

最新房产活动方案策划(优秀5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

房产活动方案策划篇一

《第一房产》“进社区”大型活动策划方案

(拟定稿，具体根据场地而定)

一、企划背景及动机

《第一房产》栏目，节目始终以活跃房地产市场、塑造房产典范、引领正确消费、指导投资理财为宗旨，通过丰富多彩的节目样态，逐步树立了《第一房产》的权威性、指导性、贴近性、服务性和互动性，在业内以及百姓中获得了良好的口碑，经过两年多的经营，目前已经成为了省内最具权威的生活资讯服务类房地产专业节目。

在2014年，《第一房产》将继续利用自身平台优势，充分整合媒体、地产等多方资源，携手为百姓服务，把最真实的房产信息、最权威的侦测解读、最有力的维权服务、最贴心的家居指导、最优惠的售房优惠带给百姓朋友。于是，今年，在原来大型看房团等活动基础上，制定了“房产进社区”的大型系列活动，增进与观众之间的互动、交流、对话，以赢得观众的认可，不断增加节目的知名度、影响力、服务性，真正地为广大百姓服务。

二、活动简介

1、活动名称：《第一房产》栏目“房产进社区”大型活动 2、活动类型：大型互动活动 3、制作方式：录播 4、节目形态：

整体活动，以主持人带领嘉宾、工作人员、演员等进入大型社区，以解答百姓房产问题、与百姓互动、文艺表演、现场维权等形式，展开全面互动，节目全程录制，并选择性播出。

三、活动组织机构

1、主办单位：龙视都市频道

四、时间及活动安排

时间安排：

初步准备安排4场活动

五、活动现场策划： 主要活动形式： 1、主持人互动： 2、房产节目知识问答： 3、互动游戏：

4、家居、家装知识问答： 5、文艺演出：主持人表演

演出人员可以考虑：楼盘的业主、社区的文艺团体、社区文艺骨干、6、现场法律、家装咨询：

7、现场房产维权：记者带领摄像，遇到有切实问题的，随机拍摄，现场能解决的及时解决；不能立即解决的，后期跟进。

六、人员安排：（待定）1、主持人：贺洋、张宣

2、特邀嘉宾：装修专家——老关

法律专家——詹志坚、王洋（女）橱柜专家——李伟 房屋检测专家——人居检测

3、其他工作人员安排：

活动总指挥：1人。

活动协调人：1人，负责协调活动沟通、安保等，演出秩序维持，负责活动整体流程运行。

舞台协调人：1人，负责协调录制环节各岗位衔接、负责活动整体流程运行。摄像师：4人

4机位

主机位2台（互为反打）

观众1台

场外游机1台 摄像助理：1人，负责机位协调，供应电池、电源等设备。灯光师：2人，灯具若干，制作部提供支持。

灯光协调：1人，舞台灯光与灯光师沟通，根据环节变换灯光效果。音响协调：1人，调音师沟通，编排顺序曲目按时播放。

演员协调：1人，联络演员、主持人、热心观众，根据流程演员催场。道具准备：1人，负责道具清点、整理、收集。奖品发放：1人，提前准备，及时发放奖品。

现场照片：1人，负责活动现场花絮照片、工作照片拍摄。

七、前期预热

1、电视宣传片：提前预热

3、联合网络、报纸等媒体，进行同步宣传； 4、在有合作的楼盘发放传单，吸引观众参与。

八、节目预算

- 1、制作背景板、搭建舞台： 2、租用音响： 3、演员费用：
- 4、道具费用：——常用道具

(1、舞台背景：背景喷绘1个，具体尺寸待定。2、易拉宝或支架：4——6个。

- 3、嘉宾使用桌椅：按3张桌子，5把椅子准备，另备桌布。观众桌椅若干。4、音响：1套，可租用，手持无线麦4——6只。
- 5、笔记本电脑：1台，作为音乐播放控制使用。6、照相机：1台，用于拍摄现场照片。

7、录像带□p2卡

- 8、音频线：10米长音频线4根，2根连接调音台，3两根备用。
- 9、电源插座：10米长插排4个，便于灯光布线。10、抽奖奖品：代金券、小礼品若干。11、游戏道具（根据不同环节设定）12、其他：

透明胶带、黑胶带、剪刀□a4白纸、笔、文件夹子、白板、白板笔等，午餐盒饭、饮水，备用资金若干。) 5、人员餐费、车费：

- 6、租用台里设备费用：摄像机、监视器、灯光、移动切换台、视频线、电缆等等。

九、利润点分析 1、开发商赞助；

- 2、相关行业赞助：橱柜、装修公司、；

- 3、奖品赞助：酒水、饮料、卫生清洁品、油、餐具、厨具等；

房产活动方案策划篇二

一：

根据县两办《关于建立“三百”活动月办公、周出击、日报告制度的通知》精神，为推动我镇工业经济发展，加大招商引资力度，坚持创新招商方式，主动出击，立足一个“勤”，着眼一个“诚”，做到勤联系、多走访，以诚感人。经镇党政联席会议研究决定，特制定半塔镇外出招商引资行动实施方案，希遵照执行。

一、成立外出招商组织

由镇党委、镇政府主要领导和分管领导牵头，组建外出招商引资小分队：

第一小分队由镇党委书记兰明传任队长，镇党委组织委员郭超，镇党委委员王瑞权为成员。

第二小分队由镇党委副书记、镇长董文增任队长，副镇长邹成忠、魏怀勇为成员。

第三小分队由镇人大副主席、分管招商引资负责人徐龙华任队长，镇工业集中区管委会主任庄雪昭、镇农经站副站长吴金龙为成员。

二、外出招商引区域范围

原则上根据已掌握的项目线索所在地为外出招商的目的地，我镇外出招商重点区域，根据可能性和可行性的原则，以承接东部产业转移为突破。重点区域确定为江苏的南京，扬州、镇江、常州、无锡、苏州等城市，另外是上海市和浙江省的相关城市。

三、时间安排

每小分队原则上每月安排一次外出招商任务，同时根据所掌握的招商项目线索，时间服从任务，随时对接。

四、外出招商纪律

人数按照少而精的要求，每次外出只能带一辆车，人数不超过4人，外出期间除招待投资商以外，不得饮酒，吃、住标准严格按相关规定执行，在时间安排上，除必须的洽谈和项目论证外，不得逗留时间太长，严禁借外出招商机会游山玩水、出入娱乐场所。

五、上报

小分队外出招商，行程前要向县委、县政府汇报，经批准后方可安排行程，归来后要即时总结并形成书面材料向镇党委、政府和县投资合作促进局汇报，并且要高位推进、滚动实施。

房产活动方案策划篇三

活动地点： ____

活动人员： ____

活动目的： 加强同事之间的交流与学习，增进理解与沟通，努力培育协作向上的团队精神。

活动内容： 骑自行车活动，野外自助烧烤，自由活动(内容的具体形式文中将详细说明)

活动要求： 活动参加者请遵守相关纪律，严禁个别人脱离群体独自活动。 活动步骤：

(一)准备

- 1、提交申请，得到批准。
- 2、烧烤活动的组织工作，准备好烧烤材料，烧烤场地以及交通路线的熟悉。

(1)在活动安排时间的前一周，向全体成员发出通知，（通知需详细包括活动安排，时间安排等）。

(2)现场踩点，明确各个主要路线，租烧烤炉等

- 3、活动结束后之后的总结工作。

(二)活动过程

1、集合时间：20__-4-26上午10点

2、集合地点：公司门口(暂定)

3、骑车时间：11：00—13：00

烧烤时间： 13：00—15：00

这段时间里，大家可以在度假村自由活动，可以看风景游玩，可以组织一起游戏…

结束活动，离开之时须得大家将身边垃圾带走至垃圾桶，有兴趣的话亦可组织晚餐。

(三)活动结束

- 1、活动结束后之后整理东西并还炉具等物品。
- 2、每个员工需积极总结此次活动。

相关物资准备

物品清单

租借部分：

自行车、烧烤炉、插、铲、铁夹子、尖针、酒精、木碳、小刀剪子、 需要购买部分：

食物：

鸡翅、鸡腿、香肠、玉米、茄子、韭菜

调味料：

孜然粉、椒盐、胡椒粉、辣椒粉, 辣椒酱、调和油、蜂蜜，烧烤酱、调味酱 人员具体分工：

___总负责

___负责买食品和调味料

___负责买水、饮料及其他

___负责联系自行车、炉具等的租赁及考察场地。

预算表：

尽量控制不超出部门活动经费。

房产活动方案策划篇四

活动方式：

1、人力资源部在员工生日当天早上10：00以前，以公司名义

发送贺卡或e-mail祝贺员工生日。

2、根据员工人数2-3个月定期举行员工集体生日活动(具体活动详见方案，员工可以根据自己的选择来确定生日活动的内容，特别说明的是如参加生日公益活动的员工将能够获得公司1天的带薪假期)。

3、每月5日前人力资源部将在公司食堂公布当月“寿星榜”(生日员工名单)。

活动方案：

员工生日活动共分为户外、室内及公益活动三种：

一、户外活动：

1、员工生日活动方案之户外系列一：郊游

主题：员工集体生日会

目的：增强员工归属感，丰富员工生活，增进各部门员工沟通了解

地点：农家乐等

参加人数：40人左右(可1-3个月过生日员工合并一起做)

具体内容：

进行爬山或打牌等休闲游戏比赛，给获奖队伍颁奖？

2、员工生日活动方案之户外系列二：定向运动

主题：精诚合作，团队至上

目的：锻炼员工吃苦耐劳的精神

加强沟通理解，体现团队凝聚力，提升员工间的协作精神

具体内容：

分组进行定向运动、拓展运动或找宝藏等活动给获奖队伍颁奖？

二、室内活动

1、员工生日活动方案之室内活动系列一：趣味运动比赛

主题：

生命源于运动，运动给工作活力

目的：

通过运动体现竞争与协作的意识以及增强员工身体素质

方式：员工之间的双人羽毛球比赛双人乒乓球赛或趣味体育项目(备注：也可与其他相关业务公司联谊搞活动，一方面节省费用，另一方面增加员工社会交往)

地点：体育中心等

具体内容：

全部人都参加比赛，优胜劣汰

给获奖队伍颁奖？

2、员工生日活动方案之室内活动系列二：精彩电影生活

主题：电影丰富我们的生活

目的：放松精神，丰富员工生活，通过看电影增加员工交流

方式：看电影

地点：电影院

参加人数：10人左右(可1-3个月过生日员工合并一起做)

费用：50元/人(其中20元含午餐)

总费用：500元

具体内容：

1、全部人都参加比赛，优胜劣汰

2、给获奖队伍颁奖

三、公益活动

1、公员工生日公益活动系列一：生日爱心奉献之旅

主题：的幸福是为他人的奉献!在感谢生命的同时，感谢和帮助他人!

目的：

1、激发员工的社会责任感

2、树立员工良好道德观和价值观

3、回馈社会，塑造公司良好的社会形象

方式：慰问儿童福利院或残疾人协会或是希望小学，给他们捐款捐物或做些力所能及的工作。

地点：福利院或相关机构

参加人数：20人左右

奖励：将能够获得公司1天的带薪假期

2、员工生日公益活动系列二：保护自然，珍惜家园

主题：建设我们的家园

目的：

1、激发员工的社会责任感

2、树立员工爱护环境，珍惜资源，减少浪费的意识

2、回馈社会，塑造公司良好的社会形象

方式：到山林进行义务植树活动

地点：根据联系情况决定

奖励：将能够获得公司1天的带薪假期

房产活动方案策划篇五

主办单位：宝应房产信息网、《宝应楼市》杂志

2011年作为“十二五规划”的开局之年，从新国十条、房产税到双限令，国家房地产调控的重拳此起彼伏，政策在不断收紧。这一年，开发商在降价与回流现金之间徘徊选择，购房者在买与不买之间难以抉择。2012年伊始，面对一线城市

的楼市步入寒冬，宝应楼市的绝大部分消费者已经从“冲动性购房”向理性回归。对于楼市的寒冬，开发商不能再以夏天的高温来期待，而应该积极思变，以期更加贴近我们的消费者，达到双赢的局面。在楼市的冬季中积蓄力量，以迎接宝应楼市的春天。

在社会大环境下，针对宝应楼市，近期我们做了大量调研工作，绝大部分接受调研的人都态度明确，直奔主题就问“房价降了没有？没降就等等再看，，，”，这说明市民购房的刚性需求是确实存在的，但是受外界影响，暂时得不到释放，还需要有第三方（活动组织方）来刺激消费者引导消费。基于此，宝应房产信息网、《宝应楼市》杂志将组织一次“性价比高的房源集中营销”的团购活动，意为开发商带来效益，为市民带来实惠。

一、活动主旨

本次活动将利用宝应房产信息网、《宝应楼市》杂志的影响力，开展优惠于民的大型房产团购活动，同时为开发商提供展示品牌形象的宣传平台。活动旨在于刺激市场上的一些持币观望客户，使其觉得活动是应对市场而产生的，出于对活动的认可和理性的思考，结合项目销售团队的密切配合，能使在观望中的他们产生购买兴趣。同时，通过本次活动，可以让开发商了解目前观望客户的大致情况，为今后项目的拉动积累客户群。

二、活动目标

通过本次活动，参与活动的开发商、个人在获得双赢的同时，有效地促进宝应的房地产市场的回暖。

三、活动主题

活动主题：团购就是力量，省钱就是王道！

四、活动广告语

好房团购“惠” 来者均有礼 宝应看房团火热报名中!

五、活动内容

- 1、宝应各楼盘提供房源（房源信息主要包括：房源位置、户型、面积、房价等，所提供的房源也可是本次团购活动的特定房源）。
- 2、各楼盘自定价格优惠政策，原则上楼盘给出低于正常的优惠促销价格作为团购的价格。
- 3、活动组织方负责对此次团购活动进行前期的广泛宣传，让团购产生影响力。
- 4、组织市民购房。报名期间接受网络报名、电话报名及相关咨询（参与团购者均能收到短信回复的唯一代码），为市民提供价格最优的团购（负责咨询解释主要由相关对应楼盘，活动组织方主要负责信息登记）。
- 5、参与团购者凭短信跟随车队出发，由活动组织方集中送往售楼处购房（优惠如房源的详细信息、优惠程度、银行贷款相关知识解释，组织方可现场签订网上的合同设备）。

长春晚报家装俱乐部团购活动策划方案

随着长春房地产业的迅速发展和人民生活水平的提高，买完房子要装修已经成为理所当然的事情。

据吉林省建设厅的数据显示，我省每年竣工住宅面积达600万平方米，按每套100平方米计算，每年约有6万套住宅交付使用，这其中，约有95%以上的住宅要进行装修，家装行业市场前景非常广阔。吉林省建筑装饰装修协会统计，最近几年，

长春新房装修的费用为5万元左右，家装业市场潜力巨大。

对于消费者来说，买房子不愁装修愁。因为长春市装修市场还十分混乱，家居卖场、建材市场分布零散，跑建材市场需要耗费巨大的精力、体力和时间，同时，建材市场上以次充好、价格欺诈等欺骗消费者的现象普遍存在。每个消费者都是装修的“门外汉”，只好任人宰割。

在这种情况下，长春晚报作为长春市影响力最大的都市类报纸，在长春市最早成立家装俱乐部，并打出“团购”牌，以“团购就是力量，团购就是省钱”的主旨吸引了众多消费者。家装俱乐部自6月初成立以来，已经吸纳了春城100多户准备装修和正在装修的会员，并且成功组织了首场团购——地板团购活动，受到消费者的热烈欢迎和商家的追捧。

长春搜房网作为权威的专业网络媒体，是长春晚报家装俱乐部团购活动的协办单位，消费者可以通过网络报名、网上互动参与到家装俱乐部中来，扩大大报家装俱乐部的影响，提升活动效果。

活动目的：提高家居卖场和专卖店的销售额，同时增加企业亲和力，树立优良企业形象。服务消费者，让他们买到真正高质量、低价格的商品。

活动主题：团购就是力量，团购就是省钱。

活动时间：2006年6月-2006年11月，每周或隔周的周六或周日。活动安排：1. 开设家装课堂。2. 团购。团购是一个长期的活动，主要以组织会员一起上门集中选购为主。活动期间长春晚报家装俱乐部组织会员进行主题团购，如地板团购、橱柜团购、卫浴团购、瓷砖团购、门团购、灯饰团购、床品团购、窗饰团购、家具团购等等，同时，也可以搞某个家居卖场的专场团购。

在有条件的地方，团购活动要结合家装课堂一起开展，因为每个消费者都不懂装修和建材，在开展主题团购活动之前，利用30分钟左右的时间，由专业人员对当次要选购的内容进行客观地扫盲讲解，如在地板团购前讲解地板分类哪几类，分别有什么优缺点，适合什么样的家庭等，然后直接进行主题团购。

活动主办方：长春晚报经济部

活动协办方：长春搜房网、参与团购的家居卖场或品牌专卖店。双方责任：长春晚报通过刊发报道、电话通知、网络报名等形式，组织家装俱乐部会员到指定地点进行集体采购；活动期间会员到长春晚报社统一集合，有免费车接送，长春晚报有专人全程组织、陪同，协办方确定好团购的内容及参与品牌、优惠额度，并有专人进行家装课堂知识讲解，并全程导购。参与品牌应发放自己的宣传品，并有专人进行导购服务。协办方负责提供团购车。

联系电话：7711518

摘要：南山房地产公司——团购执行方案团购执行战略目标为拓展销售渠道，组建大客户服务部，由我公司直接与重点地区俱乐部协会商会企事业单位网络媒体等团体组织，洽谈团购事宜，最终形成与代理商渠道并行的自主销售渠道，增强公司抗风险能力。

南山房地产公司——团购执行方案

一、团购执行战略目标

为拓展销售渠道，组建大客户服务部，由我公司直接与重点地区俱乐部、协会、商会、企事业单位、网络媒体等团体组织，洽谈团购事宜，最终形成与代理商渠道并行的自主销售渠道，增强公司抗风险能力。

二、团购开展方式

(一) 龙口本地企业团体。

(二) 市场中心制定团购政策，在非重点依靠代理商市场和新市场，及大型企 事业单位开展团购活动。

(三) 在重点依靠代理商销售的老市场，市场中心先联系各企业团体，有意向 后可以和当地代理合作发团。

三、团购目标

2011年第四季度团购共200套；10月70套，11月80套，12月50套。

四、工作开展步骤

合作单位洽谈团购事宜；

各地企业及网络媒体至年底发起团购6起，团购成交140套。

五、团购政策

所有购房优惠以及中间人补贴不超过公司付出的代理费

(一) 文雅苑、庐山园、世纪花园、庄园华府、庄园华庭、云天阁团购政策 具体团购优惠政策及中间人补贴政策如下：

所有团购政策，最终以当天成交实际洽谈为准 二) 丽景花园团购政策按丽景售楼处执行。

六、团购洽谈流程

(一) 确定团购发展计划

（二）搜集信息

市场信息中心，根据提供的计划，搜集有效团购信息，并详细填写《大客户信息登记表》；

主要目标———商会、大型国有企业、机关事业单位、大型厂矿、学院单位等；

（三）

市场中心人员进行详细沟通，确定关键人物（中间人）。要求关键人物在大客户单位上具有一定的威信，能有效的组织相关群体参与活动，并对群体的购买行为产生一定影响，如商会主席，国有企业工会主席、办公室主任、企业高层管理人员、政府机关要员、办公室主任等。

（四）洽谈跟进

在大客户单位关键人物的介绍下，了解大客户单位的购房需求情况和活动范围，与员工或工作人员进行交流，并有计划在企业内部进行宣传推广。了解对方的最新动态，详细填写《大客户跟进表》。

（五）产品说明会

条件成熟时，经关键人物的协助，举办团购产品推介会。

（六）组织发团

组织产品推介会诚意客户，与现场做好对接，确定好接待方案，发团；一部高斌、二部胡兆龙发团北区接待。三部孙洪波、四部刘宇航客户发团南区接待。

（七）现场选房

提前敲定参观路线，现场由案场经理组织置业顾问接待选房；

（八）后期跟进

二零一一年十月八日

家团购目前主要是针对第二类看房团提供网络服务，该类看房团有如下好处：一，免费提供看房车，以车代步，方便又快捷。二，开发商在一定程度上给予看房网友购房优惠。三，与大家一起结伴看房，比自己一个人去有趣多了。

四，通过跟大家的交流能发现自己没有考虑到的却又需要注意的方面。

五，利于建立感情，大家有的可能以后就住同一个小区里，甚至可能就是楼上楼下或者门对门的邻居。

六，看房后可获得纪念品。