

最新实用营销策划方案(优质5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

实用营销策划方案篇一

2、游戏环节

(1) 快乐来拼拼

每组数张拼图，所有成员一块动手把所有张图拼完整，用时少者为胜

(2) 抛绣球

游戏分若干组进行，由抽签决定先后顺序，每组队员派出一名选手拿箩筐剩下队员依次往箩筐投球，一个队员可抛两个球，拿筐者努力接住球，接球多的一组获胜。

游戏规则：投球队员和拿框队员必须站在线外，不得越线，否则成绩作废。

(3) 甩甩更健康

每组选派男女嘉宾各1名上台，可以选择随意贴的粘贴处（除了整个手臂包括手掌），在计时开始后抖动身体，任选姿势，先把身上随意贴甩掉的为胜队伍。

游戏规则：一个嘉宾身上随意贴3——5张。

实用营销策划方案篇二

在“七夕”节期间组织全镇广大青年、诗歌爱好者、民间情歌歌手等以“七夕爱情诗会”、“七夕爱情故事会”、“情歌演唱会”、情侣对唱、吟诵经典爱情诗会等形式开展内容丰富、形式多样的诵读、演唱活动，让广大群众充分感受浪漫爱情，追求美满幸福生活。

二、突出“七夕”特色，结合“三新活动”，举办民间传统文艺表演，利用群众自发组建的秧歌队、太极剑等10余支文化队伍，大力弘扬“艰苦奉献·友爱感恩”的重建精神，营造“改进生活习惯、培养文明行为”的氛围，积极开展“新家园、新生活、新风尚”活动，充实灾后精神家园建设。

一、活动主题

工会佳缘·青春绽放·快乐七夕

二、组织机构

主办单位：洋浦经济开发区工会

协办单位：共青团洋浦工委

实用营销策划方案篇三

一、__市房地产市产基本状况

(一)20__年以来房地产开发投资大幅增长。

20__年1-8月全市房地产开发投资达16457万元，同比增长87.4%，是近年来增长较快的。

(二)房地产业开发的三个组成要素即房地产开发的土地、资

金、市场同步增长。

1、土地前期投入增加。20__年1-8月，房地产开发企业购置土地面积10.88万平方米，土地购置费3057万元，分别比去年同期增长14.5%和19.9%；土地开发投资1250万元，已完成土地开发面积9.7万平方米。

2、开发规模扩大，开发投资高速增长。2003年1-8月份，全市房地产施工面积43.23万平方米，比去年同期增加18万平方米，本年新开工面积13.3万平方米，比去年同期增加7.9万平方米，增长145%。全市房地产开发完成投资16457万元，比去年同期增加7674万元，增长87.4%，对全市国有及其它经济投资增长贡献率为2.1%。从投资用途看，住宅投资完成6630万元，增长1.2倍，办公楼房完成投资542万元，增长3.9倍。

3、企业融资能力有所增强，资金到位状况较好。20__年1-8月房地产开发共到位资金22266万元，同比增长2.6倍，从其构成看，利用外资资金增长最快，企业自筹资金最多。1-8月企业自筹资金13152万元，增长3.8倍；利用外资资金1050万元，增长69倍，其他资金8004万元，增长2.5倍。

4、住房销售高速增长。今年全市商品房现房销售，在去年增长27.8%的高基数基础上，保持高增长势头，20__年1-8月份全市共销售现房1.79万平方米，同比增长82.7%，其中住宅销售1.72万平方米，比去年同期增长1.2倍。

5、房地产业的发展与城市化建设紧密，城市化建设促进了房地产业的发展，我市北扩南移的外延式城市扩展建设促进了房地产业的快速发展，在我市今年从事房地产开发的20家企业中，__区内集中了14家，__县3家，__县2家，__市1家。

二、房地产发展所面临的困难和挑战

一是商品房空置面积增加。今年1-8月份全市商品房竣工面积

超过商品房销售面积0.6万平方米，商品房空置面积达1.1万平方米(其中住宅空置0.61万平方米)，占当年施工面积总量的2.5%，空置面积增长63.6%。从商品房空置时间来看，空置时间在一年以上商品房面积占全部空置面积的比例增长，比上年提高4.4个百分点，空置房增多占用了企业的开发资金，对房地产企业的开发产生不利的影响。

二是房地产企业素质良莠不齐，企业开发规模小、持续开发能力低，竞争力差。近几年来城市化建设的发展推动了房地产开发的发展，存在一个项目孵出一个房地产开发企业的问题，其开发规模小。20__年全市参加年检的企业达65家，而今年真正有开发任务的仅20家，仅占全部年检企业的30.8%。就目前有开发工作量的20个企业而言，开发任务在3000万元以下有10个，占总数的50%；开发任务在3000万元以上5000万元以下有5个，占总数的25%；开发任务在5000万元以上有5个，占总数的25%。房地产开发企业主要以负债经营为主，严重依赖银行资金，有的开发项目前期靠施工单位垫资、中间靠银行贷款开发、后期靠个人按揭贷款，缺乏后续开发能力。

三是物业管理落后，配套设施不全。房地产的开发应该成龙配套，我市尽管有成片开发的住宅小区开发，但大多数是开放式、松散型的卖完房就走人的开发，即使有物业管理，其配套设施不全，管理也不规范，一些零星插建开发的住房没有物业管理，用水、用电、行路、管道跑、冒、滴、漏、墙体裂缝等问题都不能妥善解决，抑制了消费者的购买欲望，影响了持续开发。

四是外部因素制约。银行房地产开发企业信贷政策调整，房地产贷款由开发性贷款为主转为个人住房抵押贷款为主，国家对商业银行的房地产开发贷款、土地储备贷款、个人住房贷款、个人商用房贷款、个人住房公积金贷款及个人住房贷款适用率等方面做了进一步明确和规范：房地产开发贷款必须“取得国有土地使用权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证及开工证”等四证，开发企业取得这四证，实际

投入应不低于项目总投资的30%，个人住房贷款要求贷款人有30%以上的首付款，有的项目要求项目主体结构封顶，才可以放贷；还有就是居民收入低，抑制了住房需求，影响房地产业市场的扩大；再有就是二级市场放而不活，房屋交易手续繁多，收费项目多且杂，税费负担比例过高，影响二级房地产市场发展，从而影响整个房地产业的发展。

总体看来，我市房地产业具有巨大的现实和潜在需求，发展空间较大。

市委、市政府提出加快城市化建设步伐，城市化建设需要产业支撑，首先需要房地产业的支撑，20__年我市城市化率仅26.48%，低于全省平均水平5.5个百分点，若每年全市城市化率提高一个百分点，至少增加住宅需求84万平方米以上；国际经验表明：当一国人均gdp达到300-1000美元时，居民的住房需求进入加速增长期，20__年我市的人均gdp为5208元(651美元)，是房地产业加速发展的时期；目前我市城镇人均建筑面积仅20.05平方米，离国家“十五”规划的20__年城镇人均建筑面积22平方米，人均还少1.95平方米，若达到这一标准，需求住宅在208万平方米以上，显然，我市房地产业的发展潜力十分巨大。2003年娄底市城建投资公司成立，娄底城市建设项目开发实行市场化，通过项目招标，实行市场化经营，推行以地生财、招商引资、民间融资的方式，彻底突破资金“瓶颈”，使城建坐上了“特快列车”，加速了娄底市房地产业特别是商业地产的发展。

三、__市同类产品调查统计

“同类”定义为具有商业广场、写字楼、宾馆等的商用大厦。现将__市__开发区，__市__区及__区进行大体对比分析如下：

1、__开发区。

由于涟钢为新开发城区，在整个大环境的绿化、城市规划方

面有其独特的优势。总体来说，__开发区地段房地产都在卖自然环境。

__大酒店：

核心竞争力：五星级酒店标准概念

其周边自然环境好；

用绿色和五星级酒店标准来吸引白领、外来投资者、社会成功人士等；

其定位为社会高薪阶层。

2、__地带。以新开发的项目-城西农贸综合市场为主。

__农贸综合市场：

核心竞争力：__市、区两级政府批准兴建的__区唯一农贸综合市场。

规模大，规划齐全，有功能优势：

拥有15亩的面积，其中有320个摊位，2480平方米生活超市，108个铺面，1200平方米仓库，48套配套住宅，40各农副产品批发车位。

住房均价718元每平方米。门面2580元至4380元每平方米。

定位：集农副产品批发、零售、加工、仓储、大型超市，商住、饮食为主的大型农贸综合市场。

2、__城区地带。

__商业广场：

核心竞争力：1：八万平方米湘中地区超大规模财富街区；2. 原__批发市场，主楼统一经营，超大规模优势。

有功能优势：

总建筑面积面积8万多平方米，门面主力面积30多平方米

住房均价500多元每平方米。门面2000元至11000元每平方米。

定位：__地区经营规模大型化、经营手段现代化、经营环境规范化的超大型、多功能财富街区。

__商城：

核心竞争力：位于火车站正对面，有地位优势。

四、消费者分析

根据《__房地产市场调查报告》的结论，以及日前操作地区地产经验，我们得出消费者购房心理和对住宅(办公楼)要求如下：

4、消费者对物业管理的要求

b□物业公司应与小区内住户增加联系，加强沟通。