

2023年房地产促销活动策划(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

房地产促销活动策划篇一

父亲节将至，楼盘活动趁节起势，活动蜂拥而至。面对诸多活动的轰炸。网友带疑笑言“这是给父亲买房，还是给儿子买房”。更有网友希望陪父亲去游山玩水，“佛山有无去海边的看房团”等希望不时冒出。

五月以来大小节日不断，地产活动亦没停歇过。此外前几日央行三年来首降息，央行重提七折房贷，首套二套一视同仁，市场吹着如此多的暖风。很多人都在磨掌擦拳，欲在房贷优惠之际抄底存货。面对如此多的楼盘活动，真叫人看花了眼。

“最好海边看房两日游”网友说道

据笔者了解，对楼盘的众多活动一些网友们觉得是好事“让我们有了更多了解楼盘的机会”。这次父亲节大多朋友打算携家带口去参加楼盘活动，看看心仪的房，也顺便增加亲子交流的时间。

但也有些网友表示再多的活动都是无用，开发商房价透明化，房价真正的降下来才是正道。

趁节起势活动蜂拥而至

笔者环视一圈：郑州的看房团高举“父亲节为爱筑家”，烟台看房团“父爱如山送给父母养老房盘点”，更有媒体爆

言“无论您是新婚没孩子的“刚需”准父亲，还是人到中年事业有成，想改善住房条件为孩子选学区房的“刚改”父亲，或是想为自己选套养老房安享天伦之乐的’老年父亲，小编为大家送上合适的盘。”大有将父亲们一网打尽的架势。

房地产促销活动策划篇二

(一)、建筑外观整体方案征集活动目的

(二)、正式公售系列活动目的

(一)、活动内容

(二)、宣传活动分阶

(三)、征集方案阶段

平面广告

新闻发布会

(四)、公开评审会暨正式封顶新闻发布会

(五)□□xx公司8周年及xx广场封顶庆典酒会

(一)、公售活动现场要求

(二)、广场庆典暨业主金卡赠卡仪式

(三)□□xx广场之夏音乐会

(一)、平面广告

(二)、软性章

房地产促销活动策划篇三

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动（天天润也可以考虑）。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煽动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。

- 1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的市场影响力；
- 2、以优惠的措施，促进各自产品的销售；

- 1、活动区域固定居民
- 2、观光旅游人士
- 3、各自的目标消费群

4月28日——5月3日（可根据活动效果、天气另行调整时间）

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准，暂定：天天润、

- 1、歌舞演出
- 2、有奖问答

3、发放宣传单

4、楼盘/产品咨询

楼盘促销

1、多层单位的特价房先到先得。

2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；但不再享受任何折扣优惠。

3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台；但不再享受任何金额优惠。

4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。

5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为。

1、9：00主持人开场白

2、9：05节目

3、9：15楼盘项目/家电产品介绍

4、9：25节目

5、9：45有奖问答

6、10：00节目

7、10：15发放宣传单及咨询

1、展板2块，规格2.4x1.2□铁架焊制可折叠收放

- 2、易拉宝一个
- 3、音响一对含无线话筒
- 4、拱门1——2个（双方各提供一个）红地毯
- 5、咨询台1—2张、椅子6张
- 6、宣传折页、资料袋若干
- 7、礼品伞200支
- 8、冰箱、空调若干台（经销商提供）
- 9、家电类宣传展板由经销商制作安排
- 10、帐篷4顶（经销商提供）

1、活动短信：5万条

2、电视流字1周

3、宣传单页（各自制作、发布）

4、户外广告牌（长年效应）

1、活动短信：5万条xx元/条=x元（各出50%）

2、电视流字1周xx元/天=x元（各出50%）

3、演员费用：约x元/天。人xx人x5天=x元（经销商）

4、场地费用□x元/天。地x5天=x元（开发商）

5、拱门审批□x元/天x5天=x元（经销商）

6、绶带：4条x30元/条=x元（经销商）

7、地毯、台布：约x元（开发商）

8、展板□x元/个x2个=x元（开发商、含喷绘）

9、汽车租赁：250元x5天=1250元（各出50%）

10、户外广告喷绘约x元（开发商）

11、其他费用共计x元

展板一：

规模超大□xxx

配套一流□xxx

环境优美□xxx

品质超凡□xxx

专业物管□xxx

房地产促销活动策划篇四

针对婚房装修客户举办优惠活动，可延伸到卧房主题装修方案

举办活动

1)在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传

2)与当地一家大型连锁婚妙影楼进行合作宣传

3) 安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知

4) 公司内部海报

5) 施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

1) 婚房装修方案展示

2) 现场交订金，装修85折，送xx时尚婚纱摄影套餐一份(价值1480元)

3) 时尚家居家电产品现场6折起订购

4) 现场抽奖，3000元钻戒马上奖给当场最幸福的新人(限2名)，著名婚礼主持人免费主持婚礼活动(限2名)

1) 请当地著名的婚礼主持机构现场主持活动

2) 现场举办新人配合类游戏得小家电礼品

3) “美丽瞬间”爱情誓言活动(由新人在特殊背景布前进行爱情宣誓，并由摄影机构拍摄成相片，装裱成巨幅相框后送给新人)

1) 与xx婚妙摄影机构和婚礼策划机构合作

2) 婚房与卧房设计方案展示

3) 家居家电厂商合作

本方案专门针对于婚房，这对于培育公司优势是很好的宣传。以婚房主题进行促销宣传的，目前市场上并不多见，好好操作，成为当地最著名的婚房装修专家!

房地产促销活动策划篇五

(一)、建筑外观整体方案征集活动目的.

(二)、正式公售系列活动目的

(一)、活动内容

(二)、宣传活动分阶

(三)、征集方案阶段

平面广告

新闻发布会

(四)、公开评审会暨正式封顶新闻发布会

(五)□□xx公司8周年及xx广场封顶庆典酒会

(一)、公售活动现场要求

(二)、广场庆典暨业主金卡赠卡仪式

(三)□□xx广场之夏音乐会

(一)、平面广告

(二)、软性章