

常见的酸课后反思 常见矿物教学反思(大全5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。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。

地产策划工作总结计划 地产公司策划工作计划篇一

增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化!

2、在工作计划第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况;通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

3、在工作计划第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

4、工作计划第三季度的十一中秋双节，市场会给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

地产策划工作总结计划 地产公司策划工作计划篇二

1. 样板区范围：考虑到-项目销售必须突出良好居住环境的气氛，因此我们将-售楼中心至1#样板房区域所包含的整个大区都打造成为样板区。物管，保洁等须按照样板房的管理规定进行管理。其中有两套样板房、售楼部到样板间的步行情趣长廊、叠水喷泉、及10#的临时景观区域。(注：从售楼部至样板房之间的参观浏览线路，以下暂定为y区)

2. 样板区作用：最大限度的展现温江宜居，城在林中氛围、家居水畔的氛围，体现国色天香大社区远见、高档、生态、宜居、增值的社区概念，体现独具特色的建筑风格。

3. 样板区展示安排：

确定对y区沿线情调、步行道的包装方式与具体要求；

确定y区道路沿线灯光布

布置方案，灯具选型要求与效果交底；

明确样板区工程施工、营销包装整体与分步实施节点、任务分解；

具体见附后(参观园线说明)

(二) 样板房

1. 样板房选择：样板楼选定为1#楼，1#楼一方面靠近售楼部，由于样板间前10#修建时间较晚，样板间会有较好的景观视线，另外1#楼位于英邨庄园主入口不远，不会影响后期其他楼幢施工，同时也不产生其他楼幢施工影响客户参观的情况。选定1#楼平层、底跃各一套。

2. 样板房作用：考虑到-项目户型面积偏大，通过样板房精装修设计可以引导客户更好的理解户型设计，同时也是对推广所倡导的享乐主义生活的一种实体诠释。

3. 样板房展示安排：

前期设计，包装由项目部同事负责，-跟进协调。样板房应于20xx年12月底前完成，以便于先期推广时，到访客户时参观。样板房的日常工作由营销部-负责，。

地产策划工作总结计划 地产公司策划工作计划篇三

公司目前设立的部门是：总经理室、办公室、工程部、人力资源部、招商部、财务部，即“两室四部”。随着“特洛伊城”项目进入建设施工阶段，拟增设运营部、企业策划部、

预决算等部门共同成为集团公司的基础。使公司内部机构成为功能要素齐全、分工合理的统一体。

公司的设想是在集团公司的统一领导下，公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。

(二)、建立现代企业管理体系，推行工作标准到人到岗

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例和集团公司的要求，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成“特洛伊城”特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

(三)、以”特洛伊城”发展为历史契机，加快集团公司总体建设。

“特洛伊城”的发展是历史的使命，也是市场的要求，同时更是集团总司蓬勃发展树立企业形象地良好契机，我们应顺应这一时代的需要，不断完善自我，发展自我，调整机制，集聚“内功”，合理发挥员工动能，以使佳宝集团傲立于房产之林。

地产策划工作总结计划 地产公司策划工作计划篇四

房地产策划2018年工作总结及2019年工作计划【第一篇】

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了清风集团，成为了一名置业顾问。说到成都清风集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业

管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！这天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰；
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定；
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下半年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

房地产策划2018年工作总结及2019年工作计划【第二篇】

工作总结

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，19年已经进入了倒计时的阶段。当我坐在电脑前回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。18年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的城市、新的生活和新的工作，适应了新的工作环境，结识了

新的工作伙伴。18年也是我从事房地产行业后最具挑战的一年，我在这一年中看到了房地产市场走到了大历史的拐点，房地产市场高位萎缩态势进一步明显，意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而踏入*****公司已经有五个月的时间了，过去的五个月对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的五个月。回想起五个月以前，我还是一个刚刚在这个城市开始自己人生的过路人，而现在，我已经蜕变成为在这个城市、这个公司忙碌的一份子。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。

一、个人工作回顾

(一)销售工作

作为营销策划部的一员，刚刚进入公司半个月的时候就经历了**公寓开盘的整个过程，这是我从事房产销售工作以来第一次经历强销的过程，在那时候近半个月的强销时间内，我感觉像是经历了一次漫长而又短暂的难得的机遇和挑战，在工作的挑战中我认识到了工作的意义和乐趣。

从事销售工作，不仅仅是做好来电、来访客户的接待，更要做好客户的分析、追访和洽谈。在**公寓的强销期内，根据分工，我从事的是一线的销售工作，直接面对客户，进行户型引导，为客户下单。在平销期里，做好意向客户的接待、追访记录，以销售人员的本职工作作为重心做好客户跟踪，完成了成交。

此外，完成与销售相关其他工作有：协助新绿园参加义乌房展会、参加集团组织的双联展活动、参加杭州18年秋季房展会、玉兰公寓前往城东汽配城的推介活动、每天市场重点信息的关注以短信的方式告知邵经理等。

(二) 客户服务工作

(1) **公寓业主qq群和业主论坛的日常维护工作。在9月下旬，公司专门成立了业主群和业主论坛，通过网络的交流平台加强与客户的沟通和信息对接。作为**公寓与业主网络交流的直接管理和维护者，我每天及时关注来自qq群和业主论坛的重要信息，回复业主提问，定期将业主反映的主要问题汇总、登记。对于这项工作，我之前从来没有接触过，对论坛维护的工作了解较少，但是在这项工作中逐渐转变成我的乐趣之一，每天与业主通过这种方式的沟通既便捷又轻松，同时也加深了感情的交流，为日后的交房工作做好了一定的基础。目前**公寓的准业主里，已经了一小部分成员与我建立起超出销售人员与客户之间的关系，成为真正的朋友般的友谊，与他们的沟通十分顺畅。

(2) 园区体验游活动的配合。园区体验游活动在今年10月份开展，项目公司配合进行专线的游园活动组织、带团参观、项目解说等工作。部门指派我负责该项工作的接洽人，我参加了这项活动组织的培训、例会等，也在周末带领过游园团参加了东部几个项目的线路。在这个过程中进行绿城品牌的宣传，让意向客户体验**品牌的服务。

除了以上列举的客户服务方面的工作外，在日常的接待中对准业主的来电、来访均做好登记工作，定期汇总、报告，同时对他们提出的问题进行跟踪回复和解答；定期与工程部人员对接，了解**公寓最新工程进度，整理拍摄工程进度形象照片和文字，及时向业主传达工程情况；持续进行准业主和意向客户参加体检报名工作、组织落实业主恳谈会相关工作等。

(三) 内务工作

(1) 合同资料的整理。刚进入公司的时候，部门就交给了我一项重要的工作任务，就是对**公寓合同资料的整理。当时我还不清楚所谓的合同资料都包含哪些内容、需要哪些手续，对一系列工作的流程更是不知晓，可以说是一头雾水。在同事的讲解、指导下才对这项工作有了初步的概念。紧接着就进入到了**公寓的开盘，同样也面临着大量合同资料的整理，这时候经历了一些过程性的工作，在脑海中对如何做好合同资料整理也逐渐形成了思路，通过与其他同事的配合才把这项工作持续性的做好。在这个过程中同时完成与财务部、按揭银行的合同移交。

(2) 各类表单台帐的建立和整理。除了传统的销售合同资料的整理，支撑起各项工作流程的依据是各类型的表单，如退房程序表单、换房程序表单、延期签约审批单等，表单也要进行统一的管理，建立台帐、定期梳理。另外，我对申请参加**会的客户、会员要求积分资料进行统计，完成与**会的对接。

来年工作计划

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。

2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。

3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。
5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。
6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？
7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。
8. 控制：讲述计划将如何监控。

一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差额和纯利润的资料。

3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

只要按照上面的销售计划来工作，即使不能够回到前几年销售高峰的时候，也会回到一个不错的境界，因为我们是根据我们最实际的情况来工作的，这样我们的销售工作才会做到最好。相信我们的国家经济一定会很快的恢复过来，而我们的房地产市场一定会恢复繁荣！

房地产策划2018年工作总结及2019年工作计划【第三篇】

一、 岗位职责

我于2012年7月进入公司以来，在公司工程部工作。在公司领

导，主管领导及各位同事的帮助下，对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地认知，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识。刚进入公司的时间里，我学习了贯标的相关编制工作，整理和收集贯标的法律类文件和法规。参与了编制关于公司机械管理制度，实验检测管理制度。负责编写土方开挖的技术交底工作，负责有关贯标文件的保管，及文字处理等工作，并参加了关于曹家巷，夏家庄面积统计，户型与图纸校对，拆分与合并户的处理任务等。在公司各部门领导正确的指导和各部门同事密切配合下，我能按时完成领导布置的各项工作，同时参与和同事各项任务的交接与整合。

在公司的这段时间我接受了公司组织的房地产开发与经营的培训，在培训过程中，我系统性的学习了房地产有关投资的概述，房地产的类型，房地产投资的特性，房地产投资的'形式等等。通过学习丰富了我施工企业所应用的专业知识，使我更加全面的了解建筑行业，这个知识涵盖广阔、行业规范严谨、专业知识相互连接综合性很大的行业。通过学习我还掌握了房地产开发前期的运作程序比如房地产开发的项目可行性研究，房地产开发用地的取得途径，城市房屋拆迁管理，房地产开发项目的报建程序等。

二、工作中的不足

第一，房地产开发这个行业对我而言是一个既熟悉又陌生的行业，很多工作的完成都是领导安排的合理，我得以顺利完成，自己对工作的思索能力还不够。

第二，有些工作做的还不够过细致，一些工作协调的不是十分到位，以至于有些细小的问题不能当天及时的处理完成。

第三，自己的专业知识及理论水平还有很多的不足导致有些技术上的问题不能及时的识别和改正。

三、未来的工作计划

在今后的工作里，自己会认真提高工作水平，积极向上，为公司的发展奉献自己的力量。我想我能做到：积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，诚实守信、面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，全面加强学习，努力提高自身业务素质水平使公司持续的发展。认真学习，维护团队的合作关系，拓宽知识面。努力学习房地产开发的有关专业知识和相关法律常识。加强对房地产的规划设计，开发建设过程，市场营销这一体系的掌握。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，争取得更大的工作成绩与平台。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，我们公司会有更美好的明天！

房地产策划2018年工作总结及2019年工作计划【第四篇】

六月一日我有幸走进**，短短的6个月时间，完成了我一生中的一个重大转折。在这期间，我被**求真、务实的工作作风及奋勇争先的进取精神深深感染，而公司极具潜力的发展前景和公司领导的远见卓识更给我留下了深刻印象。

（一）项目前期策划完成情况

- 1、7月中旬完成项目营销策略报告；
- 2、8月份协助蔡总完成项目营销提案；

（二）协助其他部门的策划活动

- 1、9月22—25日协助球会举办中国****锦标赛厦门站活动；
- 2、12月17日协助球会完成会员杯活动及**会所别庄推荐晚宴。

二、2019年策划主要工作安排

（一）完成市场项目库的数据整理工作，建立完善“**会所别庄市场项目库”，并进一步对全市乃至全国同行业的别墅项目、在建项目和经营项目进行调查，建立完善市场项目库。

（二）继续项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总工作；推进正在洽谈、筹备的销售计划，做好项目销售的准备工作。

（三）围绕*****品牌产业，组织策划一系列具有较强针对性的赛事方案，扩大**品牌成效。

（四）结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。

（五）建立健全策划部管理制度及人员配置，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提高策划业务能力。

（六）继续协助销售部根据市场动态做营销通路的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好营销项目的对接洽谈工作，扩大范围及会所别庄对外宣传影响，提高公司形象，提高营销成效。

根据以上总结情况和2019年度工作的安排，我作为具体经办人要在董事长、蔡特助、蔡总和有关领导的指导下，做好组织、协调、策划、督促等工作，依靠和各部门的通力协作，在规定的时间内圆满地完成任务。需改进和提高的地方：如加大部门协调、督查的力度，做董事长、蔡特助和蔡总的好帮手；解放思想，转变观念，大胆开展工作，进一步适应公

司高效、快捷的运转节奏等等。

房地产策划2018年工作总结及2019年工作计划【第五篇】

回顾20xx年，寄望20xx年。即将逝去的xx年，中国房地产行业呈现十分火爆的景象，在刚刚经历了20xx年的低谷后，又迎接了本年度的高潮现象，对于很多从业来说是不平凡的一年。对于我个人来讲，在公司领导和分公司经理的栽培下，在同事们的帮忙下，经历了历练，我逐步变得成熟，个人的硬件、软件等方面都有了长足的进步或变化，本年度有过一些成绩，当然也存在一些不足，下方我对20xx年总结和20xx年计划做详细汇报。

第一部分□20xx年工作部分。

一、营销管理工作

本年度围绕公司年初制定的“网点必须带租约售出、公寓楼基本到达清盘、办公楼注重人气”的目标，做好本职工作，尽力完成领导下达的各项任务。

1、做好销售管理基础工作。包含市场调查、售楼现场管理、银行贷款、报表管理、销售策略、价格策略和销售例会等工作。

3、做好房地产权证办理工作。截止2018年11月26日，办理房地产权证160户左右。

4、做好促销活动。年初执行“20万20套的清盘促销”、年中执行“凯华8周年，交2万抵8万”的活动，年底在房地产市场充分回暖的基础上，执行涨价策略。

5、特色工作。胶南分公司与胶南最大的户外广告运营商——青岛东方凯歌广告有限公司创新广告方式合作，由广告公司

投资媒体并发布，画面我们审定，广告公司根据合作期间的销售额(除特价房外)提成。做好10月份的营销策划座谈会的准备工作。处理疑难客户，比如五号网点[soho2101][2102]的交房问题和土地年限问题等等问题都得到了妥善解决。

二、办公室工作

本年度围绕“办文、办事、办会”三大工作职责，充分发挥“参谋助手，督促检查，协调服务”三个作用，在分公司经理的正确领导下，在同事们的大力支持配合下，较好地起到办公室上传下达的枢纽作用，为公司房屋销售和售后服务工作带给良好的基础。

1、做好日常管理工作。包含收发文、秘书、文件和档案管理、日常考勤、请销假、日常办公用品采购与保管、清洁卫生和后勤保障等等工作。

2、做好企业文化建设工作。包含日常规章制度的“上墙、上书、上身”；日常宣传报道工作等等。

3、做好资料上报工作。包含提报各类报表、市场营销报表；向公司机关上报月度计划和总结等等。

4、做好与当地政府部门的接洽工作。包括做好与当地土地局、房产管理中心、财政局、统计局和开发区管委会等等部门的对接工作；比如20xx年9月17日，胶南市市委书记张大勇莅临麟瑞商务广场调研的准备工作；11月份，在开发区管委会的指导下，组织申报了青岛市中小企业创业基地。

5、领导交办的其他事宜。比如2018年7月初协助公司做好20xx年凯华公司半年工作会议的筹备工作。

三、工委工作

做好新时期的工委工作，务必树立“以人为本”的理念，为广大职工“诚心诚意办实事，尽心竭力解难事，坚持不懈做好事”的宗旨，千方百计把工委工作做细、做深、做实。

1、做好学习工作。做好实时政治和业务知识的学习；组织多次学习中央、股份公司、集团公司和凯华公司各类文件精神。

2、组织活动。在平时工作之余，组织一系列活动，丰富职工的工余生活。

3、解决员工的困难。在下半年，申报一人为公司五帮户。

四、其他工作

在做好本职工作的同时，尽量帮忙和配合其他同事，用心贯彻团队理念，让自我多做一些事情，把公司的事情当做自我家里的事情，切实提高自身综合水平。

1、协助财务做一些财务类工作，比如纳税申报、银行业务等等。

2、领导交办的其他事宜。比如协助济南分公司做好兴隆山庄房屋买卖合同签订工作；协助莱西做好莱西房地产市场的产品专项调查工作。

第二部分：个人工作感受

1、计划性和全局性最重要。尽量站在高一点的角度，把握不一样阶段的核心工作。

2、注重对细节的控制。比如在广告合作上，对于稿件控制不到位，最后导致无效电话个性多。

3、持续学习。在学好业务知识和政治知识的基础上，尽量学习一些关于房地产的经济政策，包含土地、金融、税收、规

划和物业等等；也要学习本专业的一些标杆企业的做法，结合实际状况，加以运用。

4、为人处世是关键。作为团队中的一人，我们要善待周围的一切，看到别人的优点，谦虚谨慎地向别人学习；互通有无，自我的长处就应与同事分享，到达大家共同成长的目的。

第三部分：2019年工作计划。

1、做好营销策划工作。让自我的水平从粗放型向集约化、精细化方向提升。

2、拓展综合水平。在做好本职工作的基础上，按照职业经理人的要求，学习各方面的知识和锻炼各方面的潜力。

展望未来，任重道远。我必须会以“火热的激情、专业的水平、高度的诚实、负责的态度”对待工作、生活和学习，为公司的发展添砖加瓦，为个人的发展增加砝码。最后，值此新年到来之际，祝福凯华事业蒸蒸日上、鹏程万里；祝福大家身体健康、合家幸福。

地产策划工作总结计划 地产公司策划工作计划篇五

一、活动背景

最为现在人瞩目的楼盘之一，在前期的销售中获得了傲人的成绩。在即将推出的二期精品楼盘之时，需要提前继续延续旺盛的人气。恰逢10月30号西方的万圣节，此时举行新光城堡精灵派对就是为楼盘积攒大量的人气，收获优秀的客源。

活动地点：度假村草坪

活动人数：200人(左右)

活动人群：

1. 会会员、银行vip客户、业主
2. 具有消费欲望的高端潜在目标群
3. 各界媒体记者

活动内容：房车相结合，通过派对形式以及独特表演等活动，对会员/业主答谢。

二、活动主题

万圣节是西方的传统节日，具有相当的影响力。近来也被国人逐步接受，这样的节日却难免因为东西方文化背景的差异在国内遭遇小小的冷落和尴尬。我们的活动提取了万圣节能够被大家接受的主要元素—神秘、激情、欢乐，将会用独一无二的方式呈现在大家的眼前。

三、活动内容

邀请我们活动的主题充满了神秘的元素，那么从一开始的邀请便与众不同。我们专属设计的邀请函将会以谜题藏宝图的方式出现。

所有的时间、地点、要求都是一道谜题。而且每个人专属的邀请卡也是一份藏宝图，上面会设计若干个任务需要到场嘉宾在当晚的活动现场寻找，成功后会获得相应的新光勋章。

全部完成后，我们会有特别的神秘大礼送上！迎宾迎宾的工作人员全部由魔鬼身材的美女“精灵”组成。这也会是邀请卡上的第一个任务的执行者，当你以鬼马的造型与美女“精灵”合影留念之后就可以获得第一个任务的新光勋章。

签到不同于常规的签到只有签字的呆板，我们每个嘉宾都要在签字过后拍摄欢乐大头照，这个照片将会与我们之后的现场抽奖一脉相承。

抽奖时我们不会简单的宣读号码。届时会采用视频头像进行滚动播放，抽出的幸运儿自己的照片就会出现在现场的大屏幕上大大增加互动的趣味性。

入口效果图入口大门采用被誉为“魔鬼飞翔者”的空中霸主——翼龙作为元素。将翼龙的翼作为城堡入口大门，将整座城堡掩盖在一股神秘的气息中。翼身将采用特殊的荧光效果制成，让大家在远处便可一览“翼龙之门”的绚丽风采。穿越这道“翼龙之门”，即可到达仙境般的城堡。让你置身于童话般的王国。精灵隧道这个神秘的隧道会让嘉宾度过难忘的一段旅程，在精灵隧道之中我们会将墙面部分镂空，让隧道中可以有人手或人脸在其中活动。

让大家在通过的时候“心惊胆战”却“有惊无险”。已经通过隧道的朋友也可以加入成为“墙后惊喜黑手”。

等候区在等候区我们设计了华丽的现场花式调酒表演，游戏杂耍、精致冷餐等等项目为大家服务。

同时每一位嘉宾对号的位置下都有一根“神秘丝带”，在丝带的另一端还有一名嘉宾。到了现场以后需要大家自己寻找，找到每个人的搭档之后都可以到指定的工作人员处获得邀请卡的第二个新光勋章。同时我们会在这个区域内设计化妆师，可以为你打造专属的精灵派对的专属造型。在场地的周围也要布置的御景山的户型小型沙盘柱，让大家在等候的同时关注新光御景山的楼盘户型。

酒会现场效果图潘朵拉式的西式长桌宴，是整个酒会现场布置的精髓。在长桌宴的周围布满巨型藤蔓，地面铺上绿草，配合灯光效果，让你享受“森林精灵城堡盛宴”的感觉。舞

动精灵在活动的高潮我们的美女精灵都会乘坐奔驰的香车华丽出场。

美女精灵登场，现场的灯光和音乐慢慢开启，在邀请的专业dj的指挥下，盛大的精灵派对进入高潮！在此环节中设计神秘巫师，在活动场地四周随即出现，遇见巫师并且和他共舞留影的就可以获得第三枚新光勋章。舞台效果图南瓜灯是万圣节的象征物，配合“翼龙之门”飞翔的翼，成为整个舞台的主要元素。

从小到大的橘黄色南瓜灯，将整个舞台的色调衬托在一种欢快的气氛中。而绿色的舞台追光更显森林气息。这将会是前所未有的梦幻般的体验。

沙画表演在白色背景板上现场用沙子作画，并结合音乐通过投影展现在屏幕上，沙画具有的那种独特的表演魅力，能使现场观众进入梦幻般的感觉和前所未有的视觉享受。我们将会用沙画的形式展示整个新光御景山楼盘模型，未亮相的五酒店，以贯穿每个环节的过度。

沙画瞬息万变的表演艺术，其灵动、变换、新奇的手法，具有极高的观赏价值。让你耳目一新。魔术表演神秘巨星在这个充满神秘气息的万圣之夜，我们为新光城堡精灵派对邀请了一位“神秘巨星”。

是谁将会为我们的精灵派对更添光彩？他是谁？在新光城堡精灵派对之夜将为你揭晓。抽奖现场的大屏幕开始滚动播出嘉宾在开场的时候拍摄的照片，在主持人的倒数中抽出当晚的幸运儿。

欢乐激情的热舞，华丽的调酒、滑稽的小丑全部出场狂欢，dj的音乐再次响起。在神秘、激情、欢乐中活动落下帷幕。

【活动主题】

- 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

【活动目的】

促销剩余房源，实现冲刺；

增加来访客源，积攒人气，促进销售；

【活动时间】

【活动地点】

楼盘营销中心

【客户群体】

由老客户带来的新客户及自然来访新客户

【活动形式】

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!

男人帮——光棍节不做宅男!

中午13:00-16:00, 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】

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“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(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。

一、活动背景

根据中冶尚园项目计划，在20年1月14日(农历20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。

二、活动目的

- 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。

三、活动理念

- 1、注重人气凝聚，营造“中冶”品质；
- 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“中冶 尚园”的美好印象；

四、活动地址

信阳市洋山新区中冶尚园营销中心现场

五、活动时间

20年1月14日 8:30 --17:30

六、活动对象

看房、购房准客户

七、活动项目筹备安排:(1月9日-13日 基准筹备)

策划:郭森15003760601

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

确定本项目活动中所有执行人员

活动执行小组构架:

总顾问:(甲方) 总 策 划:周 洋

顾 问:(甲方) 活动总监:李佳文

场 务:郭树森 黄金海 范德亮 陶 然 张 浩

周 丽 王 华 张元林

确定各种物料、设备、人员等确定的前期筹备工作。

1月11日:项目正式筹备和实施

现场布置平面

1月13日:活动现场布置(准备议程)

整个场景布景以迎“新春”，凸显“中国红”，以“嘉年华”活动为主题。外场为客户提供玩与乐的场地，表现热闹场景;内场(一楼)为准客户打造看房为主的环境，并能显现本活动的气氛氛围;二楼通过排好选房营造抢购氛围，提供热饮，主要为重要客户提供商谈清净空间，并为重要客户发放礼品。

安排2架滑翔伞(或动力气球)分别在1月13日9:00-11:00、14:00--16:00两次信阳市上空盘旋营造活动前期氛围。

1、外场布置(销售中心门前):

18米大跨度拱门2只:横跨路两侧(横幅标语:新春嘉年华 看房选房有礼)

营销中心前左右各20米的路灯杆牵拉灯笼(灯笼上标有:中冶尚园)

因考虑天气原因,搭建15m10m4m桁架,即可抵挡天气变化,有可营造现场气氛,顶部和四周(留进出口)用喷绘(设计图案)进行围挡,地上用红地毯铺设。

顶部用小红灯笼依次循序整齐排列(活动结束后可赠送客户)

现场安装:老鼠机、电子抓娃娃机、电子投篮机、跳舞机,棉花糖机、电子枪射击、糖葫芦、捏泥人、电子摩托车、烤瓷马克杯供到场客户免费游玩。每台机器安排一名工作人员。现场派送游戏币(每个到场客户5个)

现场气氛烘托卡通人:米奇、财神爷、加菲猫、兔子、喜洋洋、美羊羊、灰太狼等,制造现场气氛与客人拍照留念,现场制作烤瓷数码杯免费赠送客户。

桁架外侧靠南侧设置儿童游乐蹦蹦床,供来宾客户小孩游玩。

2、内场布置(营销中心一楼):

内场顶部用小灯笼或拉画连接,以及大中国结营造新春气氛。

玻璃大门和玻璃窗用大小灯笼和窗花等造型图案。

以“发财红包”布置现场装饰树。

18:00前所有场景布置完毕，安装设施检测完毕。

1月14日:活动现场

7:00 筹备组人员到现场

7:10 开始检查各种设施和设备

8:00 所有人员现场准备完毕，迎接到场客户。

8:30 活动开始，按方案执行。

活动期间有工作人员指导客户游玩项目；

室内安排萨克斯现场真人演奏；

17:30 活动陆续结束。

18:00 各种设施进行撤场

一、时间：年 月 日上午。

二、地点:售楼中心现场。

三、人员:工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾: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。

五、拟邀媒体:电视台、日报、新闻台等。

六、预定目标: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。

七、会场布置：

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。

八、开盘活动要点：

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2004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 月 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;

九、仪式流程:

11:00 客户签约，开盘销售活动正式展开。

十、媒体计划:

1、 报纸广告

27日、28日、30日在《日报》第x版刊登整版广告，告知开盘的信息。

2、 电视广告

电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由电视台制作新闻，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。

十一、广告预算

1. 《日报》27、28、30日整版 x元

2. 电视台录制开盘录像及新闻报道 元

3. 电台广告宣传 元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批 x元

5、礼仪公司各项费用 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) 元

7. 鲜花盆景租赁 元

共计 元

活动主题:万圣节^v^不给糖果就捣乱^v^主题活动

活动目的:提升的市场知名度，培养储备新客户

活动时间:年10月30日/31日

活动口号:不给糖果就捣乱

万圣节是西方欢迎和最流行的节日之一，也是儿童们纵情玩乐的好时候。夜幕降临时，孩子们会穿上五颜六色的化妆服，

戴上千奇百怪的面具，手提一盏南瓜灯跑出去。他们来到邻居家门前，威吓般地喊着：“trick-or-treat”意思是“不给糖果就捣蛋”

如果大人不用糖果、零钱款待他们，那些调皮的孩子就会想出各种办法捉弄你。当然，大多数人家都非常乐于款待这些天真烂漫的小客人，所以万圣节前夜的孩子们总是肚子塞得饱饱的，口袋装得满满的，也总能梦想成真。