

房地产暖场小活动方案 房地产暖场活动方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产暖场小活动方案篇一

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。

房地产暖场小活动方案篇二

活动时间：20__年11月4日——20__年11月5日

活动地点：____营销中心

活动文案：

参与方式：

方法一

每位工作人员可以邀约5位客户参与。

方法二

关注“___x”微信公众号，通过活动推送进行网上报名，工作人员会在24小时内通知；以及，把活动分享给你的朋友，让更多人参与进来！___x□新商圈公寓写字楼，五证齐全，现房送装修！首期售罄，耀世加推，60—128m²小空间大作为，购房更有超值优惠！

咨询热线：_____

项目地址：_____

活动物料：（需与活动公司对接后，由活动公司提供物料准备/物料清单）

附：《幸运大抽奖》活动方案

活动主题：幸运大抽奖

活动时间：20__年11月4日——20__年11月5日

活动地点□___x营销中心

参与办法：客户进店转发活动信息(如游戏)即可获得一次抽奖机会，群发指定销售信息(不得低于200人)即可获得多一次的抽奖机会，抽中奖品即可现场领取。

活动奖励：（活动奖品待定）

本次活动的最终解释权归本项目开发商所有。

房地产暖场小活动方案篇三

暖场活动策划方案是我们精觉文化的强项，我们拥有资深策划团队，专业设计人员，项目经理全程效果掌控，衷心为客户打造独一无二的暖场活动策划。

无论项目的定位、建筑设计的理念、策划方案的创意、营销推广的策略，没有独创、毫无新意，要在市场竞争中赢得主动地位是不可能的。

在开发项目中，有各种不同的客观资源，大概可分为两大类：一是从是否明显看出来分，有显性资源、隐性资源。二是从具体形式来分，有主题资源（或称概念资源）、社会资源、人文资源、物力资源、人力资源等。

客观原则是指在策划运作的过程中，策划人通过各种努力，使自己的主观意志自觉能动地符合策划对象的客观实际。

所谓“定位”，就是给策划的基本内容确定具体位置和方向，找准明确的目标。

可行性原则是指策划运行的方案是否达到并符合切实可行的策划目标和效果。

全局原则从整体、大局的角度来衡量策划的兴衰成败，为策划人提供了有益的指导原则。从策划的整个过程来讲，它分为“开局、析局、创局、选局、布局、运局、馈局和结局八大过程，每个过程都跟全局有密切的联系，每个局部的运作好坏都会对整个全局造成影响。

人文原则是强调在策划中要认真把握社会人文精神，并把它贯穿到策划的每一个环节中去。

所谓应变就是随机应变，它要求策划要在动态变化的复杂环

境中，及时准确地把握发展变化的目标、信息，预测事物可能发展变化的方向、轨迹，并以此为依据来调整策划目标和修改策划方案。

开盘庆典，搭建，施工！庆典服务，会议服务，舞台搭建，灯光，开工庆典，奠基仪式！大型活动的组织，策划，设计与实施，展览展示，广告策划与设计，媒体整合推广。

拥有一支一流设计与策划团队和先进设备，完善服务体系的我们，始终以“用我们所能，做我们最好”的服务理念，立足于三秦大地金典人的格言：用我们的一份真诚，换取您的一份信任，客户满意是我们永远追求的目标，我们愿与每一位朋友携手双赢。

公司地址：上海市松江区伴亭路15号a栋1-3层

房地产暖场小活动方案篇四

根据本公司项目计划，在20xx年2月xx日，即在农历元宵节同时也是情人节举办新春看房暖场活动。

- 1、制造新年市场热度，加强市场关注度；
- 2、通过活动对新老客户加深本项目的印象，传递此楼盘项目的信息；
- 3、营造热烈气氛，聚拢人气，迅速积累客户。

20xx年2月xx日xx售楼处

看房、购房准客户

7:10检查各种设施、设备

8:00所有工作人员准备就位，开始迎接客户8:30活动开始按方案进行

17:30活动陆续结束。

5，情人节当天活动，让年轻未婚未恋爱的先生女士在活动场地内举行微信摇一摇活动，当天活动相识甚至相恋的男女有机会得到本公司提供的爱琴海双人游的机会。情人节现在多是年轻人的节日，许多年轻人并未找到人生的另一半，此举可以给他们提供认识的场所，并在年轻人中宣传本楼盘，因为年轻人主要是未婚的年轻人是以后刚需的主力人群。同时提供的丰厚奖励也可以吸引到更多的人前来。

房地产暖场小活动方案篇五

泡泡狂欢节，等你来约“泡”

销售中心及商铺门口

6月1日-3日

意向客户，到访客户

1) 活动布置：以泡泡为主题，在销售中心门口右侧设置魔法泡泡乐园，内包含泡泡照相馆、泡泡实验室、泡泡运动馆（可设比赛，获胜者可得泡泡灯一个）、魔法泡泡屋、魔法泡泡秀舞台等，在玩乐的同时拍照传播，表演者定时在舞台区表演互动，并在互动期间以项目问题与观众互动，参与互动顾客有机会参与幸运大转盘抽奖活动，以活动延长观众滞留时间。另在销售中心布置泡泡趣味3d照、泡泡情侣房等供观众拍照，增加传播效应。通过网络发布推广，以魔法泡泡乐园门票引导转发分享。（报名方式：以四季城公众号软文转发为进场凭证，泡泡园门口工作人员确认无误并在内场不拥挤情况下即可进场，否则排队等候。）

2) 主体活动

c魔法泡泡秀表演：下午14：30-15：00现场举行魔法泡泡秀表演，以魔幻的泡泡表演吸引更多人流，期间以项目问题进行互动并参与幸运抽价，提高客户参与度及满意度。（一等奖食用油、二等奖王老吉、三等奖大米、四等奖餐巾纸）