

售楼部开放的活动方案(模板7篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

售楼部开放的活动方案篇一

(1) 宣传工作

销售中心入口处元宵节主题展板宣传活动信息（玻璃贴）

销售中心元宵节主题背景板

置业顾问点对点电话宣传（以先期来访为主）

(2) 来宾邀请

新老客户电话邀请

邀请媒体工作者到活动现场参与游戏

相关合作者邀请

(3) 现场布置工作

在春节包装的基础上放置元宵节活动的包装

销售中心门口左侧放置“万马奔腾闹元宵紫金华府欢乐季”主题板一块。

营销中心门口放置一个四色宫造型灯笼寓意元宵节喜庆吉祥。

入口处两名销售人员身着喜庆服装引导来宾进入活动区域。

营销中心主活动背板前摆放心形鲜花花束（情人节元素体现）。

活动区区内放置大的活动主题背景板。

主背景板前面放置各式汤圆、甜点、水果、热饮等供客户食用。

销售中心用灯笼、灯谜、窗花、鞭炮等等物品装饰，以烘托出温馨喜庆的元宵气氛为标准，根据现场情况决定。

营销中心播放元宵节喜庆音乐，营造烘托现场气氛。

现场工作人员需穿着喜庆服装，营造气氛。

（4）人员准备

迎宾2名

灯谜工作人员2位

包汤圆比赛工作人员2位

保洁1个

安保员2个

（5）普惠礼品

凡当天到访营销中心参加活动客户均可获得紫金华府项目赠送的精美巧克力礼盒一份；

2、活动的主要内容及具体安排元宵猜灯谜：“气球一响，猜

对有奖”

活动细则：

奖品：速冻汤圆、装饰灯笼、绒毛兔玩具、热宝等低于20元左右的奖品。

包汤圆赛：“浓浓团圆意亲手传真情”

活动细则：以客户自愿参赛为活动参与者选取原则。

活动每轮5人竞赛，每轮3分钟，以规定时间内制作汤圆数量与质量为评判依据，数量相同时以质量优先。在规定时间内包的最多最好的客户即可获得“元宵汤圆”两包。所有参赛者均可将自己包的作品带回家。活动全程进行六轮比赛。评出第一名、第二名、第三名为胜出选手，奖品分别为微波炉、电磁炉、电饭煲。

3、活动后期

进行活动总结，分析问题经验并通过业主群与论坛图文并茂进行播报发帖。

售楼部开放的活动方案篇二

1. 13: 00业主进入会场，售楼处人员安排业主进入售楼处就坐，派发单片，桌上配备茶点，并有音乐放奏。

2. 13: 30开发商带领全体业主至工地现场参观，售楼人员可随前讲解。

3. 14: 00业主返回售楼处抽奖。

4. 14: 10抽奖仪式开始，由主持人主持开奖仪式，具体流程

如下：拟写好抽奖签，并由一家中代表的一人参与抽签，决定抽奖顺序。抽签结束，宣布抽奖开始，抽奖仪式记录在案，并至会场颁奖。现场由保案组织次序。

5. 14: 50抽奖结束，由班车接送至会场，会场有音乐伴奏与茶点。

6. 15: 30业主会开始，由主持人发简短言，并邀请曹峰置业总经理王总发言，宣布优惠方案。

7. 15: 40主持人客串发言（讲解稿由春之声准备），激发现场气氛。

8. 15: 43请曹峰置业副总发言（由开发商准备），颁发抽奖奖品。

9. 15: 50请物业公司总经理发言，宣布物业管理章程，接受业主提问。

10. 16: 00请业主发言，讲述自己选中花好月圆的其中故事经历。其间由开发商与售楼处人员回答业主提出的问题。

11. 17: 00业主联谊会结束！由主持人总结陈辞。

售楼部开放的活动方案篇三

本项目一期位置位于距离宣城市中心6里的西面位置，周边设施缺乏，交通不方便。鉴于以上因素，我建议售楼部开放活动要办的红红火火，以扩大影响力，此外，还要注重前期媒体宣传，媒体宣传更要红火广泛。现将整体策划方案呈现如下：

溪望山售楼部盛大开放暨春节送红包活动

- 1、项目亮相，建立品牌印象；
- 4、为下阶段项目活动、销售作好宣传。

暂定20xx年1月19日周日上午7：30

宣城市售楼部场地内外场

- 1、政府领导、特邀嘉宾、开发商集团领导 2、潜在客户群（市区、周边乡镇）
- 3、相关媒体（宣城电视台，宣城日报）

- 1、客人接待环节
- 2、暖场环节
- 3、剪彩、揭牌仪式
- 4、演出与抽奖环节
- 5、沙盘欣赏、餐饮、茶水服务环节
- 6、送客与清场环节

售楼部开放的活动方案篇四

（1）***地产——购房礼：

《1》、春节活动开展期间，凡是年满18周岁以上，属*的客户，在**地产购房可享受交50000元抵10000元购房优惠。

《2》、春节活动开展期间，（**月**日—**月**日）结婚的新人，可向**地产工作人员联系，凭借结婚证可获得终身***购房置业优惠卡。（优惠不与其他活动叠加）

《4》、购房即报销全额返乡交通费（4000元以内）

《5》、购房即送年货大礼包（1000元超市购物卡）

（2）***地产——微信礼：

春节活动期间，家中有孩子的客户，家长可借助录像设备保存宝宝的拜年视频以及照片。并发送给***地产工作人员，征集结束后***地产将通过微信公众平台公布视频、照片。并发起投票。最终得票最高的客户将获得***地产奖励。（5岁以下孩子，奖品数量有限）

（3）、***地产——新年心愿：

春节活动开展期间，通过微信发布消息，在外地工作的***市民，因其他原因未能赶回家乡过年的市民，可通过**地产提供的联系方式联系我们，并向我们递交您的心愿，我们将从中挑选出5位客户，完成5为客户的心愿。

售楼部开放的活动方案篇五

1) 彩旗（彩条）

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。

2) 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、现场表演活动资料：

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*****完美的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也能够简单赚一把”为活动宣传主题，吸引客人踊跃购房，构成让利于客人、开盘即旺销的良好公众形象。

售楼部开放的活动方案篇六

活动时间：

活动地点：

活动对象：1、前期所有来电客户、登记客户及家属

2、活动当天到访客户

活动细则：

现场几个身穿玩偶的人，做暖场，吸引路过人群；

1、凡邀约及来访客户登记后即可参与此次活动；

2、2/3人绑腿后，跑至来回，第一组客户可到售楼部领取奖品；

二等奖：小玩偶

三等奖：魔方一个

费用预算：约2000元

售楼部开放的活动方案篇七

原则上应由礼仪公司完成对会场的布置，现春之声将会场有关布置详述：

1. 12月21日将售楼处门口装上圣诞树与鲜花篮，并在售楼处与会场悬挂一圈的彩色艺术气球与横幅，工地现场大门口悬挂两条横幅。
2. 12月22日，会场与售楼处安装好音箱。
3. 12月22日前，将工地现场布置完毕。
4. 12月23日上午12：00分前，将茶点准备就绪。
5. 12月23日13：00前，礼仪小姐与司仪要到位。
6. 由于涉及到会场与售楼处主持活动气氛的重要性，建议邀请专业司仪主持活动，激发现场气氛。
7. 售楼处由销售经理安排销售人员负责，会场由销售经理协同开发商负责人一并负责主要事项。