

# 最新房地产联动活动方案策划(优质8篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 房地产联动活动方案策划篇一

20xx年，全国房市全面进入低谷期，大部分城市销售处于疲软状态，为了激活资金链，各区域市场纷纷通过变相下调价格或更新促销活动来刺进消费者放币置业，以便拉动销量，回笼资金。随着国家对房市的新一轮调控政策变化及银行基本利率的下调，在一二线城市，房地产市场发生拐点变化，再加上媒体的大力炒作城市房地产的降价销售或变相促销来拉动销量。本区域各房产项目也开始对本年度的最后阶段加大力度，纷纷通过各种渠道各种方式进行促销来抢占市场拉动销量。

阿克苏，一个以农业为经济支柱的大农业地区，据完全调查，由于今年本区气候原因，80至90%的棉农、果农经济亏损，收入大大缩水，作为传统的房产购买主力军，目前没有太高的购买积极性，因而，本区域房产市场出现很明显的低迷和清淡状态。

- 1、与其他项目分享客源，抢占市场份额；
- 2、通过活动培育潜在的意向客户群体；
- 3、挖掘潜在的持币客户；
- 4、回馈长期以来关注和支持本项目的客户；

5、通过活动提升本项目的知名度；

1、一路同行，感恩有你，真情回馈，购房大礼送不停。

2、着力改变项目形象，极力挽回项目在市民心中的影响。

3、媒体报刊大力宣传、制造影响面。

20xx年x月x日至20xx年x月x日

周年

真情感恩，购房6重豪礼，强势回馈：

活动1、交5000元抵5万元；

活动2、活动期间加推50套房源，3628元/㎡起；

活动3、团体购房最高9.5折；

活动5、活动期间老客户带新客户购房成交，可获赠一年的物业管理费(依此类推)，新客户在原优惠的基础上再多优惠30元/㎡

活动6、超低首付，轻松购房

首付3万元，便可办理贷款手续，剩余首付由开发商垫付，交房前收回。

## 房地产联动活动方案策划篇二

1、大中城市房地产市场回暖。

2、处于每年的销售旺季（金九银十）。

1、一期d区e区f区剩余房源大部分为六楼。楼层相对较高。

2、g区g8区g9部分房源存在明显的产品缺陷

3、三期即将认筹，开盘在即。

针对目前房地产发展的现状，及项目本身特点及产品特点，特制定十一促销活动方案，旨在促进一二期房源的销售，为三期的开盘做足准备工作。

1、增加小区的知名度。

2、制造营销气氛，化的去化二期剩余房源。

3、增加三期a1号楼的认筹数量，树立三期项目形象，为开盘奠定好基础。

10月1日—10月7日

主题一：“国庆豪情盛典，舞动黄金海岸”

主题二：“欢度国庆之喜，领略黄金真情”

主题三：“活力黄金周，超值优惠7天乐”

1、黄金周每天推出8套特价房（主要以二期特惠房源及g9一口价房源为主）；

3、活动期间，天天豪礼相送，凡是国庆期间到访的客户均有机会参与抽奖，每天开奖两次（上午、下午各一次，视现场气氛而定），凡是签约客户均可获赠电饭煲一个，多买多赠  
抽奖奖项设置：

一等奖：电饭煲两名（每天提供两台）

二等奖：台历三名三等奖：购物袋若干

- 1、网络（搜狐焦点新闻报道、现场报道，新华网）
- 2、短信（短信定于9月30日、10月3日每天两万条信息）
- 3、报纸广告（今日莱州半版，暂定9月29号）
- 4、国庆宣传易拉宝
- 5、户外演出的一场或花车3天

室外：

- 1、横幅：0.710米2条
- 2、国庆抽奖礼品的堆放；
- 3、气球装饰：大门、礼品区；
- 4、吊旗；
- 5、易拉宝展示

短信内容（待定）：

## 房地产联动活动方案策划篇三

本次房地产开盘活动初定时间为2018年12月25日。在\_\_\_项目的推广，\_\_\_花园在市场上已经具有一定的知名度，通过媒体推广和销售接待，客户群对项目的了解已经趋于成熟，同时根据项目销售情况统计说明，项目的已放号客户群中准客户所占比例较大，预计到开盘前夕，项目放号量将会持续增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，

再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕销售为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将\_\_\_\_花园的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

## 二、活动时间

20\_\_\_\_年12月25日

## 三、活动地点

\_\_\_\_花园项目销售中心现场

## 四、房地产开盘策划方案主题思路定位

强调氛围、突出品位、提升档次、有条不紊、圆满成功

1)通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。

2)通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。

3)通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于选房、购房流程的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有、层次，整个项目现场有条不紊。

4)通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

## 五、房地产开盘活动现场规划布置方案

### 1) 现场布置

a 在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板(双面)，舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾发言及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及主持、发言用途。

b 售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台上用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c 舞台前设座椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

### 2) 外围道路布置

a 塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b 项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c 在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

### 3) 售楼部分区布置及其他布置

a 售楼部内部分为4个区域

a 选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b 签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、

缴纳房款定金，履行相关手续。

c□展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d□休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a□活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b□休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4)新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

## 房地产联动活动方案策划篇四

通过公关活动，在11月2日正式开售当天，达到吸引众多人流、营造广泛口头流传、区域围内人群高度关注性的.效果。

2、场地：旧售楼处门口围不够大、且有一定角度斜坡，因此开盘活动场地设定在旧售楼部门口的话，交通题较难处理，也不利于人流秩序，建议深入（花园）里面一些。

上午0900以前，现场物品设置，参与人员到位，激昂音乐起

0900—0920调整，修正，沟通准确到位

0920—0940预备到位，激昂音乐止，轻音乐起。

0940—1000舞狮表演

1000—1007主持人致开场白（空投传单的充气飞机准备起飞）

1007—1018主持人宣布贵宾上台，并致词

1018—1020由贵方代表宣布“xx豪园开盘”。同时彩花齐放，舞狮、腰鼓表演，全场鼓掌。

1020—1025主持人宣布植树活动开始，由礼仪小组带贵宾到植树现场（xx花园内）

1025—1030由礼仪小姐带贵宾到楼盘展示处参观，舞狮跟随表演

1030—1040调整时间

1040—1045主持人点评，宣布艺表演节目及抽奖事项时间

1045—1055歌曲《我想有个家》六人合唱

1055—1105主持人点评：介绍“xx豪园”概况及酬宾活动

## 房地产联动活动方案策划篇五

1、大中城市房地产市场回暖。

2、处于每年的销售旺季(金九银十)。

1、一期d区e区f区剩余房源大部分为六楼。楼层相对较高。

2g区g8g9部分房源存在明显的产品缺陷

3、三期即将认筹，开盘在即。

针对目前房地产发展的现状，及项目本身特点及产品特点，特制定十一促销活动方案，旨在促进一二期房源的销售，为三期的开盘做足准备工作。

- 1、增加小区的知名度。
- 2、制造营销气氛，化的去化二期剩余房源。
- 3、增加三期a1号楼的认筹数量，树立三期项目形象，为开盘奠定好基础。

10月1日—10月7日

主题一：“国庆豪情盛典，舞动黄金海岸”

主题二：“欢度国庆之喜，领略黄金真情”

主题三：“活力黄金周，超值优惠7天乐”

1、黄金周每天推出8套特价房(主要以二期特惠房源及g9一口价房源为主)；

3、活动期间，天天豪礼相送，凡是国庆期间到访的客户均有机会参与抽奖，每天开奖两次(上午、下午各一次，视现场气氛而定)，凡是签约客户均可获赠电饭煲一个，多买多赠抽奖奖项设置：

一等奖：电饭煲两名(每天提供两台)

二等奖：台历三名三等奖：购物袋若干

1、网络(搜狐焦点新闻报道、现场报道，新华网)

2、短信(短信定于9月30日、10月3日每天两万条信息)

3、报纸广告(今日莱州半版，暂定9月29号)

4、国庆宣传易拉宝

5、户外演出的一场或花车\_3天

室外：

1、横幅：0.7\_10米\_2条

2、国庆抽奖礼品的堆放；

3、气球装饰：大门、礼品区；

4、吊旗；

5、易拉宝展示

短信内容(待定)：

## 房地产联动活动方案策划篇六

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，特决定举办中秋晚会。现对本次中秋晚会实施方案详述如下：

### 一、活动时间

20xx年9月12日（中秋节）18：00—21：00

### 二、活动地点

名城中心广场

### 三、活动主题

## 望月

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

### 四、活动目的

- 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、活动预计参与人数

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

### 六、活动宣传语

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：中秋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。

### 七、活动方案及创意构思

活动前的推广措施：

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；

3、制作“名城”字样的中秋印入场卷（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□□中秋晚会

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由集团相关领导为地产第1000位业主授予荣誉员工称号（注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与中秋有关联的数字位）。

现场互动环节：

1、现场制作月饼

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

## 2、现场征集有关中秋的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品（例如：歌曲、诗词等）送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听（看）。

该环节主要考虑在各种形式的有关中秋的作品中大多以中秋寄情来抒发一种对家和亲人的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情的一种格调。

## 3、月饼的味道家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝月饼，月饼分为酸、甜、苦及特殊月饼几种。吃到酸的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件让他（她）感到心酸的事；吃到甜的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事；吃到苦的观众需现场说出他（她）在家庭生活中一件（段）感到最为痛苦的事（历程）；吃到特殊月饼的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣！

## 4、词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“中秋”置换成“”，将“”置换成“中秋”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。本环节以娱乐为主，同时起到宣传公司品牌形象的目的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 房地产联动活动方案策划篇七

配合周末活动，与客户进行情感沟通，增强客户与项目粘性；  
通过暖场活动，延长客户现场逗留时间。

### 二、活动内容

1、活动主题：金秋筑梦，不忘初心

——xxxx年10月爱相随

2、活动日期□xxxx年10月1日-7日；

4、活动地点□xx营销中心；

5、参与人员□xx新老客户；

6、活动构成与执行要点：

(1) 儿童嘉年华

适合项目：入住小区，认筹客户较多，有小孩的家庭，足够大的`场地，项目周边人群较多。

## （2）梦幻拉斯维加斯

活动内容：拉斯维加斯主要是经过博采才赢取足够多的积分，来兑换礼品，顾客通过进行博采赢取来的筹码（积分）来竞拍礼品，也可以兑换相应积分的礼品，活动期间设置2到3次用积分竞拍，积分可自由兑换礼品。如在十一期间，可设置终极竞拍大奖，放到最后一天进行竞拍，前几天顾客可积攒积分，在最后一天统一引爆。（一般礼品建议100到400元，终极竞拍礼品建议1000-5000元）

现场配备：1个德州扑克，1个大小点，1个大轮盘。荷官3名，及相对应的凳子。

适合项目：出入方便，商业和住宅，年轻人群，自由人士。

## （3）浪漫写真，爱意无限

活动内容：现场特别举行写真，婚纱，全家福等各种写真拍照活动，让顾客可进行参加，到访客户都可以参加摄影写真的拍摄，现场为客户拍照，精修5张底片，并赠送一个7寸相框，可以让业主们通过微信分享点赞来赢取礼品，现场拍摄的照片因需要精修，所以需要在活动节后一个星期左右才能给甲方。（礼品建议，相框，照片墙，）

现场配备：1名摄影师，1名化妆师，1名助理，1台灯光，1个遮阳板，服装若干。

适合项目：样板间小区，园林小区。

## （4）十一大讲堂

活动内容：十一期间，现场特别举办讲座，可讲座内容建议以房屋为主，可举办欧式装修讲座，中式装修，装修材料，装修设计装饰，装修常识（主要讲与如何充分利用房屋面积），装修禁忌（高层，别墅，洋房，）等房屋装修类话题，让客户可以来聆听。

增加到访人数及停留时间长。现场配备diy活动或者冷餐，礼品等，让客户不光光可听讲座，而且还有礼品拿。活动时间建议半天2到3小时左右。

现场配备：1套音响，1名讲座师，1台电脑，1套投影仪，凳子若干，搭配diy活动或者礼品。

适合项目：认筹或以交房，修养客户，自由客户。出入方便，

#### （5）体验异国风情(异国美食)

活动内容：舌尖上的美味节目很收大家欢迎，所根据项目人群特别举办舌尖上的美味，主要以全球个国家有名的小吃美味等美食为主题，邀约客户前来品鉴。增加前来到访客户量，增加客户现场的逗留时间。现场建议配备diy活动或冷餐，礼品等。

活动配备：各国美食软干，

适合项目：中端或高端项目。

#### （6）创意生活，心灵手巧

活动内容：现场设置7个diy暖场活动，每天一个diy活动，及搭配冷餐，现场间断性举办抽奖活动，增加客户到访，让客户现场停留时间较长□diy活动可举办diy韩国泡菜，插花，绿植，微景观，彩绘阳光罐，葡萄酒酿制，纽扣画等新颖一点的暖场活动项目。

活动配备：7天活动物料，冷餐物料，2名指导老师，1名冷餐师，1名服务员，桌椅软干。

适合项目：住宅，中端项目，交通方便项目。

### （7）疯狂飙车

活动内容：主题可以xx首届赛车比赛现场搭建跑道，选取专业遥控赛车，让前来到访客户可参与比赛，3-5人可进行比赛，来赢取排名，最终进行比赛赢取大奖。

比赛可以以天进行比赛选取冠军，最后一天可让前几天的冠军统一进行比赛来赢取首届冠军，（礼品可建议选取一些比较有名的遥控赛车作为奖品）然后选取。

选择一：四驱赛车比赛，特点自由性比较大，体验感比较强。缺点看起来跑道不是很专业。

选择二：卡雷欧赛车比较，卡雷欧赛车是一种类似于磁悬浮类的赛车和跑道，必须专用的赛车和专用的跑道，特点是品牌比较大，全球有无数家分店，缺点自由性太小，没有可发挥空间。

活动配备：赛车若干，跑道一套，其他软干

适合项目：年轻人，有小孩的人，交通方便，有足够面积。

三、费用预算（具体以实际为准）

## 房地产联动活动方案策划篇八

时间：

地点：

## 1、海盐新天地广场

## 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海盐首盘小高层高档住宅小区的品牌。

现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

### 一、前期广告宣传

3。30—4。05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，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，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：海盐新天地广场

□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：

4、员工统一着装

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）