

2023年房地产策划期末考试题 房地产的 策划书(模板7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

房地产策划期末考试题篇一

房地产公司20__年度年终总结会

二、年会时间

20__年12月31日下午14点00分至20点30分

会议时间：14：00——17：30

晚宴时间：18：00——21：30

三、年会地点

西国贸酒店一层多功能宴会厅

四、年会参会人员

公司全体员工(41人)

五、年会流程与安排

本次年会的流程与安排包括以下两部分：

(一)年终大会议程安排

13：50全体参会人员提前到达指定会堂，按指定排座就位，

等待员工大会开始。

14: 00—15: 30大会进行第一项，各部门及各项负责人上台分别做年终述职报告。

15: 30—15: 45大会进行第二项，由行政人事部负责人上台宣读公司各部门及项目主要负责人人事任命决定书。

15: 45—16: 00大会进行第三项，副总经理宣读20__年度优秀员工获得者名单；优秀员工上台领奖，总经理为优秀员工颁发荣誉证书及奖金；优秀员工与总经理合影留念；优秀员工代表发表获奖感言。

16: 00—17: 30大会进行第四项，总经理做总结性发言。

17: 30大会结束，员工散会休息，酒店布置晚宴会场。

(二)晚宴安排

18: 00晚宴正式开始，晚宴主持人引导大家共同举杯，祝福大家新年快乐，祝愿公司的明天更加美好。(背景音乐)

房地产策划期末考试题篇二

- 1、“男人帮女人帮”——亲友帮你赚优惠
- 2、“男人帮女人帮”——相亲相爱攒幸福赚优惠
- 3、“男人帮女人帮”——亲友相帮家享优惠

促销剩余房源，实现冲刺；

增加来访客源，积攒人气，促进销售；

周六

楼盘营销中心

由老客户带来的新客户及自然来访新客户

暖场活动+抽奖送礼(抽奖仅针对认购成功客户)

活动规则:

老带新客户抽奖送礼:若新客户认购成功,新客户可直接参加抽奖赢取奖品,老客户即免物业费,并获得抱枕一个。

新a客户带新b客户:新b客户认购成功可直接参加抽奖赢取奖品,新a客户可获抱枕一个;如若双方都成功认购,即可参与抽大奖并抱枕一个。

暖场活动内容

女人帮——光棍节送温馨给朋友!

2、活动结束后,手持礼品券的客户都可凭券领取抱枕(或伞)一个,礼品送完即止;

男人帮——光棍节不做宅男!

中午13:00x16:00男士可在小区内部的篮球场以一组3对3进行篮球比赛,一天之内设定3场比赛,现场男士可报名参加,报名人数共18个名额,现场将请篮球裁判一个,最后获胜队每人也可获价值150元/个的电水壶一个,依次类推,获奖名额共有9个,此处需备9个电水壶作为游戏获胜者发放。

抽奖活动针对所有认购成功客户,抽奖完毕后,应凭首付款发票领取奖品;

抽奖礼品:一等奖:ipad1名,价值4000元/个;

二等奖:冰箱2名, 价值2500元/个;

三等奖:电水壶10名, 价值150元/个;(篮球赛获胜者需另备9个水壶作为礼品发放, 故现场需备20个电水壶)

另, 普通奖礼品:抱枕(或伞)50名, 价值40元/个;伞(价值30元/个)(普通奖适用于所有参与活动且手持礼品券的客户, 礼品送完即止;)

房地产集团年会活动策划方案

20年迎新年联欢?晚会活动准备好了吗?想不想您的晚会活动更加与众不同, 活动节目更加精彩?一个电话交给传古文化传播有限公司, 所有都统统搞定!

一、活动目的

增进领导与员工的零距离沟通, 激发员工蓬勃的斗志, 迎接新的挑战增强公司的向心力和凝聚力, 体现公司与职员的, 同心、同德、同赢共生、共存、共荣。

深度了解企业文化, 有效整合团队精神, 调动企业员工积极性, 感受公司大家庭带来新年气氛和温馨。让职员体会到他就是公司, 公司就是每一位职员。

为先进个人与集体颁奖, 给员工一个充分展示表演天分的舞台, 展示(中国)的激情与蓬勃发展之态。

二、活动亮点

整体协调亮点

会场入口有绚丽的五彩气球, 卡通兔偶及美丽大方的礼仪模特和红地毯, 过道两旁有(中国)发展历程的图文资料及视频资料, 主会场以红和金色为主色调的红地毯、红条幅等, 舞

台采用设计制作，及各种各样的荧光盔，手掌拍。

整体会给人一种庄严、喜庆、辉煌的.效果。

开幕亮点：

兔子曲及兔子舞处处彰显着活力、拼搏、激情辛劳的兔子精神，大胆创新、专业策划、和谐发展的中国文化。

颁奖亮点：

每一个受奖人两支玫瑰花，一支在口袋上，一支拿在手里，在授奖台上有一个精心制作的家字，受奖人在聚光灯柱下，徐徐从会场入口通过左侧走上授奖台把手里的花插在家字上，300支花组成一个家字，这是音乐想起(家和万事兴)合影完了一起唱！

文艺演出及猜猜有奖亮点：

在文艺表演的中间，参插互动游戏，(像有奖问答、动手动脑、砸金蛋)等。

三、活动环节衔接

在到场每一位都不知情的情况下。所有灯光唰的暗淡下来了(5秒)，这时激情的奔跑舞曲响起，聚灯光柱照在帷幕接口处，帷幕慢慢的拉开，一对兔子舞演员听着他们熟悉的旋律，姗姗起舞。随后上海传古文化传播有限公司提供活动策划，九对兔子舞演员陆续入场，共十对，寓意着，十全十美。也寓意着是房地产业的真诚和十分专注专业的企业。

舞曲和舞蹈到了结尾，主持人上台向在坐的各位拜年两句以后，突然手机(免提手机)响起，((中国)领导打的)说该是我们给大家伙拜年了吧，然后领导快步的走上舞台(一个上、聚

光灯柱迎接)主领导向员工拜年完，说一句祝福的成语。未见其人就听其声，下一个领导说着成语上台(虎年腾达、达官显贵……)最后所有领导向员工同说一句拜年的话。

拜年结束，一个领导说是不是给大伙颁奖了啊，所有领导沉思后说“好”激情的音乐轻轻响起，进入颁奖环节，聚光灯灯柱迎着每一位领奖人及两个礼仪小姐伴随着走上领奖台。(或者用“道具兔子车”拉到领奖台，同样礼仪，灯光都要到位)

在“家和万事兴”歌曲结尾时灯光慢慢暗下来，突然亮起，带着面具的表演人员在台上站着，(面具可摘)这个之后，就可以不用暗灯了，文艺演出结束后，也面临着此次年会的结束，所有领导上台再次给大家拜年，音乐响起，(明天是个好日子)结束。

房地产策划期末考试题篇三

个性化、形象化竞争日益激烈，将成为太原市地产发展的潮流。物业项目要取得优异的销售业绩，就必须把握时机，尽竭利用自身的`个性资本和雄浑的势力，把自身打造成极富个性和口碑，拥有良好公众形象的楼盘。

优势：

1、位置优越，交通便捷

位置优越：处于北城区的成熟社区之中心；徒步3分钟即可到达酒店、食府、剧院、商场、超市等社区设施一应俱全。

交通便捷：公共交通比较便捷，有三趟公交线路途径本案

2、区内康体、娱乐、休闲设施一应俱全

室外设施：活动广场、小区幼儿园、医院、购物广场、篮球场

室内设施：桑拿浴室、健身室、乒乓球室、桌球室、卡拉ok酒廊

3、小户型

2房2厅、3房2厅，面积68.79--106.92平方米之间的小户型，以及提供菜单式装修，对于事业有成、家庭结构简单、时尚、享受的目标购房群极具吸引力。

不足：

1、环境建设缺乏吸引力景观

环境建设缺乏吸引力景观，不利于引发目标购房群兴趣；不利于提升hs花园在公众中的知名度、美誉度和造成记忆；同时也不利于满足区内居民的荣誉感。（现代住宅不仅要满足居住的需要，还要满足居住者特殊的心理需求）

2、物业管理缺乏特色服务

物业管理方面未能根据目标购房群的职业特点和实际需求（事业有成、时尚、享受）开展特色服务，使hs花园在服务方面缺乏了应有的个性和吸引力。

房地产策划期末考试题篇四

“xx城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖’”活动目的：提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

12月10日——1月1日；

：凡是在12月10日至1月1日期间购买xx城住宅或商业的客户均可参与大名城迎新年联欢抽大奖活动。

一等奖：送品牌电脑一台；

二等奖：2名，各赠送25英寸名牌大彩电一台；

三等奖：5名，各赠送1□2p空调挂机一台；

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电

中奖率：100%；

抽奖活动规则：在12月11日将在活动期间购房的业主邀请到xx售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、权威性，将邀请公证处人员进行现场公证；在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明！

活动宣传工作

活动宣传媒体：

1、报纸广告□□xx晚报□□□xx□□

2、短信群发；

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传；

1、以“让世界充满活力——迎圣诞节系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。

2、系列活动的策略：

计划在12月25日这一天，邀请xx花园的所有业主及其亲友□xx

城的目标客户，凭事先发出的邀请票，参加在xx花园现场举办的“让世界充满活力”活动。

- 1、澳大利亚著名乐团表演
- 2、“让世界充满活力”xx城内部认购及圣诞节系列活动开幕式
- 3□□xx□女主播xx小姐与观众面对面
- 4、活力健身操表演
- 5、活力幸运大抽奖
- 6、智趣开心游戏
- 7、“活力在x城”前体育明星业主面对面
- 8、“你、我、活力x城”趣味三人篮球赛（小组）
- 9、“精彩一刻”明星合影留念

房地产策划期末考试题篇五

随着五一小长假的到来，海南作为旅游地产，将会迎来很多的游客和返乡的本地人，中国的房产市场，很多人都会选择在五一小长假这个时机去为家人购房，而各开发商也纷纷借节献礼，促销活动接连发力。在目前市场白热化，供过于求，客户消费理性及观望的心态，为了能继续结合暖春购房活动的价格差异化营销模式，针对市场客户需求，作促销提案如下：本次促销拟将“单刀直入式”的促销手法。该手法虽然几乎所有的楼盘都有在使用，但是迎合了节日的氛围及项目所处位置和周边配套等的优势，突显“格差异化”的’优惠政策，实时回馈客户，对于楼盘的销售的知名度和销售都起

到“风声水起”的作用。

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4#号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推“”在本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的海南房产6、7、8月份的销售淡季一个缓冲及海南金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

促销对象主要是针对最后一批在海南过冬，即将返程的候鸟群客户，那大城市刚需居民及周边农场、乡镇想改变生活质量搬迁市区等的本地置业人群。

1、商业广场、样板间的正式开放，儋城壹品全新面貌迎接业主的到来

2、3、4#楼正式开盘，经典生活诚挚奉上，5月1日至5月7日每天5套特价房，限时抢购。

5、现场促销氛围营造广场放置遮阳伞及休闲桌椅，免费开放wifi免费提供饮料、咖啡、爆米花，增加人气，放置音响，播放音乐结合广场喷泉，形成一个典雅的休闲区。案场入口设置拱门，广告语“”

6、促销活动时间及地点；促销活动时间；一口价房源时间为五一黄金周7天。折扣加送装修大礼包活动截止与20xx年8月30日。

促销活动地点：市区为主，周边农场及乡镇为辅；

房地产策划期末考试题篇六

岗位职责：

1、负责市场信息收集与分析，根据需要撰写市场调研报告；

3、编制广告推广计划及传播方案,负责媒体选择及成本预算控制,对各种营销推广活动进行策划、执行及管控。

任职要求:

1、统招全日制本科或以上学历,房地产经营、市场营销、广告学等相关专业;

4、具备良好的公关能力及媒体关系维护能力和一定的文字功底。

将本文的word文档下载到电脑,方便收藏和打印

推荐度:

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

房地产策划期末考试题篇七

1、借活动体现项目特色,提高品牌美誉度,扩大项目市场影响力;

3、通过周末暖场活动,集结新老客户到场,制造氛围,并结合现行政策提升销售业绩。

老客户:约40组

近期来电来访意向登记客户：约10组

共计约50组

9月6日9：00——17：00冰皮月饼diy+猜灯谜

9月7日9：00——17：00猜灯谜

月是故乡明幸福在名郡

1、当天来访客户到登记处，签到领取diy制作券即可参与月饼diy与猜灯谜活

动；

2、客户凭制作券去制作台参加活动；自己做的月饼可以带回家和家人一起分享，

让家人尝尝自己亲手做的. 月饼；

3、客户在猜谜区根据谜面的内容，确定自己能猜出谜底之后，让工作人员将谜

4、吧台准备茶点给客户品尝。

那不见不散啦！祝您生活愉快！

特别说明：

1，活动人数预定80组，每组限做3个月饼；

2，4个置业顾问，每人邀约指标20组，其中老业主10组以内；

（开发商特别说明，意向客户为主，老业主为辅，不希望活动登记表上全是老业主，望各位理解！）

3, 策划负责月饼diy□灯谜区需要支援一名（渠道/助理），如果有客户猜对灯谜，取下谜语灯笼赠送，签到处登记领取奖品（需要拍照）。