

2023年房地产春联活动方案策划(模板5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房地产春联活动方案策划篇一

- 1、浪漫情人，相邀美丽
- 2、浪漫满屋，幸福情人

情人节又叫圣瓦伦丁节或圣华伦泰节(英语[Valentine's Day])即每年的2月14日，是西方的传统节日之一。这是一个关于爱、浪漫以及花、巧克力、贺卡的节日，男女在这一天互送礼物用以表达爱意或友好。情人节的晚餐约会通常代表了情侣关系的发展关键，现已成为各国青年人喜爱的节日。

在中国，传统节日之一的七夕节也是姑娘们重视的日子，因此而被称为中国的情人节。

- 1、营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同；
- 2、真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度；
- 3、提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象；
- 4、与东莞美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽；

1、情人节，节日购房大优惠；

3、与东莞美容机构-伊丽莎白美容机构合作，为到场的讲授美丽健康的秘诀；

6、现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7、小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围；

活动时间□20xx年2月14日

活动地点□xx地产售楼部邀约人数：100人左右

邀约对象：(情侣、夫妻)老客户、潜在客户、伊丽莎白vip客户等活

动形式：健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

房地产春联活动方案策划篇二

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。

房地产春联活动方案策划篇三

内容：“国庆亲子合家欢”活动计划发出□xxx亲子俱乐部

国庆七天黄金周，除了是旅游旺季外，也是全家睇楼买楼的好时机。市内各大小楼盘，均将展开铺天盖地的宣传及促销攻势，以祈提高售楼销量。除了楼盘的'地段、楼盘的质素等等综合因素外，如何在众多售楼广告中，吸引并促使买楼人士莅临售楼现场，详细了解楼盘的详情及参观现楼，以及提高现场的人流量，将是房地产发展商每一次宣传及促销活动收效与否的首要关键因素。随着人们生活水平及文化水平的不断提高，如何科学孕育下一代，让自己的宝宝赢在起跑上，是每一个父母、每一个家庭重点关注的问题。(安全教育月活动方案)一切与宝宝有关的讯息，均将引起每一个家庭的注意。而这些新一代家庭，大多收入稳定，三代同堂，正是买楼置业的人生阶段□xxx市xxx区每年新生儿人数约3500-4000元，即目前0至6岁婴幼儿家庭约24000个。

1. 主题：“国庆假期何处去?一齐去参加“国庆亲子合家欢”活动啦!让你和bb一展身手!”

2. 时间：10月4、5、6、7日

3. 地点：各楼盘内

4. 内容：宝宝竞赛、亲子竞赛、儿童健康及教育咨询

5. 目标对象：0-6岁婴幼儿家庭

6. 主办单位：协办单位□xxx亲子俱乐部

7. 宣传范围□xxx地区

活动项目：类别比赛项目适合年龄宝宝竞赛爬行组1岁3个月以下、且未会独立行走的宝宝健步组2岁以下、且可以独立行走的宝宝跳跃组2岁以上宝宝“亲子合家欢”竞赛毛毛虫爬行组宝宝及家长接力拼图健步组宝宝及家长齐步走跳跃组宝宝及家长组织流程：

1. 广告宣传过程中突出报名电话、报名点、报名截止日期，由家长自行电话报名或到各售楼部报名，并通知其于指定时间内回来领取参赛号码。

2. 将报名名单分类、分时间、分场地，编排参赛号码

3. 发放参赛号码

4. 活动当日，凭号码牌参赛

(1) 宝宝竞赛

举办场次：4场，前三场为初赛，最后一场为决赛预计人数：150人/场，到场每个家庭可获小礼品1份、饮用水1支，预计150份/场，4场共计600份分组竞赛：每6人一组，奖小组冠军宝宝竞赛类约25组亲子竞赛类约25组，合计礼品共50份/场，4场共计200份抽出6名幸运奖，共6份/场，4场共计24份xxx送出价值25000元课程礼券。

1. 广告媒体□xxx有线电视台、宣传海报、活动单张

2. 传播途径：电视广告宣传各楼盘内、城东公园、芙蓉公园、

体育中心、等人流稠密地点张贴宣传海报各售楼现场□xxx□大型妇婴用品店(bb屋、弄潮儿、幸福天使、阳光宝)

房地产春联活动方案策划篇四

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、礼炮同时升放，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xxxxxx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露演
- 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。

房地产春联活动方案策划篇五

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办理。

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。