

房地产元宵节活动文案 元旦晚会活动总结元旦活动方案总结(汇总5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？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

房地产元宵节活动文案篇一

20xx年12月26日晚自控1202班全体同学举办了一次元旦晚会。本次活动的主要目的是展现自我，增进同学之间的交流，促进班级团结，提高班级凝聚力。

一、本次活动的过程：

2. 活动前确定各个环节是否做到位，保证晚会的顺利进行；
4. 班委留下打扫卫生。

二、本次活动的收获：

3. 某种程度上稍微缓和了一下考前的紧张气氛，给了同学们一个较好的复习心情。

三、本次活动的不足：

6. 由于对游戏环节没有进行试玩，导致踩气球环节参与游戏双方过于激烈地进行游戏，场面一度失控。

四、活动启示与经验总结：

3. 作为组织者不要大包大干，要充分相信班委们的能力，将工作合理地分派给每一位班委，这样才能够保证组织者自

身的精力不被过分分散导致一些疏忽。

房地产元宵节活动文案篇二

XX年XX月XX日上午。

XXXXXX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XXXXXX开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大XXXXXX的社会知名度和美誉度，体现XXXXXX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XXXX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“XXXXXX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XXXXXX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xxxxxx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。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；

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_版刊登整版广告，告知xxxxxx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xxxxxxx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xxxx元

3. 电台广告宣传xxxx元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批xx_元

5、礼仪公司各项费用xxxx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)xxxx元

7. 鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxxx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

房地产元宵节活动文案篇三

一、活动目的

- 1、借助过节契机，举办活动增加销售现场人气；
- 2、通过长期的炒作形成社会舆论，提高项目的知晓度；
- 3、出尽完成xx8□9□13栋销售任务。

二、活动时间

20xx年2月12日~3月14日

三、活动地点

- 1、广场
- 2、销售大厅内

四、活动形式及内容

1、主题:通过活主题为“缘聚金阳”延展出“20xx年新世界最有爱的一刻”情人节系列活动。

2、形式:

——面向所有业主及xx市民征集情侣或者家人之间的甜蜜、温馨、快乐、幽默的摄影和视频作品(以家庭为单位)。在线下或网络制作投票平台,公开投票。另外提供拉票平台(视频、图片、文字均可)给作者拉票之用。

——活动分为新中会会员组及非会员组,会员包括业主及业主介绍朋友,非会员为广大市民。

——线上:主要通过媒体的持续报道和宣传,达到宣传和吸引关注的目的。

网络:如果想了解某件事,必定会在网络上查询,网络的传播力不仅迅速,而且覆盖范围极广,这就是网络传播作用。本次活动选择网络,在网络上建立投票平台、拉票平台。将报名参加活动的照片、视频发布在网页上,网友们可在网上投票。同时参赛选手在建立好的拉票平台上,为自己拉票、加油。

——线下:主要以拉动客户到现场,增加来访量为主,其中包括点对点的宣传和拉动目标客户群到现场为目的。

1)启动仪式(20xx年2月12日):启动仪式当天特邀合作银行领导及部分vip客户为嘉宾,参加揭幕仪式。其中选定一家银行制作具有一定纪念意义的定额消费卡片。凡当天到场的嘉宾及媒体均可获得价值100元的消费卡。仪式当天邀请合作媒体做现场报道,其中网络做现场直播。

注:自启动仪式开启,每周末都限量派送玫瑰花及“爱的寄语”卡片,同时自启动仪式开始当天,参赛者除通过报名填

写基本资料外还需到金阳新世界领取参赛报名表，其参赛资格才有效。

2) 活动一：

——爱的元宵节:2月19日当天在广场举办灯谜会，活动主要针对社区业主，活动当天猜中谜语可兑换玫瑰花一支及“爱的寄语”卡片。晚上燃放烟花，庆祝元宵节。

——爱情坐标:2月26日，通过报名参加活动的业主及市民，邀请他们参加周末的活动。在新世界花园和xx小区里，出现了十几个“爱心坐标”，男女嘉宾以一男一女为拍档开展游戏。男生女生在工作人员的安排下进入花园，在按照事先分组，各自进入和两个小区，在指定地点寻找“爱情坐标”，谁先找到即获胜。

——趣味情侣自行车大赛:3月5日，所有的男嘉宾都戴上了猪八戒的面具，他们各自有一辆情侣双人自行车，所有女士都在完全凭感觉选择自己的“猪八戒”，完成搭档配对后，开始进行情侣自行车比赛。赛道为迎宾大道旁边的道路，一直通往金阳世界花园国际学校。谁先到达即获胜。

注:在比赛过程中，网络可以记录活动现场温馨及感动一幕。之后放到评选平台上。

情人节系列活动三:回馈爱(20xx年3月7日~3月14日)

——颁奖典礼:20xx年3月13日(周日)“白色情人节”前夕，在金阳新世界花园内颁布“新世界20xx最有爱的一刻”活动奖项。当天邀请公司领导、银行嘉宾、媒体嘉宾、业主代表作现场评委，将从公开评选中人气的前20名进行现场评选。评选完毕后，现场将举办红酒party共同庆祝本次活动的圆满成功。

注:旅行中, 可以将旅行的快乐瞬间记录下来, 作为后续报道。

3、时间节点

——准备期:20xx年1月20日~2月xx日

——预热期:20xx年1月24日~20xx年2月xx日。将活动海报发布到网络上, 在网络上引起悬念, 引起市场关注, 利用活动吸引他们的眼球从而关注楼盘。

——炒作期:20xx年2月12日~3月12日。在此期间, 通过现场的持续报道及现场活动, 使得本次活动成为情人节中最有话题的活动, 吸引到足够的关注度和参与者。在通过线下活动, 给项目不断聚集人气, 增加来访量和成交量。

——引爆期:20xx年3月13日, 颁奖典礼当天。通过当天评选的气氛及现场活动, 通过获奖者的兴奋感将整个活动引到高潮。使所有的参与者对本次活动印象深刻, 在长时间内都会成为话题的焦点。从而楼盘的口碑也随即传诵。

——持续期:20xx年3月14日~3月31日。此期间将对获奖者的浪漫之旅进行持续报道。持续报道的目的是让活动继续影响市场, 用口碑传说项目, 为项目带来影响力的同时, 增加来访量及成交量。

4、活动奖项:

会员非会员

奖项名额内容 奖项名额内容

注:蜜月旅行获奖者必须记录旅行过程提供公司做后续报道用; 获得影楼奖项的必须拍摄地点在金阳新世界花园内; 参加活动的获奖者需到售楼部兑奖。以上获奖者均可获得价值100

元的银行纪念消费卡一张。

房地产元宵节活动文案篇四

时间□20xx年1月1日

策划协办□xxx

策划□xxx

新春嘉年华看房送大礼

根据xxx项目计划，在20xx年1月1日，即在新春佳节到来之际举办一场“新春嘉年华，看房送大礼”活动，为新老客户献上新年大礼。

- 1、制造新年市场热度，加强市场关注度；
- 2、通过活动为新老客户加深对本项目的深刻印象，传递项目信息等；
- 3、通过现场活动营造热烈气氛，聚拢人气，迅速累积客户。

- 1、注重人气凝聚，营造“xx”品质；

策划□xxx

- 2、加大活动整体“新春嘉年华”氛围展现，充分体现“看房送大礼”活动意义；
- 3、烘托“新春”的“乐与玩”，打造“看房送大礼”相关气氛活动；

4、让更多贵宾加深“xx尚园”的美好印象；

xx市xx新区xxx营销中心现场

20xx年1月1日8：30——17：30

看房、购房准客户

房地产元宵节活动文案篇五

“激扬青春，绽放魅力”元旦联欢晚会

2016、12、30 晚6:30至9:00

地点：各年级、各班级教室

此次的元旦晚会，由团委统一安排，由各班自己组织。大家准备充足、内容丰富，再加上层层亮点，将各班晚会的气氛一次次地调动起来，总结本次晚会的亮点，如下：

亮点一、此次晚会有各班班的班长和团支书组织，圆满成功，得到了同学的一致好评。

亮点二、宿舍汇演，由于前段时间，女生宿舍每个都准备了宿展的节目，因此这次的晚会也为各个宿舍节目的汇演提供了一个平台，由于准备充足，这些表演都取得了很好的效果。

亮点三、才艺展示，这次的才艺展示，有的班级的同学弹吉他、有的班级的同学吹箫、还有古筝演奏《上海滩》等让大家一饱耳福。

亮点四、小游戏穿插进行，光看表演不免让大家有点审美疲劳，小游戏的进行确实让晚会声色不少。这些精彩的小游戏让班里所有同学都参与了进来，期间小礼品送出不断，大家

参与的积极性很高。

最后晚会在明早不得不早起升旗的原因下解散，大家依依不舍地离开了，但这份友谊却会永远埋在同学们心中。

这次的晚会由各班自己组织，在排练的过程中可以增进同学们的情谊，在表演的过程中也可以增进大家的了解；另一方面，才艺展示侧重于那些平时不太展露出来的有才之人，给她们一个展示自己的平台，这对她们以后都很有帮助。这场晚会以“激扬青春，绽放魅力”为主题，将大家紧紧地联系在了一起，相信这会是同学们高中生活最珍贵的回忆。