

最新房地产落地活动方案 房地产活动方案 (大全8篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

房地产落地活动方案篇一

年月日上午。

xxx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。

x电视台□x日报□x新闻台等。

对外传达xxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxx的社会知名度和美誉度，体现xxx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x地区xx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“xxx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xxx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xxx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x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x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x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；

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《x日报》第_版刊登整版广告，告知xxx开盘的信息。

2、电视广告

x电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由x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xxx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.《x日报》27、28、30日整版xx_元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xx元

3.电台广告宣传xx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xx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)xx元

7. 鲜花盆景租赁xx元

共计xxx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

房地产落地活动方案篇二

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

房地产落地活动方案篇三

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。

房地产落地活动方案篇四

“正月花灯，三月鸪儿”。春天放风筝、玩风筝已经成了广大市民与青少年、小朋友户外运动爱好者喜爱的运动。2012年是中国龙年，为迎接龙年春天，江南天池推出首届

“祥龙迎春心灵飞翔”为主题的风筝节活动。此次活动主要由专业风筝选手及广大风筝爱好者参加，并欢迎各位过往游客参与，不论技艺，不限年龄，为期一月，为龙年新春添一道亮丽风景。

为了给景区增添热闹的节日气氛，给游客制造风筝放飞的环境和氛围，增加游客丰盛的视觉盛宴和参与项目，此活动除了风筝放飞表演还安排了环库跑、体验高山温泉，露营红歌会等精彩活动内容。

风筝节的主要特色风筝有八爪聚财(160m²的大章鱼)、龙腾虎跃(大型龙串、软板串，大型老虎)，九龙串大型、中型，蜻蜓点水软翅串大型，莲年有鱼硬板串，耄耋富贵硬翅超大型等等不少于20项各类风筝，形态各异、大大小小的风筝争相在天空飞翔，将给2012年春天带来一场视觉盛宴。

的天荒坪抽水蓄能电站和中国竹乡山峦翠竹为背景，将雄伟壮观的水利工程和纯朴秀丽的自然风光融为一体，成为远近闻名的高山旅游休闲胜地。近年来相继获得全国工业旅游示范点、浙江省科普教育基地、中国水利风景区、湖州市十大品牌景区等称号，获得市、县优强服务业单位多次。在海拔千米的山顶放风筝，风筝飞起即达千米。

在春色满园的江南天池景区，处处挥洒着吉祥喜气。龙，作为华夏民族的“族徽”象征着吉祥、高贵、尊荣。龙年看祥龙、画祥龙、放飞祥龙，象征着龙年的飞跃。让我们的心灵随着风筝飞翔！

活动主题：祥龙迎春心灵飞翔

时间：2012年3月31日-4月30日

地点：安吉江南天池景区

主办单位：湖州市体育总会

承办单位：安吉江南天池度假村有限公司

协办单位：湖州市户外运动协会

安吉县户外运动协会

媒体合作：湖州电视台、安吉电视台、钱江晚报、湖州报、体坛报等

各级领导、邀请嘉宾、湖州地区户外运动爱好者、广大游客

(1) 开幕式“画龙点睛”活动

时间：3月31日

(2) 室外大型彩色风筝艺术展

- 1、硬翅风筝 用上下两根竹条做成翅膀的风筝，如沙燕等。
- 2、软翅风筝 用一根竹格支撑翅膀上沿，翅膀上沿不设竹条，放飞时，翅膀下沿随风飘荡，故称软翅风筝。
- 3、拍子风筝 造型基于平板形的风筝。
- 4、直串风筝 由若干个单元联接成串的风筝。
- 5、桶形风筝。
- 6、半挑风筝。
- 7、软风筝。

(3) 专家放飞风筝活动

“草长莺飞二月天，指堤杨柳醉春烟。儿童放学归来早，忙趁东风放纸鸢。”朋友们，正如诗中所说，乘着春光美景，放风筝吧！在龙年放飞祥龙，象征着龙年的飞跃。由杭州风筝协会，湖州风筝协会等派出的20多位放飞高手协助领导放飞其亲手点睛的祥龙，一个腾越，一个摆尾，气势非凡，处处挥洒着吉祥喜气。

(4) “一筝春色”活动

风筝达人现场制作巧手协力扎风筝，专业教师现场教学

征集20户家庭、20对情侣现场亲手制作风筝放飞心情

(二) 驴友环库跑

(三) 驴友论坛

议题待定

(四) 露营红歌会

搭帐篷，升篝火，唱红歌，忆往昔。让我们在歌声中重温历史，展望未来，在新的一年里再创辉煌！

房地产落地活动方案篇五

1在目前客源匮乏的情况下，以团购大副度的优惠政策有效促进销售；

1同时增加企业亲和力，树立优良企业形象，形成良好的口碑效应。

20xx年6月26日至8月20日

20xx年xx“清凉夏日-团购优惠月”

大学、项目附近企事业单位

(一)、团购操作思路流程:

步骤

时间控制

主要目标

第一步

6月26日-6月30日

主要操作思路:

1、确定优惠政策文件及收款方式，以单位相关部门对其下属部门进行宣传

(提议在学校内部公告栏下发说明及团购宣传海报、条幅)

第二步

6月30日-7月30日

主要操作思路:

1、争取两个星期内完成4个单位的宣传；其余时间主要进行团购跟踪；

2、组织客户到售楼中心看房，（提供大巴，统一接送）填写团购申请表；

3、追踪团购申请客户，并使其最终缴纳订金；（订金伍仟元，可退）

4、根据团购下订的实际人数，考虑是否推出首批其他房源参与团购；

第三步

7月30日起

到7月30号前团购效果已经基本明朗，因此根据团购情况办理相关手续；

主要操作思路：

通知客户到销售中心办理定房和签定购房合同；

第四步

根据实际情况决定下一步销售策略。

根据团购客户数量以及效果制定下一步销售策略。

（二）、团购房源及销售策略：

对外针对团购特定栋号（蔓香谷）实行团购，原因如下：

一、是从目前销售状况看这两栋楼去化较慢，需要以团购的形式进行促销；

二、是可售房源相对较多、较整，便于团购操作。

在实际团购操作中如果客户量较大，我们考虑对首批其他房

源进行加推。

（三）、团购优惠政策：

此次团购活动优惠政策采用团购优惠加付款优惠的方式。

1、付款优惠

1) 一次性付款：95折；

2) 银行按揭：97折；

2、团购优惠

团购规模

优惠政策

5（不含）套-15（不含）套

优惠8000元/套，

15套（含）以上

优惠10000元/套，

责任人

时间安排

主要事项

开发商

6月20日前

团购活动方案的审批；

6月21日-8月20日

团购活动宣传品的审定及制作完成（单页、折页、户型图等；

组织团购客户看房用大巴车的提供和销售人员外出拓展团购单位车辆的提供；

朝阳大地

6月10日前

团购活动方案定稿、团购拓展单位的初步拟订、人员安排及培训；宣传品文案定稿；

6月26日-7月30日

6月20日-6月26日销售人员对附

近单位的走访宣传了解，开展团购意向摸底；

从6月26日-7月30日此段时间

对集团内部进行宣传；

每天外出人员为两人，两天一个单

位，并对每天的工作进行梳理形成文件以备后续工作开展；

团购客户的现场接待，带其看房并

引导填写团购申请表；

团购申请客户跟踪，使其下订；

团购客户信息整理收集；

7月31日-8月20日

确认团购人数，办理相关购房手续；

确保在老客户中的良好口碑；

根据团购效果，制定下一步销售方案；

序号

物料名称

完成时间

数量（个）

总额（元）

1

海报

1. 文案定稿（朝阳大地）：6月10日；
2. 设计完成（朝阳大地）：6月13日；
3. 审定并印刷完成（甲方）：6月26日。

50

1000

2

单页

1. 文案审定（朝阳大地）：6月10日；
2. 设计完成（朝阳大地）：6月14日；
3. 审定并印刷完成（甲方）：6月26日。

1000

1700

3

团购卡

1. 文案审定（朝阳大地）：6月10日；
2. 设计完成（朝阳大地）：6月14日；
3. 审定并印刷完成（甲方）：6月26日。

300

300

4

车辆

外出拓展面包车1辆，阶段性接送大巴车1辆

2

8000

5

现场布置

横幅、拱门各一个（阶段性使用）

1

20xx

合计：

附件一（内部团购优惠文件）

内部员工优惠购房政策

紫澜香郡首批房源正式对外销售，现针对目前最好单位——
“蔓香谷”。面向全公司内部需要购买的人员实行以下优惠：

报名须知：

购买者享受统一团购优惠外，不再享受其它优惠。

最终解释权归详筑地产所有；

内部员工购房优惠申请登记表

姓名

联系电话

家庭住址

身份证号码

单位（所属部门）

栋号、户型、面积：

付款方式

置业次数

备注

附件二（对外团购须知）：

团购申请须知

团购申请时间为□20xx年6月26日至20xx年8月20日，逾期不再办理；

团购房源：紫澜香郡——“蔓香谷”。

报名参与团购的客户可凭申请表，到营销中心选定房号，交纳订金；

购买者享受统一团购优惠外，不再享受其它折扣优惠；

最终解释权河北祥筑房地产开发有限公司所有；

申请人员意向登记表

姓名

联系电话

家庭住址

身份证号码

单位（所属部门）

栋号、户型、面积

付款方式

置业次数

备注

房地产落地活动方案篇六

2、加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；

4、增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、活动主题：

中秋月·邻里情——天中豪园中秋节感恩答谢酒会

三、活动时间：

9月12日(周五，农历八月十三日)下午5：00-8：35

四、活动地点：

天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

五、活动参与人员：

- 1、认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户
- 2、天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字摄影)
- 3□xx公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

六、参与方式：

- 1、客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。
- 2、媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

七、活动形式：

自助冷餐酒会互动游戏表演抽奖隐性项目推介。

房地产落地活动方案篇七

名城是一座集商品住宅和商业旺铺于一体的社区。为使名城的销售达到“更上一层楼“的目的，特决定举办五一晚会。现对本次五一晚会实施方案详述如下：

20xx年5月1日18：00—21：00

名城中心广场

望月

主题释义：该主题将开发商与五一有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入就是回到了家。

- 1、为业主与开发商之间搭建近距离沟通的平台。
- 2、树立开发商企业形象和进一步宣传楼盘。
- 3、深度挖掘潜在消费群体。

五一晚会：600人

五一酒会：400人

合计：1000人

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：五一佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

1活动前的推广措施：

- 1、在本次活动中推出当日购房可享受9.18折的优惠促销活动（注：可根据开发商情况酌情制定一些限制条件）。
- 2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干。
- 3、制作“名城”字样的.五一印入场卷（造型可参考月饼造型）。

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。

房地产落地活动方案篇八

项目首次开盘以住房为主。考虑到本案区属及周边竞品推盘情况，为保证意向客户不被竞争对手分流，建议通过“认筹”提前锁定客户。

20xx年4月2日开始认筹，确定客户开盘前来意向，通知客户开盘当天凭借“认筹卡”可现场参与选房。

20xx年4月日开始，认筹直到开盘当天截止。（工作日早9：00-晚20：00）

1、认筹地点

售楼处现场

2、认筹说明

a□“认筹卡”的实质

代表开盘当天参加选房的权利；能够享受开盘当天的优惠□ b□“认筹卡”的金额

住房以现场缴纳壹万元诚意金为准

商铺缴纳五万诚意金

认筹卡客户可在开盘当天按摇号顺序优先选房。

开盘当日放弃认购的客户须于指定认购日后的15日~45日内携带身份证原件、收据原件、本筹单亲临销售中心办理无息退

还诚意金手续；若客户在上述期间没有前往销售中心办理退款手续的，由客户自行承担由此产生的一切损失。

（备注：认筹时间建议控制在2月左右，如认筹到开盘时间太长前期认筹客户将会流失）

认筹流程

销售员引导客户填写认筹房源确认单

陪同及引导客户至财务交款

将交款收据、身份证及认筹单交给打单员打派筹单

引导客户在派筹单上签名

派筹单盖章确认后，将客户联及交款收据交给客户

派筹单存根联收回存档

房源表待定

1、按认筹预计量配备相应电脑、打印机，认筹卡；

2、所有认筹电脑须在认筹前一天晚上调试到位，认筹卡准备到位。