

最新租房加租金条例 房屋租赁心得体会 律师(优质7篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

房地产活动方案篇一

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。

房地产活动方案篇二

- 2、 加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力;
- 4、 增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、 活动主题：中秋月·邻里情——天中豪园中秋节感恩答谢酒会

三、 活动时间：9月12日(周五，农历八月十三日)下午5：00-8：35

四、 活动地点：天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

五、 活动参与人员

- 1、 认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户
- 2、 天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字 摄影)
- 3、 **公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

六、 参与方式

- 1、 客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。
- 2、 媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

七、 活动形式：自助冷餐酒会 互动游戏 表演 抽奖 隐性项目推介

八、 活动内容及流程

时 间 节目安排 备注说明

5: 00 客户陆续到场并签到 安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。

来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6: 00 开场演员演唱《花好月圆》 掀起现场之节日气氛。

6: 05 主持人致开场欢迎词

6: 08 **公司代表及客户代表致辞 邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重；客户代表及发言由发展商安排。

6: 10 主持人公布活动主要内容 主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6: 15 节目表演 豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6: 25 **公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒 介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6: 30 歌舞表演 音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6: 50 互动游戏 中秋有奖猜谜。

7: 10 国基公司代表讲话及第一轮砸奖 讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7: 25 互动游戏 中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7: 45 趣味表演及歌舞表演 各一个表演，增加现场欢笑声。

8: 00 规划设计院代表讲话及第二轮砸奖 讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8: 15 独唱 2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8: 25 **公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖 宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，代表颁奖。

8: 35 共同歌唱《朋友》，活动结束，客户领取礼品 由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元（需要最后与酒店方面落实）。

房地产活动方案篇三

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内容进行简单介绍，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

房地产活动方案篇四

地点: 1、__广场; 2、现场售楼处

聚集开盘人气,重拳出击,在最短的宣传期间内,刺激大众,创造最佳口碑和打响__首盘小高层高档住宅小区的品牌。

活动方式:现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

一、前期广告宣传

__着重以信息发布为主宣传,主要是摇号参加办法、地点、时间等信息告知。发布途径为报纸、灯箱、跨街横幅。

宣传主题:未来城都市居住典范, __首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居__海岸。

__海岸_月_号日真情放送，豪华住宅乍现__。

因为珍稀，所以珍贵。

__开盘有好礼，惊喜大奖等你拿。

二、摇号现场布置

1、摇号方式：现场公开，即选即定。具体摇号登记处暂定2处。

（确定小高层购买资格，建议摇号总数比实际户数多30%）

2、地点选定：__广场

□a□需要一定活动场地b□场地方有举办活动经验c□有聚集人气的先例）

3、软环境布置：

高空气球4个；大型气拱门1个；30平方左右舞台1个；

楼盘效果展示牌1套；广告宣传易拉宝4个；宣传折页1000份

周遍跨街横幅、灯箱20套

4、员工统一着装

三、活动进程（_月_日）

1、下午14：00正式开始（13：50——14：00礼炮、奖品展示）

2□14□00——14□30

主持人5分钟、领导5分钟、嘉宾2人共10分钟、活动解说8分钟、公证人讲话2分钟。

3、摇号开始（14：30——15：00）同时登记汇总

4、摇号抽奖（15：00——16：00）

奖品分1、2、3等奖和纪念奖（100份）

5、现场答谢演出、小娱乐活动（16：00——17：00）工作人员休息

6、公布摇号和抽奖结果（17：10——17：30）

7、获奖群众领奖（17：30——17：50）

四、摇号办法

1、一期总销售户

数为__套，暂定摇号总人数与实际销售户数为5：1，参加群众不定。

2、摇号采取实名登记制，不得替代或多摇，每套户型最多登记人数为5人。

3、凡登记在册的准购房者，登记同时需交纳1000元保证金，摇号当天如登记人中号并获得购房资格，该保证金则纳入房款，如不成功则在原款反还的基础上增加200元作为答谢费用。

4、摇号登记时间自20__年__月__日至20__年__月__日，为期5天。

5、登记地点：__房地产公司售楼处

6、摇号工具使用公开摇奖设备进行摇号决定。（中号比例

为5：1)

7、关于没有中号群众的解决办法。均以纪念品赠送。并登入二期开盘购房档案。

五、工作人员分工

__房产公司职员做礼仪、保安等维护性工作；__广告做活动监测和媒体联络工作。

六、媒体发布

邀请当地知名各大媒体具体：__电视台、__之声广播台、__专递、__晚报、__网络等记者参加活动，并给予现场报道。

七、经费预算

1、环境布置

高空气球4个__元/4个

大型气拱门1个__元

30平方左右舞台1个__元

楼盘效果展示牌1套__元/10张

广告宣传易拉宝4个__元/4个

宣传折页3000份__元

周遍跨街横幅、灯箱20套

2、场地租赁__元

3、公证人邀请费__元

4、媒体邀请费__元

5、设备租赁费__元

6、管理费__元

7、主持人__元

8、演员演出费__元

9、现场应急费__元

房地产活动方案篇五

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

房地产活动方案篇六

1 在目前客源匮乏的情况下，以团购大副度的优惠政策有效促进销售；

1 同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，形成良好的口碑效应。

20xx年6月26日至8月20日

20xx年xx“清凉夏日-团购优惠月”

大学、项目附近企事业单位

（一）、团购操作思路流程：

步骤

时间控制

主要目标

第一步

6月26日-6月30日

主要操作思路：

1、确定优惠政策文件及收款方式，以单位相关部门对其下属部门进行宣传

（提议在学校内部公告栏下发说明及团购宣传海报、条幅）

第二步

6月30日-7月30日

主要操作思路：

1、争取两个星期内完成4个单位的宣传；其余时间主要进行团购跟踪；

2、组织客户到售楼中心看房，（提供大巴，统一接送）填写团购申请表；

3、追踪团购申请客户，并使其最终缴纳订金；（订金伍仟元，可退）

4、根据团购下订的实际人数，考虑是否推出首批其他房源参与团购；

第三步

7月30日起

到7月30号前团购效果已经基本明朗，因此根据团购情况办理相关手续；

主要操作思路：

通知客户到销售中心办理定房和签定购房合同；

第四步

根据实际情况决定下一步销售策略。

根据团购客户数量以及效果制定下一步销售策略。

（二）、团购房源及销售策略：

对外针对团购特定栋号（蔓香谷）实行团购，原因如下：

一、是从目前销售状况看这两栋楼去化较慢，需要以团购的形式进行促销；

二、是可售房源相对较多、较整，便于团购操作。

在实际团购操作中如果客户量较大，我们考虑对首批其他房源进行加推。

（三）、团购优惠政策：

此次团购活动优惠政策采用团购优惠加付款优惠的方式。

1、付款优惠

1) 一次性付款：95折；

2) 银行按揭：97折；

2、团购优惠

团购规模

优惠政策

5（不含）套-15（不含）套

优惠8000元/套，

15套（含）以上

优惠10000元/套，

责任人

时间安排

主要事项

开发商

6月20日前

团购活动方案的审批；

6月21日-8月20日

团购活动宣传品的审定及制作完成（单页、折页、户型图等；

组织团购客户看房用大巴车的提供和销售人员外出拓展团购单位车辆的提供；

朝阳大地

6月10日前

团购活动方案定稿、团购拓展单位的初步拟订、人员安排及培训；宣传品文案定稿；

6月26日-7月30日

6月20日-6月26日销售人员对附

近单位的走访宣传了解，开展团购意向摸底；

从6月26日-7月30日此段时间

对集团内部进行宣传；

每天外出人员为两人，两天一个单

位，并对每天的工作进行梳理形成文件以备后续工作开展；

团购客户的现场接待，带其看房并

引导填写团购申请表；

团购申请客户跟踪，使其下订；

团购客户信息整理收集；

7月31日-8月20日

确认团购人数，办理相关购房手

续；

确保在老客户中的良好口碑；

根据团购效果，制定下一步销售方

案；

序号

物料名称

完成时间

数量（个）

总额（元）

1

海报

1. 文案定稿（朝阳大地）：6月10日；
2. 设计完成（朝阳大地）：6月13日；
3. 审定并印刷完成（甲方）：6月26日。

50

1000

2

单页

1. 文案审定（朝阳大地）：6月10日；
2. 设计完成（朝阳大地）：6月14日；
3. 审定并印刷完成（甲方）：6月26日。

1000

1700

3

团购卡

1. 文案审定（朝阳大地）：6月10日；
2. 设计完成（朝阳大地）：6月14日；
3. 审定并印刷完成（甲方）：6月26日。

300

300

4

车辆

外出拓展面包车1辆，阶段性接送大巴车1辆

2

8000

5

现场布置

横幅、拱门各一个（阶段性使用）

1

20xx

合计：

附件一（内部团购优惠文件）

内部员工优惠购房政策

紫澜香郡首批房源正式对外销售，现针对目前最好单位——“蔓香谷”。面向全公司内部需要购买的人员实行以下优惠：

报名须知：

购买者享受统一团购优惠外，不再享受其它优惠。

最终解释权归详筑地产所有；

内部员工购房优惠申请登记表

姓名

联系电话

家庭住址

身份证号码

单位（所属部门）

栋号、户型、面积：

付款方式

置业次数

备注

附件二（对外团购须知）：

团购申请须知

团购申请时间为□20xx年6月26日至20xx年8月20日，逾期不再办理；

团购房源：紫澜香郡——“蔓香谷”。

报名参与团购的客户可凭申请表，到营销中心选定房号，交纳订金；

购买者享受统一团购优惠外，不再享受其它折扣优惠；

最终解释权河北祥筑房地产开发有限公司所有；

申请人员意向登记表

姓名

联系电话

家庭住址

身份证号码

单位（所属部门）

栋号、户型、面积

付款方式

置业次数

备注