

# 房地产活动策划案(优秀7篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 房地产活动策划案篇一

主办单位：南阳市残疾人联合会

承办单位：河南工业职业技术学院院团委

南阳师范学院委员会

南阳理工学院院团委

南阳医学高等专科学校青年共青团

协助单位：河南工业职业技术学院爱心协会

南阳师范学院手语协会

南阳理工学院南工阳光爱心协会

南阳医学高等专科学校急救急护协会

20xx年x月10日到x月3日

各大学院餐厅门口及各大学院礼堂

## 房地产活动策划案篇二

根据市委宣传部、市创文办、市司法局、市普法办四部门《关于印发〈“八五”普法期间全市法治宣传教育“一月一主题”活动工作方案〉的通知》（十普法办〔20xx〕1号）精神，按照市普法办、市卫健委《关于组织开展“疫情防控、法治同行”专题法治宣传教育活动的通知》安排，组织开展“疫情防控、法治同行”野生动物保护宣传活动，现就有关事项通知如下：

### 保护野生动植物资源建设绿色生态十堰

积极深入宣传《中华人民共和国野生动物保护法》等法律法规，普及野生动植物保护知识，展现美丽多彩的野生动植物，增强全民对保护野生动植物重要性的认识，引导广大市民自觉养成人与自然和谐共生意识，倡导拒食野生动物、保护野生动物的良好习惯，增强守法意识，为建设鸟语花香的绿色生态十堰共同努力。

20xx年x月x日至x日

（一）开展一次知识讲座。x月x日下午，在局机关二楼会议室开展“陆生野生动物疫源疫病”专题讲座。

（二）组织一次知识作答。专题讲座结束后，全体参与人员完成野生动物保护及疫源疫病防控知识试卷作答。

（三）分发一批宣传资料。结合党员干部“双下沉”和乡村振兴，在包联社区、包联村张贴、分发一批野生动物保护宣传海报、折页。

（四）打造一块宣传阵地。通过公告栏、宣传展板、led显示屏、生物多样性科普馆集中宣传野生动物保护法及陆生野生动物疫源疫病相关知识。

（一）严格落实责任。政策法规科负责策划组织本次宣传活动，具体工作由相关业务科室与政策法规科共同落实。市野生动物和森林植物保护站负责提供资源支持、开展讲座宣讲等工作。

（二）增强宣传实效。各科室（单位）要加强沟通协调，明确任务，压实责任，通过多种方式广泛开展法治宣传教育，既要推进干部职工尊法学法用法，自觉运用法律思维和法治方式开展疫情防控，又要促进广大人民群众和社会组织增强法律意识，依法支持配合野生动物保护和疫情防控工作。

## 房地产活动策划案篇三

当我们成为大学生的那一刻，我们的学习生活方式发生了巨大的改变。因此，丰富我们的大学生活，营造互助互爱、积极愉悦、学习氛围浓厚的生活，对我校学风的完善、文化的深化、“信敏廉毅”精神的传承显得尤为重要。借滨江十周年之际，特组织此次活动。

3月23日

滨江报告厅

才艺大赛（舞蹈、声乐、相声、小品等文艺节目）

1、主持人上台介绍活动的目的

2、主持人介绍评委、评分标准、奖品3。学生开始上台表演节目

4、评委评分

5、选出前6名

6、颁发奖品

7、活动介绍，全体人员退场

1、形式：每组进行表演，时间10分钟以内，按负责人抽签顺序进行

2、评委：老师学生学生会代表待定（10人）

3、评分标准：每个评委10分，去掉一个最高分一个最低分，算平均分

4。选出一等奖一名，二等奖两名，三等奖三名，由代表颁发奖品。

## 房地产活动策划案篇四

活动主题：

“建设海绵城市，促进生态文明”

宣传口号：

“全民节水行动，共建生态家园”

参与对象：

全校师生

活动时间：

20\_\_年5月10日——16日

过程安排：

刘王楼小学在接到上级文件之后，赵厚锋校长带领学校中层干部认真研读文件，成立以赵厚锋校长为组长，张世步、杜春晖、王新连、夏全亮、孔祥玉、齐安行、田成军为组员的宣传活动领导小组，讨论制定“刘王楼小学20\_\_年节约用水宣传周活动方案”，并明确分工，按部实施。

- 1、周一升旗仪式时举行“全民节水行动，共建生态家园”刘王楼小学节约用水宣传周启动仪式，积极营造宣传氛围，动员全体师生积极参与活动。
- 2、各班召开“全民节水行动，共建生态家园”主题班会，让学生进一步知道节约用水的重要意义，并动员大家人人节约每滴水。
- 3、各班围绕节约用水宣传主题出一期黑板报
- 4、组织指导四五年级学生创作节约用水宣传手抄报，并评选出优秀的作品上报中心校。
- 5、活动结束后认真做好总结

## 房地产活动策划案篇五

活动主题：节粮从我做起

联合国把每年的10月16日定为世界粮食日，党中央、国务院决定把世界粮食日的那一周定为节粮周。我们要开展各种爱惜粮食、节约粮食的主题活动，真正达到“爱惜粮食”的要求！今天，我们知道了国情，进一步明确了爱惜粮食、节约粮食的特殊意义。有首古诗说得好“一粥一饭，当思来处不易；半丝半缕，恒念物力维艰。”我们每个同学都要从现在做起，要拿出实际行动，为党为国家分忧，把爱惜粮食、节约粮食的活动扎扎实实地开展下去。

而大学校园里浪费现象突出。作为大学生，我们有义务节约粮食。

活动目的：在世界粮食紧缺的现状下让我们大学生懂得珍惜粮食。通过我们的宣传，这是很容易做到的。

活动时间：10月16日世界粮食日

活动场地：大一大二食堂门前

活动内容：

6、除了针对同学们的宣传，我还将对食堂工作人员进行走访，他们在食堂工作，对我们的浪费行为是知道的，通过他们的回答，我们可以对大学生的浪费行为有更理性的了解。

经费预算：计x元(100份问卷x元，宣传海报x元，横幅x元)

活动展望：希望通过这次活动让同学们知道世界粮食现状，让大家在以后的生活重更好地珍惜粮食。

## 房地产活动策划案篇六

一、活动名称：

红红火火，热情激扬——篝火晚会

篝火晚会的由来：是草原人民一种传统的欢庆形式，相传在远古时代，人们学会了钻木取火之后，发现火不仅仅能够烤熟食物，还能够驱吓野兽，保护自己的生命安全，于是，对火产生了最初的崇敬之情。之后，人们外出打猎满载而归，互相庆祝获得了丰厚的战利品，傍晚，在用火烤熟食物的过程中，便互相拉手围着火堆跳舞以表达自己喜悦愉快的情绪，这种欢庆的形式一向延续到这天，就构成了篝火晚会。而我

们为了团结同学，增进感情，放松身心，举办此次活动。

a.活动时间：初步定制在\*\*\*\*年\*\*月\*\*间(拟定!如果天气影响将顺延)，具体活动时间见海报公布为准!

b.活动地点：公园，农家乐度假村中，学校操场，野外空地(根据状况确定)。

c.活动当天资料安排：

1)集合时间在中午，人齐之后，组队骑车进发，乘汽车的，先把大件行李带去，做好晚会前期准备!

2)暂定于下午16：00开始召集人马，准备晚会。并于16：30宣布篝火晚开始。

3)预计在晚上11：00以前组队回到。。

d.活动组织：

1)预计分成3--4组选出一个组长，生三堆火。

2)生火注意事项，安全第一，选取相近的位置，方便后面的游戏活动，由组长安排工作，组长要确保每一名队员的安全，确保每一名成员服从群众指挥，全面负责好本组的各项事务，包括组员的分工及其协作，保证篝火不灭等!

e.晚会资料：

1、以《成语接龙》游戏为引子，进行四轮接龙游戏，负队派多才多艺的队员表演节目，不拘形式，演唱、诗朗诵、演奏、舞蹈均可。

规则：每队选一代表上台，任意说一成语，下一个务必从最

后一个字接龙，超过5秒接不上受罚表演节目(大家可齐声倒计时)，然后重新开始。本队能够提示，其它队能够干扰。本环节4个节目后结束。

2、唱歌挑错：唱歌者会故意把一首歌的部分歌词改过后唱出，挑出错误的地方，并唱出正确的歌词。

规则：每队选一代表，每3--4首为一轮，本环节四轮，得分最少队出节目。

3、《歌曲接龙》游戏，先由一组随意起歌，唱一句就可，每组务必接最后一个字，这个字不必打头，能够含在歌里。卡壳的队视为失败，当然按惯例展示一下才艺了，然后重新开始。(四轮为宜)

4、进行《超级明星》游戏，各队派两名代表上台，由主持人出示表演命题，如鸡飞狗跳，请其中一个用形体语言表演(不允许说话提示)，另一个猜出为胜，猜错队派队员表演节目。

5、真心话大冒险游戏开始了。准备一副扑克牌，由人数确定张数，其中一个或两个花色为回答问题，中间夹一张不同花色的。开始抽牌，抽到不同花色那张牌的提出尖锐性问题，其他如实回答问题，如别人对你的回答提出质疑并无法透过时，表演节目一个。

策划书：财经管理学院组织部

1)场地是\*\*\*，(描述一下周围环境，思考安全问题)。

2)由于是晚上篝火晚上，露天的，如遇雨天只能推迟，具体日期盼定中。

3)费用问题，本次聚会以自己动手为原则，每人费用预计在15元

## 房地产活动策划案篇七

市场营销方案更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销方案。

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销方案十分重要。一般来说，市场营销方案包括：

- 1、方案概要：对拟议的方案给予扼要的综述，以便管理局部快速浏览。
- 2、市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
- 3、时机与问题分析：综合主要的时机与挑战、优劣势、以及方案必须涉及的产品所面临的问题。
- 4、目标：确定方案在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
- 5、市场营销策略：提供用于完成方案目标的主要市场营销方法。
- 6、行动方案：本方案答复将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
- 7、预计盈亏报表：综述方案预计的开支。
- 8、控制：讲述方案将如何监控。

方案书一开头便应对本方案的主要目标和建议作一扼要的概述，方案概要可让高级主管很快掌握方案的核心内容，内容目录应附在方案概要之后。

方案的这个局部负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

## 1、市场情势

应提供关于所效劳的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购置行为的趋势。

## 2、产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

## 3、竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

## 4、宏观环境情势

应说明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述市场营销现状资料为根底，找出主要的时机与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

### 1、时机与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要时机与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把时机和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

## 2、优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与时机和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势那么是公司要改正的东西。

## 3、问题分析

在这里，公司用时机与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在方案中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术确实立。

此时，公司道了问题所在，并要作为与目标有关的根本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

### 1、财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

### 2、市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，那么其必须售出90套房屋。

目标确实立应符合一定的标准：

各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。

各个目标应保持内在的一致性。

如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用假设干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大市场提高市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以到达企业目标的主要市场营销推动

力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作答复：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

方案的最后一局部为控制，用来控制整个方案的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能到达目标的部门。

有些方案的控制局部还包括意外应急方案，简明扼要地列出可能发生的某些不利的情况时公司应采取的步骤。

营销执行是将营销方案转化为行动的过程，并保证这项任务之完成，以实现方案的既定目标。

策略所论及的是营销活动是“什么”和“为什么”的问题，而执行那么论及到“谁”去执行，在“什么地点”、“什么时间”和“怎么样”去执行等问题。策略与执行密切相关，策略指导着执行，如给营销方案分配一些基金，指导房屋销售人员改变推销重点，重印价格表等。另外，执行也是一种策略反应，即预计在执行某一策略过程中会产生的困难将影响策略的选择。

## 一、海盐新天地广场

## 二、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，创造口碑和打响海盐首盘小高层高档住宅小区的品牌。

现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

## 一、前期广告宣传

3.30-4.05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，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，惊喜大奖等你拿。

## 二、摇号现场布置

一、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%）

二、地点选定：海盐新天地广场

□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）

20xx年x月x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。

xx电视台□xx日报□xx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的完美前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxx房地产开发有限公司用心良好的社会形象，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、现场表演活动资料：

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完美的发展前景。

## 3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也能够简单赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，构成让利于客户、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xx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开始理解排队。

本公司将于20xx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，务必与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者务必年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份的中国公民、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光期限此卡作废，不予兑换。能够自由转让，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xx月xx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xx气象局获取当日的天气状况资料。

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；

09：00—09：30所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09：30—09：50来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客户可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

09：50—10：00贵宾由礼仪小姐引入会场。

10：00—10：08仪式开始主持人开场白介绍贵宾。

10：08—10：13公司总经理xxx致欢迎词。

10：13—10：25舞狮表演。

10：25—10：35政府领导致辞、公司投资方代表致辞。

10：35—10：50主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、

房管局有关领导为xxx开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时开放，仪式到达高潮。

10：50—11：00主持人宣布典礼结束，来宾赶往午宴现场。

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《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xxx开盘的信息。

## 2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的状况，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《xx日报》27、28、30日整版xxxx元

2、电视台录制开盘录像及新闻报道xxx元

3、电台广告宣传xxx元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5、礼仪公司各项费用xxx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□xxx元

7、鲜花盆景租赁xxx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露演
- 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

时间□20xx-4-05——4-08

地点：1、海盐新天地广场

2、现场售楼处

活动目的：

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海盐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

活动安排：

## 一、前期广告宣传

3.30-4.05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，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，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：海盐新天地广场

□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（4月5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140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2004. 4. 05——4. 10，为期5天。

5、登记地点：秦山房地产公司售楼处

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

秦山房产公司职员做礼仪、保安等维护性工作；九洲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：海盐电视台、杭州交通之声广播台、中邮专递、钱江晚报、搜狐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400元/4个

大型气拱门1个500元

30平方左右舞台1个1000元

楼盘效果展示牌1套1200元/10张

广告宣传易拉宝4个600元/4个

宣传折页3000份7500元

周遍跨街横幅、灯箱20套

2、场地租赁2000元

3、公证人邀请费1000元

4、媒体邀请费2000元

5、设备租赁费5000元

6、管理费1000元

7、主持人1000元

8、演员演出费5000元

9、现场应急费2000元

总价30000元

时间：2004-4-05——4-08

地点：1、海盐新天地广场

## 2、现场售楼处

活动目的：

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海盐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

活动安排：

### 一、前期广告宣传

3.30-4.05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，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，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：海盐新天地广场

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（4月5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xx-x五一节活动策划方案

#### 一、活动主题

1□xx-x五一美食嘉年华活动

2□xx-x杯五一电影黄金周

#### 二、活动时间

2015年5月2日——

#### 三、活动形式

1□xx-x会所周边演出活动

2□xx-x会所内部肯德基美食活动

3、回馈老客户（已经成交客户）和业务员意向的a类客户，赠送《爱丽丝梦游仙境》电影票，共计包晚上7：00场，三场，即从5月3日——5日。

4、五一节期间所有来现场客户意向成交，由现场业务员和销售经理掌控以前所申请的看房团1个点额外优惠。

#### 四、活动参与人员

1□xx-x所有成交客户。

2、来访过xx-x的所有客户。

3、通过短信宣传吸引的客户。

4、通过媒体房产频道宣传吸引的客户。

## 五、活动具体内容

### (一)xx-x会所周边演出活动

1、演出时间：5月2日——6日

2、活动内容：邀请xx-xx学院音乐系学生组成演出团体，在会所外进行表演。

3、活动地点：演出地点设在水幕墙前面的栈桥上

4、活动演出团体组成：3名歌手、2名乐器手、2组跳舞

5、活动包装：从二层水幕墙挂下活动主题背景喷绘，同时室外布置空飘气球、太阳散椅子等。

### (二)肯德基美食活动

1、活动时间：2日——4日

2、活动地点：肯德基美食放于会所内部发放，客户可在会所内部或者会所外部就餐。

3、活动形式：联系银座肯德基往会所发放食品，食品主要集中在薯条、汉堡、考鸡翅、鸡米花。

4、活动控制：

10：00——12：00发放薯条、鸡米花各300份。饮料、点心全天供应

12：00——13：00发放薯条、鸡米花、汉堡、烤鸡翅各200份

15: 00——16: 00发放薯条、鸡米花

16: 30结束。

4、其他形式□xx-x自己准备一些点心、糖果、饮料、水果招待客户。

注：以上两个活动宣传信息可通过短信、电视台进行。

### (三)xx-x五一电影黄金周活动

1、活动时间：5月3日——5日

2、活动形式：适逢国际大片《爱丽丝梦游仙境》全球放映和五一七天假期之际，联系东方红影城，包晚上7: 00场，给老客户和意向客户发放。

3、其他：可在电影播放前插播沂龙湾广告片，可在影城上方悬挂大横幅，可在通往影城播放厅走廊墙壁上张贴沂龙湾景观镜框。

注：活动宣传只以业务员电话通知为主，通知时间从5月1日开始。

### 六、活动文字内容

1、横幅内容：热烈欢迎广大客户参观沂龙湾

2、气球条幅内容：选择xx-x□享受好生活

热烈祝贺xx-x五一嘉年华活动圆满成功

xx-x□好房子，好生活

3、拱门内容：热烈祝贺xx-x五一嘉年华暨肯德基美食节活动圆满成功

4、电影院横幅内容□xx-x五一电影黄金周盛大开启

祝愿广大市民节日快乐

xx-x□好房子，好生活

5、短信内容

□———□

6、电视信息

□———□

七、活动联系分工

事项落实人负责人

肯德基联系

演出庆典联系

电影院联系

短信发布

媒体发布

八、活动费用预算

来源：网络整理免责声明：本文仅限学习分享，如产生版权

问题，请联系我们及时删除。

content\_2());