

最新地产活动标语 房地产活动方案(大全7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

地产活动标语篇一

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”一价值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。

地产活动标语篇二

- 1、促进开盘成交客户合同签订;2、提升开盘售楼部现场人气;
- 3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的声音，及快速去化房源。

20xx年9月份(具体时间待定)

凯悦城售楼中心

- 1、置业顾问电话邀约时间:20xx年9月份

2、电器的. 购买

时间:20xx年8月30日

3、抽奖券制作到位时间:20xx年9月初

4、水果糕点现场布置到位时间:开盘前一天

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动类容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励:一等奖:笔记本电脑(2名)二等奖:海尔冰箱(4台)

100元xx90台=9000元

费用预估:33000元

三等奖:海尔洗衣机(6名)四等奖:微波炉(10名)

五等奖:榨汁机或电饭煲或加湿器(90名)

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xx——销售让客户从xx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)

1、抽奖券数量:100张

抽奖箱:1个费用:100元

2、聘请婚庆公司

费用:2500元

3、水果糕点

费用:1000元

4、预计现场布置费用:费用:500元

5、小礼品购置费:毛绒玩具等20xx元

6、不可预计支出费用:费用:900元

7、家电费用

费用:33000元

20xx

费用合计:40000元

策划部年8月22日

地产活动标语篇三

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要的销售时节，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。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和购买欲。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。

1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的`市场影响力；

2、以优惠的措施，促进各自产品的销售；

1、活动区域固定居民

2、观光旅游人士

3、各自的目标消费群

4月28日——5月3日（可根据活动效果、天气另行调整时间）

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择的标准。

1、歌舞演出

2、有奖问答

3、发放宣传单

4、楼盘/产品咨询

（一）楼盘促销

1、多层单位的特价房先到先得。

2、多层单位非特价房活动期间购买，除了享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；但是不再享受任何

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；但是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xx□

（二）家电促销

1、当天认购家电额外优惠一定金额（未定）

2、现场有奖问答，获赠小礼品

（每天上下午各一场、共两场轮流演出）

1、9：00主持人开场白

2、9：05节目

3、9：15楼盘项目/家电产品介绍

4、9：25节目

5、9：45有奖问答

6、10：00节目

7、10：15发放宣传单及咨询

1、展板2块，规格2.4*1.2，铁架焊制可折叠收放

2、易拉宝一个

- 3、音响一对含无线话筒
- 4、拱门1——2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200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）

- 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）

1、活动短信：5万条*x元/条=x元（各出50%）

2、电视流字1周*x元/天=x元（各出50%）

3、演员费用：约x元/天·人*x人*5天=x元（经销商）

4、场地费用[x元/天·地*5天=x元（开发商）

5、拱门审批[x元/天*5天=x元（经销商）

6、绶带：4条*30元/条=x元（经销商）

- 7、地毯、台布：约x元（开发商）
- 8、展板□x元/个*2个=x元（开发商、含喷绘）
- 9、汽车租赁：250元*5天=1250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

地产活动标语篇四

- 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'sday)□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、情人节佳节，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

地产活动标语篇五

为丰富职工的业余生活，缓解紧张的工作节奏，打造良好的企业文化，公司拟举办“运动活力无限，精彩尽在房地产主题端午活动，以职工喜闻乐见、通俗易懂的游戏活动，表达房地产公司团队精神与协作能力。现将活动方案拟定如下：

x月x日下午

公司楼

“运动活力无限，精彩尽在房地产

主办：综合管理部。

协办：其他各部门。

公司机关全体职工。

1、领导讲话。

2、介绍游戏规则那么。

3、开始活动。

1、超级保龄球

规那么：在地上摆放10个矿泉水瓶，参赛者在规定界线外滚出篮球，碰倒越多，得分越高，分出1—3名。

道具：矿泉水1箱，篮球2个。

2、气球飞舞

规那么：每次三个人同时参赛，每个人手抱一个气球，在起跑线上一字排开。比赛开始，参赛者将气球抛于空中，在规定的区域内进行赛跑。气球可用手拍、脚踢，使其处于悬空状态，不准用手抓住，先到终点者获胜，用手抓气球者淘汰。分出1—3名。

道具：10个气球（备用的20个）

3、夹气球

规那么：每次三组同时参赛，每组两名队员将一个气球夹在两个人背之间，向前行走进行比赛。在行走过程中气球不可以落地，不可以用手抓，气球挤爆需回起点重新开始。哪一队在最短时间内将规定行程走完为胜。分出1—3名（各2人）。

道具：气球三个

4、定点套圈

规那么：定点套圈，每人可以套五次圈，圈中的物品作为战利品。

道具：圆圈十个、小物品十种

5、两人三足

规那么：设两组，每组由两名人员组成（一男一女），每一组两人并肩站立，内侧的小腿用绳子或小布条捆住，这样成了两人三足。分出1—3名（各2人）。

（1）布条必须捆在小腿上，并捆紧，如中途松开需系好再前进。

（2）中途假设有人摔倒，应立即停下来，等重新准备好再前进。

道具：绳子（或布条）2段

除参赛获胜者所获奖品外，每位参与职工发放纪念品一份，预计金额x元——x元。

因本次活动场地及费用有限，每人限参加3项活动工程，活动的安排设置不可能尽善尽美，所以本次活动各位同事一定要严格遵守秩序，“友谊第一，比赛第二，以缓解紧张的工作节奏，娱乐大家生活为主，整场活动要表达房地产公司团结互助精神。

地产活动标语篇六

端午是我们中华民族的传统节日，这恰好是一个回温老客户、开发新客户的契机，因此端午蓄客活动是必要的。

比较普遍的活动有以下几种：女儿回娘家，挂钟馗像，悬挂菖蒲、艾草，佩香囊，赛龙舟，比武，击球，荡秋千，给小孩涂雄黄，饮用雄黄酒、吃咸蛋、粽子和时令鲜果等。对于此次活动将做如下安排：

1、xx一期商铺基本一售罄，二期商铺也在x月底开售，在五一的时候也做了相应的推广活动，这时端午正式我们再次加固客户、加大推广力度的时机。

2、项目在销期间有众多意向客户，加快逼定意向客户。

3、端午节假日，部分外出打工的客户回乡、机关事业单位事业单位放假，潜在客户量提升。

1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的机会。

2、口碑传播，通过老业主以及xx民众之口为xx做传播。

3、通过此次维系活动，为提高促进xx二期商铺的销售。

20xx年x月x日

xx项目售楼处

xx老业主及来访客户。

在售楼部门口贴挂钟馗像、挂艾草。渲染节日气氛。

（一）、活动内容

- 1、现场品尝各类粽子。
- 2、参与现场活动并领取礼品。

（二）活动流程安排

- 1、客户到场，签到。
- 2、现场品尝各类粽子（入会办卡展示）。
- 3、现场品尝各类粽子（入会办卡展示）。

（三）案场系列活动细则

1、“投飞镖、赢大奖”

活动时间□20xx年x月x日9：00。

活动方式：凡是在此期间来访的老业主，均有一次参与本活动的机会（由销售代表引领客户到活动区域签字确认参与活动），通过投飞镖，按照所得的环数赢取不同的奖品。

活动内容：每位客户均有三次投掷飞镖的机会，累加三次飞镖的总环数，换取相对应的奖品。

活动物料：飞镖10枚，标盘5个，登记与礼品桌1张。

奖品设置：

一等奖（25——30环）：绒线玩具（价值xx元）。

二等奖（15环——24环）：水杯（价值xx元）。

三等奖（15环以下）：钥匙扣（价值x元）。

备注：活动奖品以公司原有剩余礼品发放为主。

2、“品尝各类粽子”

活动时间□20xx年x月x日9：00。

活动方式：由销售代表通知客户活动信息，邀请老客户及来访客户，在x日下午17：00时统计参与人数。

地产活动标语篇七

年月日上午。

xxx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。

x电视台□x日报□x新闻台等。

对外传达xxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxx的社会知名度和美誉度，体现xxx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x地区xx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“xxx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xxx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xxx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x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x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。于月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x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；

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《x日报》第_版刊登整版广告，告知xxx开盘的信息。

2、电视广告

x电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由x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xxx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.《x日报》27、28、30日整版xx_元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xx元

3.电台广告宣传xx元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批x_元

5、礼仪公司各项费用xx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)xx元

7. 鲜花盆景租赁xx元

共计xxx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