

# 最新房地产策划未来工作计划(精选7篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 房地产策划未来工作计划篇一

利用开盘庆典造势，使我们的目标客户群体知道、认识本案。同时，借美食节的东风，聚集开盘庆典的人气，为本案的成功启动埋下伏笔。

1、时间□20xx年6月18日上午9：58

2、地点：拟定在xx公园广场

3、具体按排：

(1) 地方政府领导、开发商及各界人士参加开盘仪式。

(2) 开发商发言。

(3) 开盘剪彩仪式。

(4) 开盘庆典大型广场文艺演出。

(具体事项包括人员按排、道具使用等代定)

(一) 美食节信息发布：

1、发布时间：

本次活动拟在6月16日开幕，预定媒体造势的计划安排在五月中旬开始(具体时间待定)。

## 2、发布方式：

主要通过报纸、电视来通达本次活动。采用硬软两种广告相结合的媒体造势方式进行。

### (二) 开盘庆典信息发布：

#### 1、发布时间：

开盘前一个月为广告预热和市场引导阶段。本案拟在6.18日开盘，预定媒体造势的计划安排在五月中旬开始(具体时间待定)。

#### 2、发布方式：

略。

## 房地产策划未来工作计划篇二

通过调查了解，目前大多数房产公司所采取的宣传推广模式有：

- 1、短信
- 2、电视广告、报纸专栏
- 3、墙体广告、车体广告
- 4、延街派发广告宣传册

而现今采用的宣传推介模式具有不同程度的优劣势：

- 1、短信——投放范围广、成本低、内容不完整、不易留存；
- 2、电视广告、报纸专栏——投放范围有限、成本高、时效性差；
- 3、墙体广告、车体广告——地域局限性大、缺乏文字信息、受众少、成本低；
- 4、延街派发广告宣传册——信息全面、针对性差、人工及宣传册成本高。

### 【合作项目】

据我邮政局营销人员的了解，目前贵公司正处于大力宣传期，贵公司目前已采用了以电视广告、报纸广告等宣传载体进行宣传。

做房地产广告，最简单，也最不简单。简单在于，房地产产品的地域性强，目标消费群体相对集中，公文范文地方特色的存在更容易把握广告的诉求方式。而不简单在于，竞争密度大，竞争对手很可能就是邻居，如果产品本身区别不大，在广告上就很难形成差异，更重要的是房地产广告要求立竿见影，广告效果是否有效，做出既能知晓。

针对“紫晶城”的具体情况，结合XXXX房产市场的特点我们做出了极富创造性的方案：自造媒体——数据库商函。它与传统大众媒体相比，直指目标受众，将“诱人的”信息，以合适的时刻，送到正确的地点，交给有需求的人。数据库商函是以广告信函为载体，依托邮政庞大的数据库资源，选择有针对性的目标客户名址，提供打印、封装、投递等一条龙的服务，并通过邮政渠道将广告信息寄发给目标客户。

### 【项目优势】

1、目标针对性强：无论是商铺或住宅，都可根据需要，运用各种目标市场名址库，来选择目标消费者群，剔除了无效受众，降低了单位有效受众广告成本，避免了浪费。有选择，更精确，有的放矢，实效传播。

2、沟通信息个性化：有利于品牌塑造和促进销售。使用信函体现广告主与目标客户进行的是个人沟通，从而增强了营销活动的亲和力。

3、开展营销活动的灵活性：没有固定受众限制，可自由决定发送信息的内容、规模和对象，并方便地将传递的信息顾客化，寄发任何对公司有意义的信息。可以全面反映公司实力、楼盘环境、户型、交通、设施等全面情况。

4、效果的可测定性：通过响应率可以测定广告的效果，根据销售直接测定收益率，并可根据具体情况调整合适的寄发广告方式，达到更好的效果。

## 【宣传方案】

### 1、宣传内容

□1□□xxxx紫晶城置业投资有限公司简介

(2)、楼盘实景图片及规划图片

(3)、楼盘说明及配套实施说明

(4)、其他

### 2、宣传渠道

经过多年经营，邮政系统拥有强大的服务网络和规模庞大、基础牢靠的客户名址。根据市场需求，我们在基于市场细分

的基础上，通过精心筛选，收集的xxxx在外务工人员、中高端收入、个体工商户、行政事业单位、组织机构等名址信息数据库近15万条左右，我们将根据贵公司需要将宣传广告以信件的形式有针对性地寄送给目标客户。

## 【项目形式】

### 方案1：信函式

我局可为xxxx紫晶城置业投资有限公司设计专用邮资信封，信封上印有贵公司名称、地址、联系方式、楼盘形象、楼盘标志及楼盘简介等内容。通过邮资信封的使用，可以起到扩大公司形象，公文范文提升公司知名度的“软广告”效果。信封内可装有贵公司自行设计印制或由我局代为印制的宣传彩页，还可装有现行的住房公积金、商业房贷的办理流程及房贷小知识。封装后通过确定筛选后目标客户名址打印并寄递。

产品价格：

信封制作费：1.40元/每封

印刷费：印刷资料按邮政局要求自行印刷，公文范文也可交邮局设计印制（费用视纸质及工艺要求而定）

### 方案2：邮筒式

邮筒式是将信封和内件两者融为一体的邮送广告，其流通形态为一个信封，客户收到邮筒后打开是一张图文并茂的彩色印刷品广告。主要是以“打开有礼”吸引收信人打开信件为卖点，为客户发布产品信息的商函业务。

产品价格：

印制费：印刷资料按邮政局要求自行印刷，也可交邮局设计印制（费用视纸质及工艺要求而定）

邮 资：本埠0.80元/封 外埠1.20元/封

### 【项目运作流程】

流程：名址选择——设计、制作商函广告——寄发邮件——分析反馈信息

### 【效果预测】

- 1、推动销售量的提升
- 2、以较低的成本，打响贵公司的品牌
- 3、以信函为载体，使目标客户更有亲切感

## 房地产策划未来工作计划篇三

前言：

在商业地产销售发展日益成熟的今天，房地产营销策划在商业地产的销售与招商过程中越来越重要，商铺要想卖得好，前期的营销策划必不可少，而且必须做到位。

商业城项目是房地产开发公司开发的精品物业，将成为市北区的新型休闲地产商业的经典作品。

商业城座落于市城区北部的广场旁，是地产开发公司的新建项目。本项目占地7000平方米，根据目前的建筑设计建议方案，项目由三层裙楼(含负一层)和两栋塔楼(分别高四层)组成，总建筑面积约为xx000余平方米，地下车库及设备用房建筑面积为xx00多平方米，商业裙楼建筑面积约8500平方米，

塔楼建筑面积约6500余平方米。项目总投资约1800万元。

经过前期的市场调研分析，本项目初步确定为现代化、多功能的休闲购物商城。根据这个初步设想，结合目前项目现状，本营销企业方案对本项目做了比较系统的市场定位及营销可操作性分析，从营销策划的角度出发，对项目的整体形象包装、营销组织运行、市场推广、广告策略安排、销售促进等方面都做了全局性和可操作性的论述。

营销总体策略是仔细分析、科学划分并准确切入目标市场，通过全方位地运用营销策略，最大限度提升项目的附加价值，获取项目的最大利润，并全面树立和提升企业形象及项目形象。概括本项目的营销总体策略，可以简述为“五个一”，即树立一个新锐概念、倡导一个财富理念、提炼一个鲜明主题、启动一个前卫市场、酝酿一场热销风暴。

根据本项目“五个一”的总体营销策略，拟订本项目的营销目标方针如下，作为本项目营销工作纲领的完善和充实。

- 1、树立一个新锐概念：休闲式购物商业。
- 2、倡导一个财富理念：创投性商业、休闲式购物、稳定性回报。
- 3、提炼一个鲜明主题：产权式商铺、休闲式商业。
- 4、启动一个前卫市场：崇尚“创投性商业、休闲式购物”，摒弃传统商业的纯购物环境压抑与约束，主要面向年轻新锐、有自己个性的消费群体，让其体验到休闲模式的商业环境，购物主题明确。
- 5、酝酿一场热销风暴：本项目将传统商业行为上升为现代全新的休闲商业，力争推动商业房地产市场开发的全新变革，避开传统商业的竞争，在一个全新市场里掀起一场热销风暴。

## 1、销售(招商)目标

## 2、销售目标分解

根据项目的定位及施工进度计划，将营销工作分为四个阶段，各阶段工作重点如表所示。

为了更好地在后续营销过程中充分体现总体营销策略和达成目标方针的实现，综合项目要素资源和营销推广传播要素，结合项目定位，确定以下销售时机及价格。

### (一)项目入市时机及姿态

1、入市时机：根据规划与工程进度以及营销准备，在20年5月份房交会期间开盘(或20年9月)，可以抓住20年春季房交会、五一国际劳动节等机会掀起第一个启动高潮；在国庆节、20年秋季房交会、元旦等重要时期掀起新的销售高潮。

2、入市姿态：以全市乃至西北地区“财富地产、休闲购物”形象登场，开创全新休闲商业投资经营理念。

### (二)价格定位及价格策略

1、价格定位的原则：采用比价法和综合平衡法。

2、价格定位：整个商业项目的销售均价为3580元/平方米，其中起价为3328元/平方米，最高价为4000元/平方米。

3、价格策略：采取“低开高走”型平价策略，开盘后半年作为第一阶段的价格调整(略升)，均价为3380元/m<sup>2</sup>尾盘销售变相略降。

### (一)宣传策略主题



1、个性特色：“商业城财富地产投资商业”是本市首家也是唯一一家将商业开发从“建造建筑产品”上升到“营造全新休闲购物方式”，倡导“投资财富地产、获取稳定回报”的投资理念。

2、区位优势：本项目地处广场旁，地段绝佳，高尚居住区地标建筑，交通便捷，是北部区域首选的理想商业地产投资环境。

3、增值潜力：处于政府规划重点发展区域的核心区域，发展前景好，购置成本低，升值潜力大，是投资置业的首选。

## (二)宣传媒介组合

1、开盘前期：主要以软性新闻及广告进行全新“财富投资，稳定回报”理念的深度挖掘，媒体主要以报纸为主，电视为辅。

2、开盘后的强势推广期：即项目营销推广的重要时期，宣传媒介以“报纸、电视、户外广告牌三位一体”为主，配以相关杂志、直邮广告等形式。

3、开盘后的形象展示期：为了展示形象，以软性深入挖掘为主，媒介选择主要是电视和报纸，重点辅以论坛公关、促销活动、项目招商说明会等形式。

## 房地产策划未来工作计划篇四

20xx年月日上午9：30

### 二、活动地点

湘桂·盛世名城售楼部门前

### 三、活动目的

1. 宣布新的限时优惠政策，促成客户认购签约；促进湘桂·盛世名城2期的销售。
2. 渲染气氛，集聚人气，制造火爆热销场面，坚定客户信心；
3. 借机与目标消费群及大众进行公关交流；
4. 促进公众口碑传播，提升湘桂·盛世名城2期项目知名度，美誉度；
5. 提升湘桂形象。

### 四、活动主题：

1. 湘桂·盛世名城2期盛大开盘！
2. 湘桂·盛世名城2期超值户型全新登场
3. 湘桂·盛世名城2期显赫豪宅抢购中！
4. 湘桂·盛世名城2期拥有幸福与荣耀！

### 五、活动主要内容

- (一)、主持人介绍到位嘉宾和开盘议程
- (二)、嘉宾讲话；
- (三)、开盘剪彩仪式；
- (四)、文艺欣赏(乐队现场演奏、风情劲舞演出)；
- (六)、抽奖活动

(七)、签约/认购活动。

## 六、开盘现场布置

详见效果图和平面图

## 七、活动前准备

1. 提前7天发布开盘活动信息。
2. 确定开盘活动所需邀请的机构、相关人员以及新闻媒体界人士。
3. 设计印刷请柬，并在活动日前两天送达被邀人士，并达成承诺。
4. 确定各方分工。
5. 进行活动现场包装(活动执行公司)。
6. 撰写主持人串词、嘉宾发言稿(推广公司)。
7. 合同文书、宣传资料准备(湘桂公司)。
8. 确定活动礼仪小姐、摄影摄像人员、发放礼品人员等(活动执行公司)。保安、工作人员(湘桂公司)。
9. 相关人员联络电话单。
10. 开盘活动签到台准备，礼品准备(湘桂公司)。
11. 选房流程、销控区等开盘展板准备(湘桂公司)

## 七、活动流程

剪彩工具、礼花准备到位(剪彩工具13套, 气动礼花炮12门);

9: 10, 活动负责人、联络人员、工作人员、置业顾问;

9: 30, 礼仪小姐、主持人到场;

9: 30, 嘉宾席、来宾席、嘉宾桌椅、签到台、音响设备及一切应用物品准备就绪;

9: 30舞狮队到位(如有);

10: 07~10: 12, 有请有关领导讲话;

10: 12~10: 17, 嘉宾讲话

10: 17~10: 18, 请剪彩嘉宾逐一登台(共12人);

10: 18, 剪彩仪式正式开始, 礼花齐发、锣鼓喧天;

10: 25~10: 28, 主持人对开盘选房政策进行介绍, 叫号.

1对已经认购的客户, 事先抽取排序号码卡, 并在休息区等待,

欣赏节目, 品尝糕点. 工作人员陆续分批(10人一批)叫号, 客人进入售楼部签约区.

1对潜在的购房客户, 售楼人员可以针对性进行介绍, 促成认购或当场签约.

10: 28~10: 33, ;互动环节

10: 33~10: 45, 歌手表演;

45~10: 50, 进行抽奖活动开始第一轮

在认购/签约的客户中, 凭排序号码卡副券抽奖.

10: 50~10: 55, 主持人再次对活动优惠政策进行介绍;

10: 55~11: 30, 豪华时尚秀

11: 30~12: 00, 进行抽奖活动开始第二轮。

12□

00: 劲舞表演开盘仪式结束。

(当天具体流程, 各方协商后制定)

八、活动道具、物料准备清单及费用预算, 参见清单

## 房地产策划未来工作计划篇五

鉴于本次活动范围涉及xxxxxx一二期工程的新老业主, , 涵盖了小区所有工作人员, 故前期宣传组织工作尤为重要。

1. 在小区设立宣传栏, 在宣传栏内张贴宣传画及海报;
2. 在合适的地点设置展牌;
3. 在小区主要干道悬挂条幅;
4. 在超市街道派发传单.
5. 在internet上进行宣传;

晚会将以“家园。交流”这一特殊层次的思维理念为主题。

通过活动展现xxxxxx的风格，加强一期工程、二期工程的居民之间的交流，和物业部门与业主之间的沟通。并溶亲情、友情、爱情于一体。

整台晚会将分三个部分：

(1)美好家园：用歌舞或带有浓厚亲情友情色彩的节目展现充满生机与活力的美丽的南方家园、美丽的园林小区，还可配以带有浓郁的民族风情，展示昂扬向上、蓬勃发展的全国示范小区——xxxxxxxxx(由张智锋负责)

(2)阳光旋律：用多种体裁、多种文艺形式反映全国示范单位的小区人民青春活泼、开拓创新、昂扬向上，奋发有为的新面貌。(由成剑荣负责)

(3)歌唱未来：歌唱祖国、家园、寄语美好的未来，憧憬灿烂的明天，可考虑采用美声、民族唱法、大气磅礴的舞蹈，或其它形式，内容恢弘，壮阔，使整台节目的思想内容得到延续和升华。(由程汉强负责)

本次活动的筹备小组：

回复1：文艺晚会策划书应该怎么写

保卫组：【负责晚会的保卫工作】张智锋(组长)小区内全体保安。

策划组：【负责舞台设计】李小柱(组长)杨洋张艺谋李海波

表演组：【负责晚会的表演工作】杜京蔚(组长)组员详见节目表。

活动赞助商(由蔡土新负责跟进)

本次活动由xxxxxxx主办。由xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx公司赞助。

(一)、晚会场地安排(由程汉强负责)

(1)晚会在xxxxxxx大礼堂举行。

(2)晚会12月31日晚上8：00准时举行。

(3)舞台布置由策划组进行指挥。由后勤组协助。在12月3日下午3：00前完成舞台布置。

(4)后台的的布置按表演组的要求由策划组指挥进行。

(5)器材组要求在12月31日下午5：00完成器材的安装与调校工作。

(二)、晚会节目安排(由张智锋负责)

(1)已经入选的节目于12月29号下午2：00到罗马广场进行彩排。

(2)各个节目的演员于12月31日下午6：00到管理处集中。领取节目表。

(3)6：30在后台进行化妆。

(4)8：00开始表演。

(6)以上安排工作人员要在12月25日贴出通知.并将通知送到主要负责人手上。

(三)、清理工作安排(由成剑荣、蔡土新、吴伟鸿负责)

本次活动的清理工作由后勤组与机械组共同合作完成。负责

晚会所有器材的安置，舞台的拆迁。和会场垃圾的清理。

- 1、器材一定要从哪里拿就放回哪里，并做好登记。
- 2、舞台拆迁可回收的物品要进行归类。

晚会主持人：

- 1、晚会开幕辞：（杨总经理宣读）
- 2、晚会开始：主持人贺新春贺词，宣布晚会开始。
- 3、文艺汇演。

注：每3个节目穿插一次抽奖活动或小游戏。（购楼优惠百佳购物现金卡，小礼物）

- 4、闭幕辞。（何经理宣读）

看完这一套房地产元旦活动方案你是不是就想试试了呢？

## 房地产策划未来工作计划篇六

活动背景：

xx年前，“满耳是大众的嗟伤，一年年国土的沦丧”，面对这样的现实，在中国共产党的领导下，北平学生率先展开抗日救亡斗争，数千人举行游行，高呼：“打倒日本国主义！”“停止内战，一致对外！”。回顾历史，为了那些为新中国建立而鞠躬尽瘁的革命家，为了那些孤独的向我们证明历史的纪念碑，现在的我们，更应该珍惜无数先辈用献血换来得胜利，用理性的方法护国爱国。把自己的爱国热情转化为建设祖国的动力，为中华民族的伟大复兴而共同奋斗。为缅怀“一二·九”，抒发共同的爱国情怀。特拟定本次团组



织生活会。

活动目的：

1纪念“一二、九”学生运动，弘扬民族精神，增强爱国情操，增进同学们对于历史知识的了解。

2引导同学们增强新时代中国大学生的历史责任感。

3促进班级之间及年级之间的交流，加强班级的凝聚力并培养良好的班风。

活动对象：师范大学法学院20xx级一班全体团员

活动时间

活动地点：待定

活动形式：播放爱国主义电影，培养团员爱国主义热情。

活动内容：播放《我的1919》，影片表现了1919年巴黎和会上，外交才子顾维钧作为我国政府全权代表与列强抗争的种种过程和爱国志士肖克俭为国请命最终在凡尔赛宫广场自焚的悲壮之举，讴歌了中华民族威武不屈的民族精神和蓬勃高涨的爱国激情，同时也揭示了“弱国无外交”这样一条真理。

活动具体流程：

1 全体起立，奏唱团歌：《光荣啊，中国共青团!》。

2 主持人至开幕词：介绍“一二·九”运动背景及其意义

3 电影展示：通过历史片段回放，让同学们更直观的了解“一二·九”运动。

4 知识竞赛：以寝室为单位进行问题抢答，在娱乐中了解历史，更深入的了解“一二·九”运动的历史背景和发展。调动活动气氛。

5 主题演讲：同学激情演讲，抒发自己的爱国情怀，畅谈心声。

6 合唱《我的中国心》：全体同学共唱《我的中国心》，表达自己对祖国的敬爱。

7 主持人及学生干部做总结。

活动预期效果：引导同学们增强新时代大学生的历史责任感，使同学们增强爱国情操。

活动注意事项：注意场地的安静与严肃，各个工作人员要协调好自己的工作。

## 房地产策划未来工作计划篇七

xx年迎新年联欢晚会活动准备好了吗?想不想您的'晚会活动更加与众不同，活动节目更加精彩?一个电话交给传xx传播有限公司，所有都统统搞定!

### 一、活动目的

增进领导与员工的零距离沟通，激发员工蓬勃的斗志，迎接新的挑战增强公司的向心力和凝聚力，体现公司与职员的，同心、同德、同赢共生、共存、共荣。

深度了解企业文化，有效的整合团队精神，调动企业员工的积极性，感受公司大家庭带来新年气氛和温馨。让职员体会到他就是公司，公司就是每一位职员。

为先进个人与集体颁奖，给员工一个充分展示表演天分的舞台，展示xx(中国)的激情与蓬勃发展之态。

## 二、活动亮点

### 整体协调亮点

会场入口有绚丽的五彩气球，卡通兔偶及美丽大方的礼仪模特和红地毯，过道两旁有xx(中国)发展历程的图文资料及视频资料，主会场以红和金色为主色调的红地毯、红条幅等，舞台采用设计制作，及各种各样的荧光盔，手掌拍。

整体会给人一种庄严、喜庆、辉煌的效果。

### 开幕亮点：

兔子曲及兔子舞处处彰显着活力、拼搏、激情辛劳的兔子精神，大胆创新、专业策划、和谐发展的中国文化。

### 颁奖亮点：

每一个获奖人两支玫瑰花，一支在口袋上，一支拿在手里，在授奖台上有一个精心制作的家字，获奖人在聚光灯柱下，徐徐从会场入口通过左侧走上授奖台把手里的花插在家字上，300支花组成一个家字，这是音乐想起(家和万事兴)合影完了一起唱！

### 文艺演出及猜猜有奖亮点：

在文艺表演的中间，参插互动游戏，(像有奖问答、动手动脑、砸金蛋)等。

## 三、活动环节衔接

在到场每一位都不知情的情况下。所有灯光唰的暗淡下来了(5秒)，这时激情的奔跑舞曲响起，聚灯光柱照在帷幕接口处，帷幕慢慢的拉开，一对兔子舞演员听着他们熟悉的旋律，姗姗起舞。随后上海传xx传播有限公司提供活动策划，九对兔子舞演员陆续入场，共十对，寓意着，十全十美。也寓意着xx是房地产业的真诚和十分专注专业的企业。

舞曲和舞蹈到了结尾，主持人上台向在坐的各位拜年两句以后，突然手机(免提手机)响起[(xx(中国)领导打的)说该是我们给大家伙拜年了吧，然后领导快步的走上舞台(一个上、聚灯光柱迎接)主领导向员工拜年完，说一句祝福的成语。未见其人就听其声，下一个领导说着成语上台(兔年腾达、达官显贵……)最后所有领导向员工同说一句拜年的话。

拜年结束，一个领导说是不是给大伙颁奖了啊，所有领导沉思后说“好”激情的音乐轻轻响起，进入颁奖环节，聚光灯柱迎着每一位领奖人及两个礼仪小姐伴随着走上领奖台。(或者用“道具兔子车”拉到领奖台，同样礼仪，灯光都要到位)

在“家和万事兴”歌曲结尾时灯光慢慢暗下来，突然亮起，带着面具的表演人员在台上站着，(面具可摘)这个之后，就可以不用暗灯了，文艺演出结束后，也面临着此次年会的结束，所有领导上台再次给大家拜年，音乐响起，(明天是个好日子)结束。