

房地产商铺推广方案 房地产推广方案(通用5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

房地产商铺推广方案篇一

hf□位于莞城、东城及南城的三界交汇处，毗邻dg市府与国际会展中心，是dg市最核心的黄金地段，具有标杆楼盘的权威性。它不仅是dgcdb内唯一的豪宅公寓居住中心，亦是行政与商业的完美中心结合点。

hf□背靠优美秀丽的黄旗山，左右与马鞍山、状元山紧衔相依，地理位置得天独厚，自然生活资源丰富。蓊郁的嘉木、清新的空气，眺望诗情画意的山峰，近享零距离天然氧吧。大自然的宁谧素静，令人感到尘世所有铅华的喧嚣一概远去，仿佛置身于清爽高雅、怡然自乐的唯美生态公园中。

hf□三山环绕、藏风纳气，是dg市典型的聚宝盆式绝版风水宝地，是自然资源与黄金地段浑然天成的完美结合。豪宅与别墅、公寓与商业，其攀越升值的空间无限放大，不愧是各界名流豪绅及城市新贵宜居宜商首选之地。

目标群体分析

目标群体对象：

教师、科技人员、高级技工、企业管理高级白领、公务员、私营业主，其它相对高收入行业的人士，年龄阶段以20---35

岁为主，主要生活及工作区域位于dg市内，一般被称为城市新中产阶级或城市新贵。

2、目标群体特征：

经济收入相对较高且稳定，具有一定的经济实力；

2) 较高的文化品味及良好的精神气质；

3) 追求简约时尚的风格，注重健康的生活品味；

4) 通过经济性过渡及事业追求，最终实现高层次地位及贵族爵士生活；

5) 信奉传统的优秀品质，具有一定的传统文化底蕴，也不断接受及丰富现代社会文化；

6) 具有人文关爱情怀，有责任心和社会道德，除满足于其行业内的成功及专业领域的成就外，更着重于最大限度对一种精神生活的追求及享受。

目标群体综述：

主要来自dg本地及投资者，以及一些想扎根dg的外地商人及高级职工，对健康、家庭的生活品位极为关注，是社会的中流砥柱群体。

不难发现，目标群是一群高文化素质、高生活梦想且具有一定经济实力的社会中坚精英人士，他们追求社会的认同感，也追求健康时尚的生活品位；他们既崇尚东方的统传风格，也青睐现代与传统完美结合的精典版本；他们既注重典雅简约、悠闲高贵的生活情调，也向往自由奔放、返璞归真的自然心境。

三、蓝爵项目swot分析

1、优势(s)

1)、项目位于dg市体育路与旗峰咱的交汇处，临近交通线路主干道，交通发达、出行方便，是dg城市中的核心商业地段，周围商业氛围极其浓厚。商铺投资潜力巨大、物业升值空间无限，定会吸引众多消费群体的青睐及投资。

2)、项目市场分析透彻，消费群体定位准确，追求简约时尚的生活品味，已是城市新贵一种时髦的追求潮流；且最近数年dg市的人口结构分化重组较大，中产阶级人口比重迅速增加，更为该项目的市场完美需求，提供了零风险保驾护航系数。

2、劣势(w)

1)□hf项目前一、二期定位于为大户型豪宅及别墅，楼盘开阔壮观、旷大豪奢，其内涵以传统的儒家文化和古典元素为主，而三期项目则主要以小户型公寓和写字楼为主，侧重于追求一种简约时尚、内敛雅趣的风格。户型的转变、风格的迁异、文化的定位，使得其必须存一个有机的文化传承及默契结合点，否则会产生文化断层和风格变异之感，不利于项目的整体命脉的成熟完美。

2)、小户型的消费群体，除追求简约雅致的高贵生活品味外，亦有用来长期投资或经济性过渡，故在选购及租赁时，如果市场定位偏颇及推广效果不佳，则会产生迟疑及动摇的犹豫心态，不利于项目的迅速成长及至臻完善。

3、机会(o)

1)□dg市近期经济发展迅猛，楼市蓬勃发展，宜居宜商的地产

投资潜力巨大，升值既快又高，蕴含着巨大的商机和财富。

2)、项目周边正在开发的楼盘增均以大户型为主，正规开发的小户型公寓项目不多，而此项目正好填补了这一区域的市场空白，使得市场需要和项目供求守恒持平、相得益彰。

4、威胁(t)

1)、项目附近的几处正在开发的住宅项目，也有较少的小户型住宅，冲击了竞争市场，势必会分流部分潜在客户。

2)、项目周边商业氛围浓郁，高业楼盘此起彼伏、枇次节鳞，形成了强烈的竞争犄角之势，如果商业写字楼盘市场定位及价格定位不够准确合理，则很能达到预期的理想状态。

四、蓝爵市场定位

项目定位于dg市城市豪宅标杆，城市新贵宜居宜商首选佳地，楼盘表现形式为写字楼、商业及小户型公寓，追求的是一种简约时尚、温馨浪漫(现代)、精致内敛、典雅高贵(传统)的东韵西技格调。

房地产商铺推广方案篇二

根据xx项目计划，在20xx年1月14日（农历20xx年十二月二十一日），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“中冶”品质；
- 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”的美好印象；

xx新区xx营销中心现场

看房、购房准客户

1月9日—13日基准筹备

1月9日：本活动项目策划汇报，达成初步合作意向确定本活动方案

1月10日：组建本活动项目小组

1月11日：项目正式筹备和实施

房地产商铺推广方案篇三

为了确保事情或工作有序有效开展，常常需要预先准备方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那要怎么制定科学的方案呢？以下是小编为大家收集的房地产商铺销售方案范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

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15000余平方米，地下车库及设备用房建筑面积为1500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。

房地产商铺推广方案篇四

主标语：网聚现代商务英雄——采用的标语与x现代城推广主题语相互呼应，突现与会者在现代商界的尊贵地位，同时表明这是一次精英的会聚。

参考标语：

1、商务英雄聚精之源

2、重塑现代商务文明

地点□x高尔夫球场□x宾馆(新闻发布会及联谊会地点)

本次活动的主要对象是在x商界出类拔萃的高层人物和具备消费能力及购买能力的客户。为了发挥媒体和口介的传播作用，邀请一定数量的新闻记者和原x公司所开发项目的业主(如x湾、x花园□x等)。

1□x商界领袖人物(人数)

2、意向大客户(人数)

3□x湾业主(人数)

4、新闻媒介记者(人数)

5□x公司企业员工(人数)

6、代理商工作人员(人数)

总计：若干人

活动安排大致分为三个部分，即上午举行新闻发布会，下午高尔夫比赛，晚上举行宴会。形式多样。内容丰富。

1、出于提高权威性、扩大影响力的考虑，建议本次活动中的高尔夫球赛由x企业家协会作为主办单位□x公司作为承办单位。

3、活动采用新闻发布会、户外高尔夫球竞赛活动、联谊宴会三种形式贯穿进行：

a.新闻发布会：邀请x企业家协会领导致辞，由开发商代表回顾企业十年成就，并对x项目和x俱乐部做宣传介绍，建议邀请有广东知名俱乐部组建经验的权威人士或是属于某俱乐部成员的名流畅谈俱乐部。

b.高尔夫球赛：高尔夫运动具有浓烈的商务性质和绅士气质，能够完美地诠释本活动对象的不凡品质。参赛者在挥杆比赛激烈角逐中，深化友谊，促进交流，览尽x山迷人风光。凡是对高尔夫感兴趣的活动参与者特别是意向大客户都可以报名参加比赛，此次球赛意在为俱乐部成立和项目销售做好铺垫。

c.联谊宴会：宴会目的在于在轻松的氛围中拉近感情距离.宴会上由企业领导对比赛颁奖，推荐x项目。企业家协会成员、媒体记者等与会者在会上自由交流沟通。

4、活动大体流程如下：

x企业家协会发函召集会员参加的方式是本次活动主要的组织途径，除此之外，补充采用其它方式。

1、以x企业家协会名义通过直邮向协会成员、媒体记者发放本项目概念楼书及邀请函。

2、开发商以信函、电话等方式邀约其商界友人□x湾客户。

房地产商铺推广方案篇五

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要预先准备方案，方案是阐明具体行动的时间，地点，目的，预期效果，预算及方法等的企划案。方案的格式和要求是什么样的呢？以下是小编收集整理房地产商铺销售方案，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

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。

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

xx商业城座落于xx市城区北部的xx广场旁，是xx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15000余平方米，地下车库及设备用房建筑面积为1500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。