

# 最新房地产促销方案设计 房地产国庆节 促销策划方案(大全5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 房地产促销方案设计篇一

1、负责：企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间：20\_年9月份

地点：凯悦城售楼处

准备：职业顾问电话邀约、外面截流

三、国庆节策划方案——活动目的：

- 1、促进开盘成交客户签订合同
- 2、提升当天现场售楼处气氛，使得房子很抢手
- 3、为凯悦城打响名气，促使人际口碑效应

四、国庆节策划方案——活动主题：

庆国庆，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：望景送情意，国庆礼上礼

## 六、国庆节活动方案——场景布置：（时间开盘的前一天）

### （一）、场外布置：

大门对联：万家团圆迎国庆，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；（条幅或者对联，5元一米，5米x5=25元）

外墙悬挂巨幅：宽：高=10m\_13m□宣传活动内容；（130平方米x10=1300）

在门上方悬挂大红灯笼8个□（26x8=210）

共计费用：30+1300+210=1540元=1600元

### （二）、场内布置：（开盘的前一天）

1、条幅：欢迎光临“凯悦城”售楼处

2、在一楼大厅设立一个大月饼；（kt板或塑料材料价格不详，预算大概300元）

3、在一楼入口处设立一座牌坊，在加上两个人进行现场月饼制作，在牌坊上端悬挂吊牌写上家乡月饼，烘托做月饼和家乡的气氛；（牌坊加上原料和人工1000元）

4、租用婚庆公司的地毯、拱门、音响、（500元）

5、在各楼层通道摆放上50个小吊旗（4x50=200元）

6、中厅中央吊一个大型（2、5米宽）的灯笼（用kt板制做），在大灯笼下方吊方块字样“国庆节快乐”，在从再加上其它的装饰物。（费用500）

共计费用：2600元

七、国庆节活动方案——宣传策略(时间：开盘前一天准备到售楼处)

1□dm海报宣传；

a□宣传内容：项目的户型与配套优势等相关内容；

b□时间：20\_年8月30日；

c□宣传形式：图片加文字。

2、场外巨幅、展板宣传；

3、场内播音宣传；(售楼处有)

活动流程

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)——核对后领取奖品——销售让客户从后门离开。

(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)

八、活动费用

外场景布置(巨幅+灯笼+对联)费用1600元

内场景布置(kt板+牌坊)费用2500元

不可预算费费用500元

共计费用：4600元

## 房地产促销方案设计篇二

因考虑天气原因，搭建15m\*10m\*4m桁架，即可抵挡天气变化，有可营造现场气氛，顶部和四周（留进出口）用喷绘（设计图案）进行围挡，地上用红地毯铺设。

顶部用小红灯笼依次循序整齐排列（活动结束后可赠送客户）

现场安装：老鼠机、电子抓娃娃机、电子投篮机、跳舞机，棉花糖机、电子枪射击、糖葫芦、捏泥人、电子摩托车、烤瓷马克杯供到场客户免费游玩。每台机器安排一名工作人员。现场派送游戏币（每个到场客户5个）

现场气氛烘托卡通人：米奇、财神爷、加菲猫、兔子、喜洋洋、美羊羊、灰太狼等，制造现场气氛与客人拍照留念，现场制作烤瓷数码杯免费赠送客户。

桁架外侧靠南侧设置儿童游乐蹦蹦床，供来宾客户小孩游玩。

### 2、内场布置（营销中心一楼）：

内场顶部用小灯笼或拉画连接，以及大中国结营造新春气氛。

玻璃大门和玻璃窗用大小灯笼和窗花等造型图案。

以“发财红包”布置现场装饰树。

18：00前所有场景布置完毕，安装设施检测完毕。

1月14日：活动现场

7：00筹备组人员到现场

7: 10开始检查各种设施和设备

8: 00所有人员现场准备完毕，迎接到场客户。

8: 30活动开始，按方案执行。

活动期间有工作人员指导客户游玩项目；

室内安排萨克斯现场真人演奏；

17: 30活动陆续结束。

18: 00各种设施进行撤场

### 房地产促销方案设计篇三

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20xx年4月5日至4月10日为期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。

## 房地产促销方案设计篇四

对外传达xx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xx的社会知名度和美誉度，体现xx的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xx房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

## 房地产促销方案设计篇五

2、电视台录制开盘录像及新闻报道xx元

3、电台广告宣传xx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xx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□xx元

7、鲜花盆景租赁xx元

共计xx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路演

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。