

房地产售楼暖场活动 周末暖场活动方案(通用6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。

房地产售楼暖场活动篇一

一、活动背景

2. 以母亲节、手机美容diy、摘樱桃各种主题活动为纽带，促进恒大名都与业主及客户之间的亲密互动，维系业主与项目的感情，并深化项目品牌形象，让现场来访客户切实感受到恒大名都浓郁的欢乐社区氛围。

二、活动目的

3、赢得客户心理认同，锁定客源，最终实现加推销售目标。

三、活动概述

四、活动主题

五、1、“献给妈妈的爱”恒大名都母亲节活动方案

2、“我为初夏狂潮品我最型”恒大名都手制潮品专场活动方案

3、“鲜？果？之？旅？”恒大名都？乡约樱桃，相约采摘？活动方案

4、“童心童趣，同欢同乐”——恒大名都六一节活动方案

五、邀请对象

1、销售员电话通知近期成交的客户及对后期加推房源有兴趣的意向客户；

2、销售员电话通知近期各自接听的来电客户和接待的来访新客户；

3□qq群通知老业主。

六、指挥管理人员安排

活动总指挥：蒋彬

活动总把控：朱健、许顺尧

活动负责人：刘宁、张浩、冯铭

七、活动内容

温馨现场氛围布置：本次活动的主题是母亲节，整体现场将以粉色或者红色为主色调。销售大厅悬挂些爱心、妈妈辛苦、妈妈我爱你等暖心点缀小物件。

赠送康乃馨：看房客户均可获得一支康乃馨，同时也提醒业主今天是母情节，应该送一支康乃馨给自己的母亲。

现场做蛋糕：亲手为妈妈做美味的蛋糕，还可将劳动成果带回家，和家人共同分享甜蜜。

免费全家福：母爱是一种最无私的爱，最无私的感情，它像春天的甘露，洒落在我们的心田，虽然悄然无声息，却滋润着一棵棵生命的幼苗。值此母亲节到来，到场客户签到后都

能参加现场“免费全家福”拍摄，当周拍，下周末取。

你感恩行动，我彬彬有礼：由工作人员向每位到访客户发放一张卡片，写上客户姓名和一句感谢妈妈的话，此卡片，也将由工作人员收回作为抽奖的‘凭证。11日当天下午将安排两轮抽奖环节，第一轮15:00，由主持人抽取2名中奖者，中奖者要大声读出自己的感言，如果妈妈在场的话要给妈妈一个拥抱。奖品为挂烫机各1张；第二轮16:00，由主持人抽取2名中奖者，奖者同样要大声读出自己的感言，如果妈妈在场的话要给妈妈一个拥抱。奖品为电磁炉各1个。

我为初夏狂，遮阳帽潮到爆：到访客户可以在涂鸦大师的指导下，依自己的创意喜好，尽情的在帽子上挥墨涂鸦□diy出专属于自己的最潮太阳帽，不管是大人还是小朋友，都有适合的规格供你来开启乐趣清凉时光。

百变手机，美丽加分：到访客户可根据自己的手机型号，挑选合适大小的钻或珍珠，再搭配自己喜欢的配饰，在现场工作人员的指导下，制作一款唯美的diy手机钻壳。

吃货们□high起来：诱人的舌尖美味，恒大名都迷你鲷鱼烧陪你欢乐过周末。如此美味只有在恒大名都才可以免费专享受到。

high上high□有木有：砸金蛋抽大奖，下午16:00进行抽奖，届时将抽出十位幸运的到场客户，他们可以获得一次砸金蛋的机会，砸金蛋抽奖每天设置不同的奖品。

八、活动流程：

原则上以上活动流程均大致如下：

每周活动前一天一按照既定通知，销售员再次通知客户前来参加活动；

每周活动前一天一策划负责配合活动公司进行活动现场的布置；

每周活动当天一现场来访客户登记后，登记后参加现场活动。

九、每场活动所需物料

详见excel

十、活动人员安排

详见附件

十一、活动预算

详见附件

房地产售楼暖场活动篇二

- 1、营造案场销售氛围，加强现场客户对项目的认可，从而逼定客户成交，促进销售；
- 2、通过高品质和实惠的活动维系客户，增强口碑传播，保持市场话题效应；
- 3、通过活动制造圈层议论，从而获得更多的潜在客户；
- 4、与xx美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽。

二、活动主题

虎山壹号浪漫七夕，相约美丽！

三、活动时间

2014年8月2日14:00(农历七月初七)

四、活动地点

虎山壹号营销中心

五、邀约人数及对象

100200人(情侣、夫妻)老客户、潜在客户□xx美容机构vip客户等

六、活动形式

健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

七、活动亮点

1、七夕佳节，购房大优惠

3、与萧县xx美容机构合作，为到场的客户讲授美丽健康的秘诀；

4、活动签到时，每位女性朋友将获得一束美丽的玫瑰花；

6、现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7、小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围。

八、活动流程

时间

内容

14:30

客户签到，走鹊桥，小提琴

茶水点心供应，小提琴暖场

主持人开场白

小提琴表演

介绍节日购房优惠信息

抽奖-三等奖

健康美丽座谈会

互动小游戏一

互动小游戏二

抽奖-二等奖、一等奖

活动结束

九、流程分解

1签到

1、来宾签到，赠送鲜花、领取资料

2、走鹊桥，合影留念

亮点一：走鹊桥，营造温馨浪漫的氛围

亮点二：小提琴暖场，用音乐渲染气氛

1茶水点心供应

水吧提供足够数额的茶水点心，包括奶茶、咖啡、开水、汽水、饼干等

1主持人开场白

- 1、提前五分钟、二分钟提醒客户入场
- 2、讲解活动，包括活动主题，内容等。

1第一轮抽奖

抽取三等奖，调动客户的积极性，为健康美丽讲座奠定基础

1互动游戏

互动游戏一：心有灵犀大比拼

互动游戏二：肢体模仿秀

1抽奖

- 1、分一、二、三等奖，各项奖品待定；
- 2、第一轮抽出三等奖，最后一轮抽奖同时抽出二等奖、一等奖。

十、所需物料

物料

数量

主画面背景

1组，规格3*4m□含促销信息

粉红色地毯

n米，规格1.2米

玫瑰花瓣

若干

罗马柱鲜花

若干

鲜花拱门

1组

签到背景

1组

签到表、签到笔

若干

高脚台

若干

高脚凳

若干

美容全套spa券

一等奖1名

微波炉

二等奖2名

热水壶

三等奖5名

抽奖券

200张

抽奖箱

1个

游戏道具

待定

十一、推广形式

1、短信

2、置业顾问回访

3、现场桁架

房地产售楼暖场活动篇三

宣传途径：

一、各店高挂横幅“专业铸就十五年辉煌□xx眼镜国庆豪礼大送”，国庆促销活动方案。

二、做了一期报纸，介绍了公司的活动，并且附上了30块的优惠券。

三、电视广告上注明了优惠活动。

其他的没有做什么宣传了，本来想做一些传单的，结果城管不让发，后来想去租拱门和气球过来。结果也不让挂，因为创办卫生城市。

应该说，整个宣传活动做的很不好，个人认为，不同的市场下不同的区域宣传途径应该有所不同，如果是针对学生市场，去各学校门口发一些传单或者小礼品还是有效的。

而在各大城市，报纸电视宣传可以起到一定得作用。

关于活动内容：

1、进店送礼：国庆期间凡是进店即送可乐一罐。

该活动效果还可以，很多顾客拿到可乐都很高兴，但是可乐的吸引力还是不够，下次活动，我想换成眼镜清洁剂。

2、消费送礼：

任意消费即送精美礼品，包括笔记本、水杯、雨伞等等。

3、各种各样的各种价位的套餐活动。

总之，有的店国庆业绩还可以，有的店没有做起来，今年的放假跟往年又不一样。还是要根据各店的实际情况制定。

房地产售楼暖场活动篇四

盛天城南——邀你共度欢乐周末

- 1、通过周末暖场活动，邀约老客户到场，借助其资源，增加客带量，借此即巩固老客户，也回馈新客户，同时也起到了一定的公关作用，宣传了盛天地产的知名度、美誉度。
- 2、结合现场暖场活动，营造销售氛围，加速促进现场成交，并宣传盛天的知名度。

7月-9月11个周末

盛天城南营销中心内外场地

现场以多种形式展现盛天地产集团的用心，主要从展览、互动游戏、现场diy赠送、抽奖多种形式，根据不同的活动内容设置不同的环节吸引客户。

- 1、7月延续6月暖场活动使用的现场布景(世界杯7月中下旬才结束)
- 2、8月恰逢暑期，可以继续延续迪士尼主题包装，不论是大人还是小朋友一起融入到这种充满童话的主题中，抛开工作、学习的烦恼，齐放松。
- 3、9月金秋时节，中旬便是一年一度的中秋佳节，是充满温馨的'季节，可以做一个简易的氛围包装，让主办方与客户拉近距离，感受主办的亲和力(一盒月饼、一个灯笼、一封家书、两个kt板做的月饼摆设，内场可挂灯笼)。

活动说明：

1、活动期间(7月12—13日、7月19—20日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加帽子diy活动。活动现场准备好diy材料，现场会有工作人员亲自教授帽子diy制作的过程。

2、活动参与者根据个人喜好自由发挥。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：因为现场有制作材料，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

帽子diy现场帽子diy成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表金沙画diy活动说明：

1、活动期间(7月26—27日、8月2—3日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加金沙画diy活动。活动现场准备好金沙画diy材料，现场会有工作人员亲自教授如何制作。(现场提供带框植绒金沙画的迪士尼卡通娃娃模板)

2、活动参与者可以根据自己的想法制作，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：金沙画完成后，等作品干燥以后方可带走，避免

弄脏。10岁以下小朋友在成人监护下完成。

金沙画材料金沙画完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

多肉植物diy活动说明：

- 1、活动期间(8月9—10日、8月16—17日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加多肉植物diy
- 2、活动现场准备好所需物品，并由工作人员现场负责教授方法。
- 3、活动参与者可以按照自己的想法进行搭配，活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。(建议成功发送微信朋友圈后可送纪念品一份)

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在成人的监护下完成。

多肉植物盆栽盆栽摆件迪士尼公主

人员工作安排

物料清单

报价表

迪士尼拼图活动说明：

1、活动期间(8月23、24日—30、31日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加现场精心准备的智力小游戏，现场有事先准备好的迪士尼拼图3组(24片、50片、100片)。

2、活动参与者可自行选择不同组合，只要在规定的时间内完成拼图，可获得对应拼图一份。活动参与者完成后同现场摆放的米奇米妮合影拍照发微信朋友圈。

拼图完成品

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

月饼diy活动说明：

1、活动期间(9月6日—7日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加月饼diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。

2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，应时应景的品尝自己亲手制作的月饼的同时别有一番感受，借此拉动主办方与客户之间的距离。活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

月饼制作工具月饼完成品月饼盒子

活动流程及时间安排

人员工作安排

物料清单

报价表

寿司diy活动说明：

- 1、活动期间(9月13—14日、9月20—21日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均可在销售内场参加寿司diy,活动现场准备好diy活动材料，并有专门负责人进行教授。
- 2、参与者可以自己动手选取自己喜欢的口味自己制作，提供精致的礼品盒给客户装寿司成品，活动参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

寿司制作现场

寿司diy完成品

活动流程及时间安排

精油皂diy

活动说明：

- 1、活动期间(9月27—28日)凡是上门的客户签到后领取活动参与券均在销售内场参加精油皂diy,活动现场准备好制作精油皂diy的材料。
- 2、客户可以根据自己的喜好，添加不同的香精，色调花型都各不相同。专门订制的精美礼盒提供给客户装精油皂，活动

参与者完成后拍照发微信朋友圈，方可带回。

主要事项：由于材料的特殊性，10岁以下小朋友必须在大人的监护下完成。

房地产售楼暖场活动篇五

“七夕嘉年华 寻缘汉华”

——异业商家联盟一卡通线下推广活动方案

一、活动目的：

顺应新形势，改变传统企业营销模式；接轨新潮流，促进参展各大商家升级发展；树立新概念，落实线下活动，突出异业联盟落地。

二、活动背景

“七夕”情人节对于都市中的爱情男女来说充满了神话色彩，是城市俊男靓女表达心意的最好时间，各大商家都会针对七夕节掀起特别推广活动，随着社会发展对于商家竞争力的加大，各式各样的竞争手段不断更新，如何在情人节营造一个别样的市场氛围，扩大社会影响力，有特色、有创意的宣传活动成了商家们pk的战场。

思迈网络科技通过对株洲市场的抽样调查，结合株洲本地市场特色及目前国内话题热点，举办本次创意话题活动，为株洲各商家提供一个更加绚丽及丰富的市场舞台，让商家能够通过此次活动，展示商家的企业理念及产品推广，以别样的活动创意让商家获得更为广泛传播的市场影响力及达到深入人心的宣传效果。

三、活动目标(造势宣传，达成各商家品牌宣传，商家联盟出

炉) 通过全新的商业模式, 异业商家联盟, 推出统一的一卡通, 达到资源共享, 客户共通的原则, 实现自己的店铺同一时间也开到了其它合作商家里。

四、活动内容

1、活动名称: 七夕嘉年华 寻缘汉华

2、时间□20xx年8月20日至20xx年8月24日 3、地点: 株洲市汉华国际大厅1楼、2楼 4、组织机构:

主办: 思迈网络科技有限公司 昕悦文玩馆

协办: 威尼斯摄影机构 翼枝缘时尚婚典 96.5音乐电台 策划执行: 株洲爱尚文化传播有限公司 5、活动流程:

五、前期准备工作

六、活动造势方案

时间8月1日至8月20日

1) 在株洲各大报纸宣传“七夕嘉年华活动”

2) 通过微信平台, 20商家微信群转发七夕嘉年华活动链接。

3) 通过各个商家店面宣传(易拉宝□x展架、横幅)

2、媒体造势:

邀请株洲电视台或株洲晚报对本次活动进行软文报道; 活动开始前一周, 在株洲晚报或96.5电台投放硬广告; 微信平台推广, 各大商家微信平台推广, 微信朋友圈转发。

房地产售楼暖场活动篇六

为营造义诊活动现场热闹的氛围，达到宣传义诊活动、宣传医学院的目的，特策划本活动。

医学院研究生会

活动现场群众。

1)、准备阶段：

a□确定此次活动参加人员、人员分工。

b□准备好活动的相关物品。

c□完成活动现场布置，在商场出入口发放的健康宣传单引导群众参加义诊活动。

2)、实施阶段：

a□主持人开场词，宣布义诊开始。

b□人偶上场，发朋友圈送礼品活动开始：持我们事先准备好的卡片拍照发朋友圈，展示给工作人员即可获得3m口罩一个。

问题一：活动现场可能人多、秩序混乱。

解决方法：提供老年人就坐的椅子，组织足够的人员维持现场秩序。

问题二：重复领口罩。

解决方法：专人验证，专人发放。注意领口罩的人员穿着、

面部特征。

健康宣传单x500张

横幅x1

海报x4张（暖场活动规则1张、3次中场休息规则各1张）

祝福卡片x5张

音响设备x1套

人偶服x2套（医生服、护士服各一个）

蛋糕x1个（配餐具）

3m口罩x50副

策划人：