

最新房地产活动目的 房地产活动总结(精选9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产活动目的篇一

房地产策划是在房地产领域内运用科学规范的策划行为。它根据房地产开发项目的具体目标，以客观的市场调研和市场定位为基础，以独特的概念设计为核心，综合运用各种策划手段，按一定的程序对未来的房地产开发项目进行创造性的规划，并以具有可操作性的房地产策划文本作为结果的活动。包括房地产战略策划、房地产广告策划、房地产营销策划、房地产物业管理策划等等”。

房地产策划的步骤是以假定的目标为起点，然后定出策略以及详细的内部作业计划，一求目标之达成，最后还包括成效的评估和反馈，而返回到起点开始了策划的第二次循环。

一、房地产策划的具体内容

(一)、从何策划：房地产策划考虑的主要因素

1、对房地产项目宏观方面的把握：房地产项目的策划应该首先考虑国家政治经济政策和发展情况、当地市场经济和消费水平状况，房地产行业的发展情况和项目本身和竞争对手的优劣比较。

2、考虑房地产本身的硬件设计和弹性要素：从地段、价格、区位、配套等硬件设施下手分析项目本身，提炼出与其他竞

争项目的优劣对比。寻找项目的附加价值和象征意义，考虑目标消费者的需求，找出独特的，差异性的卖点，重点策划。

3、联系项目周围环境：项目不是独立的，它处于整个社会中，受到多方面的影响。分析项目周遭的社会环境和自然环境，找到其优势所在下手策划。

（二）策划什么：寻找项目的卖点

2、产业嫁接概念：教育地产、运动社区、文化概念地产、旅游胜地等房产概念的产生实现了产业嫁接，进行资源整合，优势互补，相辅相成。比如奥林匹克公园地产的产生是住宅与体育产业有机嫁接的典型范本。

3、住宅附加值：生态园林、绿色地产、环保社区、智能化概念使房地产项目有了除硬件设施外更具吸引力的附加价值，寻找卖点可以联系周围环境和高新技术等方面发现其独特性和差异性，赋予其巨大的附加价值。比如石家庄西山渡地产就是依托周围环境，打造出生态旅游的特色别墅。

4、居住文化理念：寻找项目卖点可以从项目所代表的精神和意识层面下手，赋予其人性化的价值，从感情上建设消费者依托，由此产生了亲情小区、健康住宅假日公寓等地产概念。比如石家庄滨江尚城国际的策划重点突出了其酒店式精装公寓的差异性。

5、区隔消费人群：一个项目的策划要准确的寻找到目标消费者，然后从中进行区隔。白领公寓、工薪住宅、豪宅等就是在经济层面上对消费者进行区隔的结果，它准确定位消费人群，找到项目差异性卖点，进行针对性的策划。比如石家庄东方魅力房地产项目推出集约型城市青年生活社区的概念，在年龄和观念上对消费者进行了区隔，拉近了与目标消费者的距离。

6、建筑风格：寻找项目卖点可以考虑项目的建筑风格，在一成不变的城市高楼中，消费者也希望找到不同的、带有异国气息的房产，分析项目的建筑风格，赋予其不同的格调，可以成为很好的卖点。比如欧陆风、地中海风情、澳洲格调、岭南小镇、、现代主义等概念就是打造建筑风格卖点。比如石家庄同祥城提出“140万平方米地中海始诗”的概念，维多利亚时代也提出“英伦范”的独特卖点。

二、房地产策划人员应该提高的知识和能力

（一）、知识素养：

房地产策划是一项复杂的活动，它不是仅仅限于项目本身文字组织，它是综合能力的发挥。进行房地产策划，应该了解建筑结构，构造基础，以便对项目的设计有明确的认识。明白房地产基础理论和房产策划的流程，使策划工作更加的顺利流畅，还要熟悉广告学、经济学、社会学、和心理学等方面的知识，这样才能分析经济环境和社会各方面的影响，了解消费者的心里预设，把握策划方向，创造出好的方案。

房地产策划总结

（二）、能力提高：

1、高度的热情和责任感：房产策划是一项很困难的工作，有时候工作时间固定，还需要做多方面的调查研究，这需要策划人对自己的本职工作有高度的热忱并且能持之以恒，有强烈的责任感，能为自己所作的策划对项目、消费者、社会负责。

2、人际沟通能力：作为策划人不只是埋头写作，更重要的是和公司内部人员和客户进行沟通，互相交流，整理资料素材，寻找共同利益点，所以需要策划人有良好的沟通能力才得以实现。

3、分析判断总结的能力：房地产策划人应该具有对宏观社会环境和微观房产项目的分析总结能力，判断其优劣性，总结房产项目卖点和消费者需要，创造出好的策划。

4、文字驾驭能力：房地产策划工作最终需要通过文字来传达思想和创意，它需要策划人有较高的文案写作能力，具有丰富的房产知识和高深的文化素养，并且能灵活应用。

5、创新能力：现在很多房地产策划都是一成不变，乏味可陈的，好的策划需要在对行业市场 and 项目的了解的基础上，发挥主观能动性，进行创造性的活动，要能标新立异，摆脱旧有桎梏。

6、熟练的计算机操作技能：现在的策划工作一般都需要使用计算来完成，这就要求策划人具有熟练操作计算机的能力。

三、有效的营销手段：

房地产营销是为了取得理想的推广效果，利用可动用的各种外部及内部资源进行优化组合，制定相关计划并统筹执行的过程。房地产营销面对不同环境，不同的消费人群有多种多样的手段，其中比较有效的手段有策划楼价、活动营销、体验营销、关系营销、文化营销等。

1、策划楼价：对于房地产这种高消费品，目标公众有最朴实的消费心态物美价廉，因此最简单、最直接、最有效的策划方式就是楼价。各类档次的项目都需要策划楼价，项目价格的制定要考虑随行就市，必要时的降价促销，能够推动成交速度，达到销售目的。另一方面让利促销也是策划楼价的表现，比如折扣优惠、特价单位、送车位、送管理费等方式。

2、活动营销：在销售过程中可以组织一些活动，如联谊会、酒会等，能够增加销售气氛，增强已购买业主的信心和忠诚度，挖掘潜在客户，树立项目良好形象，促进销售。

3、体验营销：房地产营销可以进行项目模型建设或者样板房的现场体验营销，给客户最直观的感受，为其留下鲜明深刻的印象，彰显企业实力，宣传品牌，提高项目的知名度和美誉度。

4、关系营销：关系营销是一种软性推销技术，其重视消费者导向，充分考虑消费者需要，通过企业和消费者的双向沟通，简历长久的稳定的对应关系，在市场上实力企业和品牌的竞争优势。

5、文化营销：现代生活下的消费者渴望居家之中的文化内涵，希望一种和谐的邻里关系、温馨的居住文化。项目应挖掘这一点，以此为营销重点，在建筑风格上体现文化内涵，通过富有特色的主题创意，提升住宅小区的文化价值，采取有效措施加强业主之间的沟通交流，提高项目文化设施的质量和品位。

总之，房地产的营销策划需要多方面的努力，需要以消费者利益为宗旨，以互惠为原则，以长远利益为方针，进行周密的调查分析，利用各种营销策略，促进销售，宣传企业形象，提高品牌知名度和美誉度。

房地产活动目的篇二

一、时间□xx年xx月xx日上午。

二、地点□xxxxxx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□x电视台□x日报□x新闻台等。

六、预定目标：对外传达xxxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxxx的完美前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立x地区xxxx房地产开发有限公司用心良好的社会形象，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“xxxxxxx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xxxxxxx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xxxxxx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，吸引客户踊跃购房，构成让利于客户、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开始理解排队。

本公司将于20xx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，务必与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者务必年满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。能够自由转让，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状况资料。

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《x日报》第x版刊登整版广告，告知xxxxxx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x电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的状况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xxxxxxx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.《x日报》27、28、30日整版xxx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xx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路演
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

房地产活动目的篇三

活动地点：芜湖碧桂园销售中心、湿地公园

活动流程：

今年种下一棵树，几年后将收获一片绿荫。你可以带着孩子一起来种属于你们的亲子之树，你也可以和心爱的ta来种一棵爱情之树，你还可以和好友一起来种颗友谊之树，让树的成长见证曾经的岁月和年华。同时，植树造林，功在千秋，是一件非常有意义的事情，赶快来参加吧。

房地产活动目的篇四

- 1、促进开盘成交客户合同签订；
- 2、提升开盘售楼部现场人气；
- 3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的'声音，及快速去化房源。

20xx年9月份（具体时间待定）

xxx售楼中心

1、置业顾问电话邀约

时间□20xx年9月份

2、电器的购买

时间□20xx年8月30日

3、抽奖券制作到位时间□20xx年9月初

4、水果糕点现场布置到位

时间：开盘前一天

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动类容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：

一等奖：笔记本电脑（2名）

二等奖：海尔冰箱（4台）

三等奖：海尔洗衣机（6名）

四等奖：微波炉（10名）

五等奖：榨汁机或电饭煲或加湿器（90名）

100元x90台=9000元

费用预估：33000元

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级（需带认购和客户身份证）——核对后领取奖品——销售让客户从后门离开。（置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入挖掘潜在客户群）

1、抽奖券数量：100张

抽奖箱：1个

费用：100元

2、聘请婚庆公司

费用：2500元

3、水果糕点

费用：1000元

4、预计现场布置

费用：500元

5、小礼品购置费

毛绒玩具等:20xx元

6、不可预计支出

费用：900元

7、家电费用

费用：33000元

费用合计：40000元

策划部20xx年8月22日

房地产活动目的篇五

一年一度的世界植树节即将到来!为了唤起全市人民植树造林、绿化环境、美化生活的共同意识和实际行动，为长沙建设成旅游风景城市添砖加瓦，*****国际新城联合**房地产信息网首发倡议书，广邀阳光100俱乐部会员和长沙各界人士于20xx年x月12日进行义务植树活动。

一、活动主题：绿色、氧气、健康、时尚；

二、活动主办单位：长沙房地产信息网；

活动协办单位：长沙阳光100国际新城；

三、活动时间□20xx年3月12日(星期六)8：40——14：00；

四、集合地点：黄行路步行街中心广场

植树地点：岳麓山；

楼盘参观地点：长沙阳光100项目会所；

五、交通工具：大巴车接送、自驾车；

六、种植树种、数量：公孙树，40棵；

七、活动流程：

1/09：00：黄兴路步行街集合；

2/09: 15: 宣誓;

3/09: 30: 出发;

5:10: 30: 到达植树地点;

a□植树造林;

b□互动游戏;

c□媒体现场采访活动主持人、会员和阳光100俱乐部负责人;

d□业主代表讲话;

5、14: 00: 活动完毕, 会员自由合影, 乘车返回金源酒店;

房地产活动目的篇六

“xx城‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖’”活动目的: 提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

12月10日——1月1日;

: 凡是在12月10日至1月1日期间购买xx城住宅或商业的客户均可参与大名城迎新年联欢抽大奖活动。

一等奖: 送品牌电脑一台;

二等奖: 2名, 各赠送25英寸名牌大彩电一台;

三等奖: 5名, 各赠送1□2p空调挂机一台;

纪念奖: 20名, 各赠送价值100元的小家电

中奖率：100%；

抽奖活动规则：在12月11日将在活动期间购房的业主邀请到xx售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、权威性，将邀请公证处人员进行现场公证；在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明！

活动宣传工作

活动宣传媒体：

1、报纸广告□□xx晚报□□□xx□□

2、短信群发；

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传；

1、以“让世界充满活力——迎圣诞节系列活动”为题材，以旧业主活动的人气，带动新买家的购房优惠促销活动。

2、系列活动的策略：

计划在12月25日这一天，邀请xx花园的所有业主及其亲友□xx城的目标客户，凭事先发出的邀请票，参加在xx花园现场举办的“让世界充满活力”活动。

1、澳大利亚著名乐团表演

2、“让世界充满活力”xx城内部认购及圣诞节系列活动开幕式

3□□xx□女主播xx小姐与观众面对面

4、活力健身操表演

- 5、活力幸运大抽奖
- 6、智趣开心游戏
- 7、“活力在x城”前体育明星业主面对面
- 8、“你、我、活力x城”趣味三人篮球赛（小组）
- 9、“精彩一刻”明星合影留念

房地产活动目的篇七

- 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

促销剩余房源，实现冲刺；

增加来访客源，积攒人气，促进销售；

周六

楼盘营销中心

由老客户带来的新客户及自然来访新客户

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!

2、活动结束后,手持礼品券的客户都可凭券领取抱枕(或伞)一个,礼品送完即止;

男人帮——光棍节不做宅男!

中午13:00x16:00□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(虎年腾达、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。

房地产活动目的篇八

随着五一小长假的到来，海南作为旅游地产，将会迎来很多的游客和返乡的本地人，中国的房产市场，很多人都会选择在五一小长假这个时机去为家人购房，而各开发商也纷纷借节献礼，促销活动接连发力。在目前市场白热化，供过于求，客户消费理性及观望的心态，为了能继续结合暖春购房活动的价格差异化营销模式，针对市场客户需求，作促销提案如下：本次促销拟将“单刀直入式”的促销手法。该手法虽然几乎所有的楼盘都有在使用，但是迎合了节日的氛围及项目所处位置和周边配套等的优势，突显“格差异化”的优惠政策，实时回馈客户，对于楼盘的销售的知名度和销售都起到“风声水起”的作用。

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4#号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推“”在本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的海南房产6、7、8月份的销售淡季一个缓冲及海南金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

促销对象主要是针对最后一批在海南过冬，即将返程的候鸟群客户，那大城市刚需居民及周边农场、乡镇想改变生活质量搬迁市区等的本地置业人群。

1、商业广场、样板间的正式开放，儋城壹品全新面貌迎接业主的到来

2、3、4#楼正式开盘，经典生活诚挚奉上，5月1日至5月7日每天5套特价房，限时抢购。

5、现场促销氛围营造广场放置遮阳伞及休闲桌椅，免费开放wifi免费提供饮料、咖啡、爆米花，增加人气，放置音响，播放音乐结合广场喷泉，形成一个典雅的休闲区。案场入口设置拱门，广告语“”

6、促销活动时间及地点；促销活动时间；一口价房源时间为五一黄金周7天。折扣加送装修大礼包活动截止与20xx年8月30日。

促销活动地点：市区为主，周边农场及乡镇为辅；

房地产活动目的篇九

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