公众形象，打造人文社区。

2、流动字幕：

从8月30日至9月2日，连续做四天流动字幕。

流动字幕内容：唐城锦苑在教师节来临之际，特推出“教师公寓”，教师购房均可享受最高8888元优惠，另有惊喜额外优惠以及送“中原第一漂”旅游。房源有限，机会不容错过。售房地址：银化路老化肥厂南门，热线☐xxx☐

3、短信群发：

公司短信平台，针对原积累客户，全部发送一遍。

短信内容：参照流动字幕内容。

26楼销售十套左右。

此次教师节活动，有教师借口，暂不涨价。教师节后再涨，然后紧接着是整个“金九银十”的高潮部分，中秋、国庆双节，主推六楼，大张旗鼓的’宣传，掀起销售狂潮。