

# 最新一般房地产公司搞活动送 房地产活动方案(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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 一般房地产公司搞活动送篇一

地点：1、\_\_广场；2、现场售楼处

聚集开盘人气，重拳出击，在最短的.宣传期间内，刺激大众，创造最佳口碑和打响\_\_首盘小高层高档住宅小区的品牌。

活动方式：现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

### 一、前期广告宣传

\_\_着重以信息发布为主宣传，主要是摇号参加办法、地点、时间等信息告知。发布途径为报纸、灯箱、跨街横幅。

宣传主题：未来城都市居住典范，\_\_首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居\_\_海岸。

\_\_海岸\_月\_号日真情放送，豪华住宅乍现\_\_。

因为珍稀，所以珍贵。

\_\_开盘有好礼，惊喜大奖等你拿。

## 二、摇号现场布置

1、摇号方式：现场公开，即选即定。具体摇号登记处暂定2处。

（确定小高层购买资格，建议摇号总数比实际户数多30%）

2、地点选定：\_\_广场

□a□需要一定活动场地b□场地方有举办活动经验c□有聚集人气的先例）

3、软环境布置：

高空气球4个；大型气拱门1个；30平方左右舞台1个；

楼盘效果展示牌1套；广告宣传易拉宝4个；宣传折页1000份

周遍跨街横幅、灯箱20套

4、员工统一着装

## 三、活动进程（\_月\_日）

1、下午14：00正式开始（13：50——14：00礼炮、奖品展示）

2□14□00——14□30

主持人5分钟、领导5分钟、嘉宾2人共10分钟、活动解说8分钟、公证人讲话2分钟。

3、摇号开始（14：30——15：00）同时登记汇总

4、摇号抽奖（15：00——16：00）

奖品分1、2、3等奖和纪念奖（100份）

5、现场答谢演出、小娱乐活动（16：00——17：00）工作人员休息

6、公布摇号和抽奖结果（17：10——17：30）

7、获奖群众领奖（17：30——17：50）

#### 四、摇号办法

##### 1、一期总销售户

数为\_\_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20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日，为期5天。

5、登记地点：\_\_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。

#### 五、工作人员分工

\_\_房产公司职员做礼仪、保安等维护性工作；\_\_广告做活动监测和媒体联络工作。

## 六、媒体发布

邀请当地知名各大媒体具体：\_\_电视台、\_\_之声广播台、\_\_专递、\_\_晚报、\_\_网络等记者参加活动，并给予现场报道。

## 七、经费预算

### 1、环境布置

高空气球4个\_\_元/4个

大型气拱门1个\_\_元

30平方左右舞台1个\_\_元

楼盘效果展示牌1套\_\_元/10张

广告宣传易拉宝4个\_\_元/4个

宣传折页3000份\_\_元

周遍跨街横幅、灯箱20套

2、场地租赁\_\_元

3、公证人邀请费\_\_元

4、媒体邀请费\_\_元

5、设备租赁费\_\_元

6、管理费\_\_元

7、主持人\_\_元

8、演员演出费\_\_元

9、现场应急费\_\_元

## 一般房地产公司搞活动送篇二

维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；

解决销售上前期积累意向客户（这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定）

“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”

节日期间到场客户，首次置业者；

销售上前期积累意向客户

老业主带新客户；

七夕节节点，推出七套特价浪漫婚房；（仅限七夕节当天）

七夕节期间购房者，均可获得“浪漫婚纱照”-价值3000元

节日期间老业主带新客户并成交者，老业主可获赠一年物业费

现场热场小活动（有节日氛围，年轻人喜欢的）

1、美甲；节日期间到场客户mm可免费美甲

2、插花；现场免费教授插花，送给亲密爱人

3、可爱小丑派发玫瑰花或小礼品(心形钥匙扣等)

4、爱情贺卡;免费领取爱情贺卡,标上爱情印记,送给亲密爱人。

1、门口活动形象背景板

2、门口“心形气球”拱门

3、活动易拉宝

4、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

售楼员电话告知(针对前期积累意向客户)

短信宣传(为主)

网络宣传。

## 一般房地产公司搞活动送篇三

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)

凯悦城售楼中心

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)

100元xx90台=9000元

费用预估:33000元

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)

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xx——销售让客户从xx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: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:费用:900元

7、家电费用

费用:33000元

20xx

费用合计:40000元

策划部年8月22日

## 一般房地产公司搞活动送篇四

xx年xx月xx日上午。

\*\*\*\*\*售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。



对外传达\*\*\*\*\*开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大\*\*\*\*\*的社会知名度和美誉度，体现\*\*\*\*\*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\*\*\*\*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。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“\*\*\*\*\*开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在\*\*\*\*\*售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

1、室内外表现

1) 彩旗（彩条）

2) 在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3) 气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，

借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

## 2、现场表演活动内容：

- 1) 军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。
- 2) 腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。
- 3) 舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着\*\*\*\*\*美好的发展前景。

## 3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为酬谢首批客户，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始接受排队。

本公司将于20xx年9月30日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，持有效身份证明的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民（每人限购、取卡一张）

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。可以自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

本次活动对团购客户无效。

#### 4、筹备工作：

- 1) 拟定与会人员。于xx月xx日向与会领导发出请柬。
- 2) 提前准备好请柬，并确认来否回执。
- 3) 提前5天向xx气象局获取当日的天气情况资料。
- 4) 落实管辖范围内的保安指挥和负责秩序工作。
- 5) 提前6天落实指挥和负责秩序工作。

6) 做好活动现场的礼品、礼品袋

7) 提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的. 审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

6、人员安排：

1) 预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

2) 工作人员15名；

3) 公司工作人员30名；

09：00—09：30所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09：30—09：50来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客户可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

09：50—10：00贵宾由礼仪小姐引入会场。

10：00—10：08仪式开始主持人开场白介绍贵宾。

10：08—10：13公司总经理xxx致欢迎词。

10：13—10：25舞狮表演。

10：25—10：35政府领导致辞、公司投资方代表致辞。

10：35—10：50主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为\*\*\*\*\*开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时升放，仪式达到高潮。

10: 50—11: 00主持人宣布典礼结束，来宾赶往午宴现场。

11: 00客户签约，开盘销售活动正式展开。

### 1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知\*\*\*\*\*开盘的信息。

### 2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

### 3、电台广告

在开盘前后两个月播出\*\*\*\*\*开盘的信息。

### 4、印刷品广告

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

1《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2、电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3、电台广告宣传xxxx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xxxx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□xxxx元

7、鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxxx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露演
- 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。

## 一般房地产公司搞活动送篇五

维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；

解决销售上前期积累意向客户（这部分客户有购房需求，但迟迟有没下定）

“甜蜜七夕节，情定奥林匹克花园”

节日期间到场客户，首次置业者；

销售上前期积累意向客户

老业主带新客户；

七夕节节点，推出七套特价浪漫婚房；(仅限七夕节当天)

七夕节期间购房者，均可获得“浪漫婚纱照”一价值3000元

节日期间老业主带新客户并成交者，老业主可获赠一年物业费

现场热场小活动(有节日氛围，年轻人喜欢的)

1、美甲；节日期间到场客户mm可免费美甲

2、插花；现场免费教授插花，送给亲密爱人

3、可爱小丑派发玫瑰花或小礼品(心形钥匙扣等)

4、爱情贺卡；免费领取爱情贺卡，标上爱情印记，送给亲密爱人。

1、门口活动形象背景板

2、门口“心形气球”拱门

3、活动易拉宝

4、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

售楼员电话告知(针对前期积累意向客户)

短信宣传(为主)

网络宣传。