

最新房地产活动策划师招聘 房地产活动策划(优秀7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

房地产活动策划师招聘篇一

- 1、促进开盘成交客户合同签订；
- 2、提升开盘售楼部现场人气；
- 3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的'声音，及快速去化房源。

20xx年9月份（具体时间待定）

xxx售楼中心

- 1、置业顾问电话邀约

时间□20xx年9月份

- 2、电器的购买

时间□20xx年8月30日

- 3、抽奖券制作到位时间□20xx年9月初

- 4、水果糕点现场布置到位

时间：开盘前一天

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动内容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：

一等奖：笔记本电脑（2名）

二等奖：海尔冰箱（4台）

三等奖：海尔洗衣机（6名）

四等奖：微波炉（10名）

五等奖：榨汁机或电饭煲或加湿器（90名）

100元x90台=9000元

费用预估：33000元

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）

1、抽奖券数量：100张

抽奖箱：1个

费用：100元

2、聘请婚庆公司

费用：2500元

3、水果糕点

费用：1000元

4、预计现场布置

费用：500元

5、小礼品购置费

毛绒玩具等:20xx元

6、不可预计支出

费用：900元

7、家电费用

费用：33000元

费用合计：40000元

策划部20xx年8月22日

房地产活动策划师招聘篇二

培养节日气氛,提升新方房产品牌形象,展现新方置业的客户关怀服务精神,增强意向客户的购买信心,最终促进销售量的提高。

x月x号、x号

所有业主和准业主

新方·新怡园为回馈新老客户，在元宵节期间，特推出如下优惠活动：

1、正月十五“送元宵”活动，活动期间，进售楼处看房的客户，即可得到精美元宵一份。

2、为烘托节日气氛，增加售楼处的人气，开展“猜谜有奖”的活动。售楼处内挂置装饰灯谜，奖励也写上，凡答对者即可得到精美小礼品一份(奖品可设置为物业券、元宵、剪纸、台历等)

3、延用“万元置业”首付款借款活动：

a□零首付借款(二套房首付款30%)的客户执行借款半年；

b□首付款借款15%(二套房首付款45%)的客户执行借款一年；

5、为配合本次活动的有效性及广泛性，特申请追加30万条短信宣传。

6、售楼中心再次进行装点。如横幅、气球、灯谜等，衬托节日的氛围。

房地产活动策划师招聘篇三

1、“男人帮女人帮”——亲友帮你赚优惠

2、“男人帮女人帮”——相亲相爱攒幸福赚优惠

3、“男人帮女人帮”——亲友相帮家享优惠

促销剩余房源，实现冲刺；

增加来访客源，积攒人气，促进销售；

周六

楼盘营销中心

由老客户带来的新客户及自然来访新客户

暖场活动+抽奖送礼(抽奖仅针对认购成功客户)

活动规则：

老带新客户抽奖送礼：若新客户认购成功，新客户可直接参加抽奖赢取奖品，老客户即免物业费，并获得抱枕一个。

新a客户带新b客户：新b客户认购成功可直接参加抽奖赢取奖品，新a客户可获抱枕一个；如若双方都成功认购，即可参与抽大奖并抱枕一个。

暖场活动内容

女人帮——光棍节送温馨给朋友！

2、活动结束后，手持礼品券的客户都可凭券领取抱枕(或伞)一个，礼品送完即止；

男人帮——光棍节不做宅男！

中午13:00x16:00男士可在小区内部的篮球场以一组3对3进行篮球比赛，一天之内设定3场比赛，现场男士可报名参加，报名人数共18个名额，现场将请篮球裁判一个，最后获胜队每人也可获价值150元/个的电水壶一个，依次类推，获奖名额共有9个，此处需备9个电水壶作为游戏获胜者发放。

抽奖活动针对所有认购成功客户，抽奖完毕后，应凭首付款发票领取奖品；

抽奖礼品：一等奖:ipad1名，价值4000元/个；

二等奖:冰箱2名，价值2500元/个；

三等奖:电水壶10名，价值150元/个；(篮球赛获胜者需另备9个水壶作为礼品发放，故现场需备20个电水壶)

另，普通奖礼品:抱枕(或伞)50名，价值40元/个;伞(价值30元/个)(普通奖适用于所有参与活动且手持礼品券的客户，礼品送完即止;)

房地产集团年会活动策划方案

20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?一个电话交给传古文化传播有限公司，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，有效整合团队精神，调动企业员工积极性，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(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(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。随后上海传古文化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，((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、聚光灯柱迎接)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(虎年腾达、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。

房地产活动策划师招聘篇四

随着五一小长假的到来，海南作为旅游地产，将会迎来很多的游客和返乡的本地人，中国的房产市场，很多人都会选择在五一小长假这个时机去为家人购房，而各开发商也纷纷借节献礼，促销活动接连发力。在目前市场白热化，供过于求，客户消费理性及观望的心态，为了能继续结合暖春购房活动的价格差异化营销模式，针对市场客户需求，作促销提案如下：本次促销拟将“单刀直入式”的促销手法。该手法虽然几乎所有的楼盘都有在使用，但是迎合了节日的氛围及项目所处位置和周边配套等的优势，突显“格差异化”的优惠政策，实时回馈客户，对于楼盘的销售的知名度和销售都起到“风声水起”的作用。

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4#号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推“”在本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的海南房产6、7、8月份的销售淡季一个缓冲及海南金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

促销对象主要是针对最后一批在海南过冬，即将返程的候鸟群客户，那大城市刚需居民及周边农场、乡镇想改变生活质量搬迁市区等的本地置业人群。

1、商业广场、样板间的正式开放，儋城壹品全新面貌迎接业主的到来

2、3、4#楼正式开盘，经典生活诚挚奉上，5月1日至5月7日每天5套特价房，限时抢购。

5、现场促销氛围营造广场放置遮阳伞及休闲桌椅，免费开放wifi免费提供饮料、咖啡、爆米花，增加人气，放置音响，播放音乐结合广场喷泉，形成一个典雅的休闲区。案场入口设置拱门，广告语“”

6、促销活动时间及地点；促销活动时间；一口价房源时间为五一黄金周7天。折扣加送装修大礼包活动截止与20xx年8月30日。

促销活动地址：市区为主，周边农场及乡镇为辅；

房地产活动策划师招聘篇五

1、借活动体现项目特色，提高品牌美誉度，扩大项目市场影响力；

3、通过周末暖场活动，集结新老客户到场，制造氛围，并结合现行政策提升销售业绩。

老客户：约40组

近期来电来访意向登记客户：约10组

共计约50组

9月6日9：00——17：00冰皮月饼diy+猜灯谜

9月7日9：00——17：00猜灯谜

月是故乡明幸福在名郡

1、当天来访客户到登记处，签到领取diy制作券即可参与月饼diy与猜灯谜活

动；

2、客户凭制作券去制作台参加活动；自己做的月饼可以带回家和家人一起分享，

让家人尝尝自己亲手做的. 月饼；

3、客户在猜谜区根据谜面的内容，确定自己能猜出谜底之后，让工作人员将谜

4、吧台准备茶点给客户品尝。

那不见不散啦！祝您生活愉快！

特别说明：

1，活动人数预定80组，每组限做3个月饼；

2，4个置业顾问，每人邀约指标20组，其中老业主10组以内；

（开发商特别说明，意向客户为主，老业主为辅，不希望活动登记表上全是老业主，望各位理解！）

3，策划负责月饼diy□灯谜区需要支援一名（渠道/助理），如果有客户猜对灯谜，取下谜语灯笼赠送，签到处登记领取奖品（需要拍照）。

房地产活动策划师招聘篇六

报纸的每一个版面是否可以考虑拿出一定的机动位置，在做每一个主题策划的时候，就把各个版面的机动位置用上，其他的内容仍然保持不变，这样，受众如果关心我们的策划主题，就会在各个版面上找到全方位的信息。同时，也不影响其他内容的正常刊登。在报纸的版面体现上可以是系列组合、追踪组合、版面组合等。或者我们可以专门拿出一两个版面，这一两个版面就是对我们策划主题的全方位落实。

在没有什么突发事件的情况下，报纸每一期的策划主题应该提前三周确定，这样让编辑和记者有充分的准备时间。

在后期报纸运做成熟的情况下，策划主题是我们拉广告的法宝，只要策划主题一旦明确，那么我们近期的广告客户也可以大致确定了。比如，我们想举行一个针对年轻白领的活动，在报纸上做一些关于小户型的主题策划，前期先刊登所有关于小户型的相关分析，而后记者和以小户型为主打的开发商联系，举行小户型联展活动或者在报纸上刊登某些小户型的广告，那么，这些开发商在我们的宣传攻势下，也不得不参与类似的活动，若不参加就意味着在如此重大的专门针对他的产品的活动中没有他的声音。

另外，由于我对房地产的整个市场行情还不太了解，所以在分类上还不太标准，我是先按照主题进行分类，这些主题基本是在各个时间段都可以做的，最后把一些时间性较强的、侧重于活动的单独按照时间顺序列了出来。

- 2、商铺网点策划：一方面联系开发商推出进行活动展销，另一方面，在报纸上刊登一些广告，告诉读者如果想买商铺，报纸最近要举办这样的活动，也间接的吸引了最近商业网点的广告投放。
- 3、景观地产（绿色、园林、生态主题）：在季节好的时候，一方面联系以景观作为其主要诉求点的楼盘举行连展，另外一方面可以组织百姓乘看房车去看房。
- 4、商业地产（写字间、公寓、酒店、商铺）
- 5、物业综合评价（安全、环境等各个方面分析）
- 6、家居装修主题策划，建筑装饰材料展销会等
- 7、各式风情展：中式、欧式、法式等。然后在报纸上做一些专题。
- 9、分主题的各类楼盘评选活动，这个应该分区域分主题在小范围内进行，这样目标客户群体才能比较明确，范围太大了就过多过滥，要有别于其他报纸。如学习型社区评选等。
- 10、针对目标客户群体做一些策划：如教师喜爱的、楼盘、最适合公务员的楼盘、最适合工薪阶层的楼盘、最适合金领的楼盘。
- 12、商圈问题分析，沈阳市到底有哪些可以称之为商圈，在某个商圈之内有哪些好处？针对每个商圈策划一些活动。
- 13、根据国家最新政策随机做一些主题策划。
- 14、尾盘浏览，针对尾盘的相关情况进行分析，尾盘不等于不好的楼盘，告诉百姓如何鉴别。还可以专门针对尾盘举行尾盘现房认购活动。举办尾盘销售“现楼集中赢”活动。

15、拆迁居民生存状态相关调查，吸引被拆迁户的目光，同情他们，他们也是我们潜在的客户群体。

16、关于棚改工程、经济适用房、城中村等问题。

17、精品楼盘展示会

1、辽宁是体育大省，可以结合一些体育活动进行策划。

可以联系一些以体育运动为主题的五里河城、国奥现代城等。一方面可以组织各种体育比赛，另一方面也可以和这些楼盘一起去邀请省内的体育明星联袂表演。

3、在我们报纸创办的前期充分发挥我们的优势，每个月提供一个行业杂志，免费送给读者，宣传我们自己。在和同行进行竞争的时候，我们可以把沈阳的整个房产行业的报纸和杂志进行数据统计分析，指出他们站在开发商立场上的种种黑幕，甚至于我们可以以不指明的方式去评论某报的某个版面是如何运作的，这一方面是向老百姓传递明辨是非的知识，但更主要是为了彰显我们报纸的个性，取得老百姓对我们的好感，把我们的劣势转化为优势。在90年代末的空调大战中就曾运用了 this 策略。

4、每一个月或者每一季度都要有相关的数据统计报告，提供给开发商，为处理好和他们的关系做准备。

6、在沈阳市的每一区选择一个楼盘，同时进行为期一周的“老总充当售楼员”活动，吸引购房者的目光，他们可以当面向老总咨询各种问题，让购房者心理上放心，扩大一些楼盘的知名度和销售量，间接的拉广告。

2、二手房问题，分析二手房的优劣势、适合人群、买卖时应该注意的问题等，这方面一定要做好，因为买卖二手房的人是我们的潜在受众群体。

3、外商进入沈阳房地产市场对沈阳房价的冲击、对老百姓的影响等。

4、专门针对在沈阳的大连房产开发商策划一些活动，宣传他们，主要是间接吸引客户，只要吸引了一个大连的开发商做广告，经过我们的策划以后，就会带动其他的大连开发商参与其中，形成连锁效应。

5、每月开盘活动策划，专门针对每个月新开楼盘进行评析，吸引他们的广告投入。在每个月末的时候对新开楼盘进行综述。

6、成立地产俱乐部，无论你是否买房，都可以我们的俱乐部，填写上完整信息，然后我们做好相关记录，以后成立一个完整的客户营销信息库做准备，同时，只要你加入到俱乐部当中，以后你在买房的时候，就会享受到我们为您提供的相关服务和优惠，这些活动也可以联系一些开发商进行。

7、分区域做一些专题策划，如每一期可以做一个区的，针对这个区的房产进行详细分析，一旦形成了影响力，逼迫房产商不得不在这一期上做广告。

8、房交会专题策划。

9、以一环、二环、三环等为主题，分析在各个区域内住房的优劣势，同时也可以介绍各个区域内的住宅。

10、团购问题：在房地产销售的旺季，每周都要推出团购活动，但要分区域分主题进行。

12、户型面积大小各适合哪些人，每月专门推出某个面积的房子让读者选购，为他们搜索全城关于这个户型的信息。然后在联系开发商举办相关活动。

13、百姓视角看楼市

- 1、二次置业应该注意什么？三次置业应该注意什么？哪些区域最适合等等？
- 2、大学城周边及校园周边投资的可行性分析，什么位置最适合？多少年可回收成本，可以有哪些赢利方式等等。
- 3、人车分流问题、车位问题分析？
- 4、什么样的居住环境比较适合儿童成长？
- 5、父母为孩子置业应该考虑哪些问题？
- 6、租房合不合适，买房再租合不合适，什么样的投资方式最可取？
- 7、按揭房奴问题分析
- 8、园区内有商业街好还是没有商业街好，各对人们有什么影响？
- 9、如何选择建筑的层高、层数、外观、朝向、环境等问题？
- 10、购房地点的确定需要考虑哪些因素？
- 11、购房的谈判和签约技巧问题？
- 12、银行按揭应该注意哪些问题，多少年是比较合理的？和有些银行联办一些活动。
- 13、交易手续的办理问题，房屋交易中应缴纳的税费有哪些？
- 14、房地产纠纷有哪些？怎样打质量官司、买卖官司、物业管理官司、租赁官司等？

15、看房车、传单散发员的相关问题分析。

16、什么时候买房好问题大讨论？

17、买房是重物业、重景观、重地段？

18、土地升值潜力分析。

19、房价问题，究竟是哪些因素决定了房价？沈阳市的房价是否合理？

20、让老百姓买得起房的出路何在。

21、售房圈套问题大策划，房地产交易中的各种问题：合同注意事项、开发商常用伎俩、如何规避等。可以请房产局、房地产开发商、售楼员来说。

22、按小高层、多层、高层、公摊面积、绿化率、容积率确定主题。

1、联合房地产开发商、装修公司、日用品公司、移动、联通等，一句话，只要和老百姓生活相关的一些公司，我们都可以联合，以主办、协办、联办的方式进行。举行东北二人转、扭秧歌、演唱会等走入社区活动。

2、举办地产策划公司、设计公司、装潢公司、媒体广告代理公司的各种联盟或者联谊会，另外可以通过类似的活动帮公司之间形成一种合作关系，如开发商和装潢公司联系，让他们共同为客户服务，客户也可以得到实实在在的好处。

3、考虑和售楼处举办一些活动，每个楼盘开盘的时候我们的记者都要到现场进行相关宣传，并在现场免费发放或者售卖当期的报纸，扩大影响力。

4、报社在利用资源的积累上，可以考虑自己培育一批优秀的

置业顾问，直接为开发商服务，替他们培养储备人才。

5、针对不同的读者群体举行一些联谊会

6、在各个版面充分体现互动，甚至于有的版面可以直接刊登读者的文章，提高他们的参与热情，充分发挥口碑传播效应。

7、成立投资论坛，哪些地方最适合投资。

其他按时间进行的活动策划：

12月——2月

1、在年末的时候做20xx年房地产市场回顾□20xx年房地产市场展望。年终大盘点和新年展望，可以分门别类进行，同时进行各种评奖活动。

2、针对开发商和房地产业相关从业人员，年终编撰《沈阳房地产行情分析》/《沈阳房地产优秀案例赏析》《沈阳优秀房地产平面设计》《沈阳房地产年鉴》……，扩大我们在行业中的影响力。

3、情人节主题策划：我是有房人——都市白领，以中小户型为主，联系定位在白领阶层的楼盘。

4、浓墨重彩迎新年：新年新房新气象，这个时候学生放假。把目标群体可以锁定在儿童，只要他们参与，他们的父母也一定会参与。比如可以邀请一些艺术学校的小孩举办歌舞、书法等表演。或者举行舞龙舞狮、打腰鼓、扭秧歌和小书法家送春联等文艺活动，活跃新春节日气氛。

3月——7月

1、3、15特别策划：以质量为主题。可以在这一期中做烂尾

楼、回迁户、没有物业的小区的相关报道。也可以对装修材料存在的问题报道。

2、邀请一些沈阳新开楼盘或者是有知名度的楼盘举行各种比赛，如足球、篮球、游戏等，可以把比赛的地点选择在某些有知名度或者是我们潜在客户群体集中的区域进行。一个楼盘组织成一个队。比赛的方式可以多样化。

3、举办少儿电影展，在一些人群集中的社区举行，贴出海报，吸引儿童和家长共同参与，扩大影响力，可以邀请其他的单位联办。

4、在各小区针对儿童举办“小业主形象大赛”，和相关的公司联办，扩大报纸的知名度和一些企业的知名度。如在社区举办绘画比赛，可以邀请一些文具公司参与。

5、在报纸上发动市民参与评选“理想住宅的十大标准活动”，由他们确定评比的标准，和最后选择出自己心目中的楼盘活动。

6、邀请装修公司举办装修艺术展，每个公司推出两三个比较有特色的设计，让买房者去参观，接受装修专业人员的专业指导——为您量身订做一个家。同时推出相关的优惠措施。或者邀请一些家装建材公司组成服务联盟，为百姓提供全程服务。

7、“东西南北客，沈城安新家”活动，专门针对外地来沈人员组织一些活动，替他们出谋划策，也是我们报纸“亲民”的一种体现。

8、单身公寓，专门针对高收入的时尚一族举办活动，可以邀请一些高档消费品公司参与。

9、策划一些公益活动：如联合开发商进入社区进行某些活动

宣传，到孤儿院、养老院做一些公益活动，然后报纸配合做一些软文宣传。

10、五一带您看房展，同时可以联系开发商，一起举办一些优惠活动。

11、和各个开发商联系，每月专门针对低消费群体推出一批特价房，在报纸上刊登。

8月

1、孩子放假在家，在举办走进社区活动时，可以请动物明星参与，吸引孩子的注意力，达到宣传的效果。

2、在沈阳举办图书博览会的时候，可以邀请一些倡导学习型的楼盘参与，以他们的品位带动楼盘的品位，这样的错位宣传也许更新鲜。

3、策划二手房交易会

4、讨论公摊问题，策划“反摊大行动”，扩大我们的影响力。体现我们是站在百姓的立场上。

5、重点学区楼盘大联展

6、“跟《沈阳买房报》记者一起买房子”，选取一些忠实读者或者是报社活动中奖者，为他们提供专业和贴心的买房服务。

7、“跟设计师一起买房子”，邀请一些装修公司一起参与这个活动。

8、成立房屋“跳蚤市场”，，主要是面向低收入家庭推出二手房市场。或者是联系开发商，在每一期的报纸上刊登一些特价房信息。

9、幸福家庭才艺大赛。主要是针对物业方面。

11、策划“浑河水变清了”的公益活动

12、策划“棋盘山下的桃花源——别墅/住宅”“名流和别墅名盘交流酒会”

9月——11月

1、中秋推出献爱心和以倡导亲情为主题的活动，可以联系一些开发商，也可以联系其他商家，策划一些走进社区活动。中秋推出“沈阳买房报”月饼，或者是以某楼盘命名的月饼，名字一定要起的富有诗意。把它免费发放给我们的会员或者是一些忠实读者等。还可以推出猜灯谜活动。

5、节国庆欢乐连连：

6、和摄影公司联办，邀请一些业主、会员等举办婚纱、时装表演及现场摄影大赛，摄影展等。也可以一个区域选择一个重点小区，举办走进社区活动。或者举办国庆其他的专题策划，如十一带你走遍沈城楼市。

7、睦邻文化节：在报纸上倡导邻里和谐，并同时选出一些有代表性的业主，也可以在一些将要拆迁的小区里选择有代表性的业主，颁奖或者举办相关活动。

8、针对西塔的朝鲜族、外国人集中的区域做一些活动，邀请把客户群定位在这一阶层的楼盘和其他用品公司参与。

9、“亲情两代居”活动。专门针对大户型策划一些活动。目标客户群体比较明确。

房地产活动策划师招聘篇七

“xx城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖’”活动目的：提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

12月10日——1月1日；

：凡是在12月10日至1月1日期间购买xx城住宅或商业的客户均可参与大名城迎新年联欢抽大奖活动。

一等奖：送品牌电脑一台；

二等奖：2名，各赠送25英寸名牌大彩电一台；

三等奖：5名，各赠送1□2p空调挂机一台；

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电

中奖率：100%；

抽奖活动规则：在12月11日将在活动期间购房的业主邀请到xx售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、权威性，将邀请公证处人员进行现场公证；在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明！

活动宣传工作

活动宣传媒体：

1、报纸广告□□xx晚报□□□xx□□

2、短信群发；

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传；

1、以“让世界充满活力——迎圣诞节系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。

2、系列活动的策略：

计划在12月25日这一天，邀请xx花园的所有业主及其亲友□xx城的目标客户，凭事先发出的邀请票，参加在xx花园现场举办的“让世界充满活力”活动。

1、澳大利亚著名乐团表演

2、“让世界充满活力”xx城内部认购及圣诞节系列活动开幕式

3□□xx□女主播xx小姐与观众面对面

4、活力健身操表演

5、活力幸运大抽奖

6、智趣开心游戏

7、“活力在x城”前体育明星业主面对面

8、“你、我、活力x城”趣味三人篮球赛（小组）

9、“精彩一刻”明星合影留念