

2023年房地产公司端午节活动策划(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。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。

房地产公司端午节活动策划篇一

活动主题：

“青年置业——小户型当家” 华商报看房团暨浓情端午？“粽”享未来

活动时间：

端午节期间

活动对象：

__报报名客户(200人左右，分为两批)

现场来访客户

前期来访来电客户(置业顾问回访邀请)

活动内容

(一)线上部分：(华商报宣传)

1、活动前期的新闻预报和参与读者的咨询、报名；

(二)线下部分：(华商报北线看房直通车)

组织读者参与专门针对小户型的看楼直通车活动；

(三)现场活动：(浓情端午?“粽”享未来)

目的：以端午节为噱头，结合华商报看房团的到场，通过现场客户参与性小活动，并以赠送小礼品形式给客户利益点，使看房团及来访客户愿意长时间停留在销售中心，营造现场销售气氛。

形式：

2、购买端午荷包制作材料，邀请荷包制作老师，现场给客户制作荷包，客户更可亲手diy端午小荷包。

3、外场接待，在邀请荷包制作老师现场教客户diy荷包的同时，做茶艺表演，同时会有演绎四人组配合表演现场弹奏古典音乐，让客户亲身体会高雅的茶文化，品评幽香茶味。

4、现场提供冷饮、冰激凌、爆米花，给客户带来凉爽夏季的感觉。

5、在沃尔玛超市门口请2个环保大使派发环保袋，环保袋内装ma_未来宣传资料树立ma_未来节能环保楼盘的公众形象。

活动流程：

时间内容 物料、人员准备 备注

10:00—12:00环保袋的派发 2名环保大使(圣诺)

环保袋若干(得天独厚)物业手续已办好，但在派发中仍需注意城管。

16:00—18:00环保袋的派发 2名环保大使(圣诺)

环保袋若干(得天独厚)

09:30—14:00活动布展 圣诺传媒

15:41接待第二批看房团客户，内场向客户进行项目户型的解说，外场进行茶艺表演及香包diy

16:00看房团活动结束 整理场地及物料

接待方案:

由于看房团集中人数到场较多，活动当天分两批到场(每隔四十分钟一批，每批约100人)。

1、讲解：重点培训三人，分区域负责讲解，其他置业顾问做配合咨询解答

岗位负责人 接待内容

现场配合贺总、杨德生 主要负责现场客户单点答疑、调查问卷填写、客户银行存款手续、引导礼品领取及其他紧急事项协调。

2、接待物料准备

接待物料内容 数量 负责单位

高成接待说辞项目整体介绍、区域位置、产品类型、科技卖点等内容；1份 尚美佳

项目百问项目百问问答内容 1份 得天

扩音器三个主讲人讲解使用 3个 尚美佳

活动筹备工作及物料清单:

工作及物料内容 规格数量 费用 责任单位

横幅配合活动宣传 1条 100元(买) 圣诺

帐篷两套(备用) 400元(200元/个)(租)

背景板桁架(5×3m)活动主题 1个 1500元(单画面)(一次性)
圣诺

易拉宝精工团队介绍 6个 2400元(400元/个)(买) 圣诺

水座旗形象昭示 20个(画面已有) 800元(40元/个底座)(租)
圣诺

不粘钩悬挂香包 20个 100元(5元/个)(买) 圣诺

演绎四人组1组 3500元(租) 圣诺

舞台1个(5×3m) 600元(40元/平米)(租) 圣诺

扎啤5桶 1150元(230元/桶)(买)

啤酒杯60个 300元(5元/个)(租)

托盘2个 20元(10元/个)(租)

地毯34米 / 得天

桌布1条 / 得天

冷饮、冰激凌若干 / 得天

精美小礼品粽子 若干 / 得天

绿植

分割区域绿色植物30盆

一品红20盆/ 得天

茶杯(纸杯)/ 得天

环保袋若干 / 得天

宣传资料若干(提前装好) / 得天

冰块得天

金布20米 160元(8元/米)(一次性)

香包制作材料香草、袋子、绳线等 40人份 160元(买) 圣诺

成品香包260个 1040元(4元/个) 圣诺

香包制作老师制作或教客户制作 2名 600元(300元/名)(租)
圣诺

销售部门口场地审批及安装手续

20__元(一次性)

圣诺

沃尔玛超市场地审批手续/ 圣诺

音响 1套 2500元/天(租) 圣诺

茶艺表演2人 600元(人工费、运费)(租) 圣诺

环保大使2名 800元(400元/名)(租) 圣诺

绶带2条 200元(100元/条)(买) 圣诺

看房团餐饮及车费分摊费用1000元(一次性给华商报社) 得天

环保大使服装2套 300元(买) 圣诺

税金2100元

服务费2310元

总计25390元

备注：如有临时变动或补充的物料，在补充费用中体现

现场布置：

1、销售部外场

2、销售部内场

附件：应急处置措施

紧急突发事件类别及描述应急方 应急计划

天气过热人员中暑尚美佳一高成 预备中暑药物，确保空调正常运行

人员财物遗失得天一财务

人员间冲突与口角得天、尚美佳一现场总协调 现场人员及时劝导、并引导冲突人员到僻静办公区域或休息区安抚，控制事态。

城管找茬圣诺一周总 报批手续到位、及时与报批部门联系；

友善对待城管，提供冷饮、茶水接待。

房地产公司端午节活动策划篇二

2. 购买做香囊所需要的各种材料，购买比赛胜者奖品；
3. 从网上找关于端午节由来、赛龙舟（10分钟）、诗朗诵的视频资料（10分钟）。
5. 准备30道关于端午知识问答的题目；
6. 相关部门做好照片或视频拍摄工作；

房地产公司端午节活动策划篇三

- 1、目前项目一期工程即将封顶，已购房的老客户加已交定的客户约120人。
- 2、通过邀约老业主及意向客户到售楼部参加端午送粽子活动，向客户传达楼盘信息，提高项目人气。
- 3、项目前期销售拥有老业主资源，维系老业主的关系以促进后期的推售。

- 1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的机会。
- 2、口碑传播，通过老业主传播项目口碑。

2016年6月19日至6月20日(6月5日开始电话邀约，短信告知)

- 1、主题：城市生活·品味出“粽”
- 2、地点：售楼部

城市之星业主、重要意向客户。

1、电话、短信邀请老客户及意向客户来售楼部现场参加端午送粽子活动。

2、凡在领取粽子时间段来访客户均可领取粽子一份。

3、置业顾问做好宣传项目及登记工作,利用气氛促成交易。

活动期间前往销售中心登记即可领取真空包装五芳斋粽子一份
领取粽子时间：早上9:00一次(一次持续2个小时)下午3:00一次(一次持续2个小时)

活动时间6月19日20日两天上午9点到下午5点，抽奖活动集中端午节节假日当天，每天限量抽取。(6月5日短信、电话告知端午节有大抽奖活动)

百发百“粽”抽奖活动：

抽奖礼品：一等奖精美电饭煲(价值159元，2个)3000元购房卷。

二等奖奥克斯电风扇1台(价值99元，2台)3000元购房卷。

三等奖超人剃毛机，吹风机(价值29、9元，32个)3000元购房卷。

四等奖3000元购房代金券90张注；(购房券只限用于城市之星5号楼认筹，最终解释权归售楼部所有)。

此次抽奖活动仅限老业主或者当天认购者，每人限抽一次。

抽奖活动现场顺序邀请来宾作为抽奖人，若出现中奖无人认领，读取三次后便视为中奖人放弃奖品，活动继续。

抽奖活动中，一等奖获得者必须出示身份证件方能领奖。

抽奖活动中，客户需要亲自到场，不可代抽。

1、案场人员早上8点准时待岗，回访确认：活动前1天销售人员再次通知抽奖的准确时间、地点，确定上下午参与人数，尽量错开高峰期。然后把粽子放到前台，一人两袋分好。

2、上午9点到访客户凭登记姓名，联系方式，楼号到前台领取粽子大礼包一份(张建芳负责登记和发放粽子)。

3、置业顾问负责老业主带来的亲戚朋友的沙盘介绍，有意向的推荐5号楼认筹，同时给客户讲解购房券的用法及功能。

4、领取粽子的新老客户由自己的置业顾问带到吧台区域等待抽奖，10点开始抽奖，抽奖顺序按照到场登记的'先后顺序进行抽奖(倪加乐负责喊号公布获奖结果、韦超杰负责礼品的发放)获得奖品同样需要登记，方便日后回访。

5、抽奖活动结束后，置业顾问负责各自的客户介绍与讲解，做到宾至如归，安全有序的送客户出门!

6月19号售楼部门口大拱门一个，主题标语;城市生活·品味出“粽”，内场悬挂艾草，粽子小饰品等等渲染节日气氛。

房地产公司端午节活动策划篇四

2. 7: 00活动正式开始;

3. 由主持人开场白后开始，播放关于端午节由来的视频资料

4. 端午节又称诗节，播放关于端午诗朗诵的视频资料;

4. 播放完视频后第一项活动包粽子比赛，由活动组织者裁定比赛名次；
5. 由主持人讲解简单介绍赛龙舟的历史由来，播放关于赛龙舟的视频资料；
6. 播放完后，由主持人讲解本次模拟赛龙舟的游戏规则。

各组派出代表进行模拟赛龙舟比赛，留学生分成三组穿插到各小组中参加活动；

8. 计算机学院及理学院同学进行诗朗诵，留学生同学准备节目进行表演
9. 发言总结。

房地产公司端午节活动策划篇五

端午是我们中华民族的传统节日，这恰好是一个回温老客户、开发新客户的契机，因此端午蓄客活动是必要的。比较普遍的活动有以下几种：女儿回娘家，挂钟馗像，悬挂菖蒲、艾草，佩香囊，赛龙舟，比武，击球，荡秋千，给小孩涂雄黄，饮用雄黄酒、吃咸蛋、粽子和时令鲜果等。对于此次活动将做如下安排：

一、活动背景

- 1、__一期商铺基本一售罄，二期商铺也在_月底开售，在五一的时候也做了相应的推广活动，这时端午正式我们再次加固客户、加大推广力度的时机。
- 2、项目在销期间有众多意向客户，加快逼定意向客户。
- 3、端午节假日，部分外出打工的客户回乡、机关单位事业单

位放假，潜在客户量提升。

二、活动目的

- 1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的机会。
- 2、口碑传播，通过老业主以及__民众之口为__做传播。
- 3、通过此次维系活动，为提高促进__二期商铺的销售。

三、活动时间

20__年__月__日

四、活动地点

__项目售楼处

五、活动邀约客

__老业主及来访客户。

六、活动装饰

在售楼部门口贴挂钟馗像、挂艾草。渲染节日气氛。

七、活动内容以及流程安排

（一）、活动内容

- 1、现场品尝各类粽子。
- 2、参与现场活动并领取礼品。

（二）活动流程安排

- 1、客户到场，签到。
- 2、现场品尝各类粽子（入会办卡展示）。
- 3、现场品尝各类粽子（入会办卡展示）。

（三）案场系列活动细则

1、“投飞镖、赢大奖”

活动时间：20__年__月__日9：00。

活动方式：凡是在此期间来访的老业主，均有一次参与本活动的机会（由销售代表引领客户到活动区域签字确认参与活动），通过投飞镖，按照所得的环数赢取不同的奖品。

活动内容：每位客户均有三次投掷飞镖的机会，累加三次飞镖的总环数，换取相对应的奖品。

活动物料：飞镖10枚，标盘5个，登记与礼品桌1张。

奖品设置：

一等奖（25——30环）：绒线玩具（价值__元）。

二等奖（15环——24环）：水杯（价值__元）。

三等奖（15环以下）：钥匙扣（价值__元）。

备注：活动奖品以公司原有剩余礼品发放为主。

2、“品尝各类粽子”

活动时间：20__年__月__日9：00。

活动方式：由销售代表通知客户活动信息，邀请老客户及来访客户，在_日下午17：00时统计参与人数。