

最新房地产抖音大赛活动方案 房地产活动方案(通用5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

房地产抖音大赛活动方案篇一

20xx年5月1日

xx售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

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。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达xx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xx的社会知名度和美誉度，体现xx的美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xxxx房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

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“xx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xx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。

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、现场表演活动内容：

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xx美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

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xx气象局获取当日的天气情况资料。

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；

11:00客户签约，开盘销售活动正式展开。

1、报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xx开盘的信息。

2、电视广告

xx电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的情况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出xx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。

1.《xx日报》27、28、30日整版xx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3.电台广告宣传xxxx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5.礼仪公司各项费用xxxx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)xxxx元

7.鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxx元

房地产抖音大赛活动方案篇二

秦绿地产名仕城6.1儿童节

6.1童乐会全家总动员之爱的拓印

继5月18日青年歌手大赛后,通过6.1儿童节全家总动员——马克杯diy活动,使名仕城再次深入人心,给孩子带来快乐的同时,在家长的心中树立起良好的秦绿品牌形象,提升品牌品质。在活动过程中,大力展现空中花园/中央空调/双层立体停车场/承诺保值增值四大卖点主题,从而促进业主对名仕城档次和品质的认可,增进与业主之间的交流。

20xx年6月1日--6月3日

名仕城政府街售楼中心

1、前期认购并转签合同的`业主

2、前期认购的客户

3、电话邀约的意向客户

4、活动期间到访的新客户

1、儿童创意签到(田字本)/家长诚意签到(家长登记表)

2、“爱的拓印”拍照留念

3、马克杯diy制作

1、签到区工作人员:负责儿童及家长登记签到,协调签到区域秩序整理并发放资料

- 1、橱窗海报
 - 2、展版海报
 - 3、数码相机一部
 - 4、打印机一台
 - 5、马克杯热转印设备烤杯机一台、转印墨水、转印纸
 - 6、名仕城logo
- 1、名仕城logo
 - 2、“爱的拓印”现场拍照
 - 3、马克杯diy制作

房地产抖音大赛活动方案篇三

- 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)

凯悦城售楼中心

- 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内容进行简单介绍，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)

3000x2台=6000元

1500x4台=6000元

1000元x6台=6000元

600元x10台=6000元

100元x90台=9000元

费用预估：33000元

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)

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：

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：

费用：900元

7、家电费用：33000元

策划部

xx年8月22日

房地产抖音大赛活动方案篇四

1、浪漫情人，相邀美丽

2、浪漫满屋，幸福情人

情人节又叫圣瓦伦丁节或圣华伦泰节(英语[Valentine's day])即每年的2月14日，是西方的传统节日之一。这是一个关于爱、浪漫以及花、巧克力、贺卡的节日，男女在这一天互送礼物用以表达爱意或友好。情人节的晚餐约会通常代表了情侣关系的发展关键，现已成为各国青年人喜爱的节日。

在中国，传统节日之一的七夕节也是姑娘们重视的日子，因此而被称为中国的情人节。

1、营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同；

2、真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度；

3、提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象；

4、与东莞美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽；

1、情人佳节，节日购房大优惠；

3、与东莞美容机构-伊丽莎白美容机构合作，为到场的讲授美丽健康的秘诀；

6、现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7、小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围；

活动时间□20xx年2月14日

活动地点□xx地产售楼部邀约人数：100人左右

邀约对象：(情侣、夫妻)老客户、潜在客户、伊丽莎白vip客户等活

动形式：健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

房地产抖音大赛活动方案篇五

1、负责：企划部

2、成员：各部门负责人

二、活动时间□20xx年9月份

地点：凯悦城售楼处

准备：职业顾问电话邀约、外面截流

三、活动目的：

1、促进开盘成交客户签订合同

2、提升当天现场售楼处气氛，使得房子很抢手

3、为凯悦城打响名气，促使人际口碑效应

四、活动主题：

庆中秋，迎国庆，送大礼！

五、活动口号：望景送情意，中秋礼上礼

六、场景布置：（时间开盘的前一天）

（一）、场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；（条幅或者对联，5元一米，5米x5=25元）

外墙悬挂巨幅：宽：高=10m*13m□宣传活动内容；（130平方米x10=1300）

在门上方悬挂大红灯笼8个□（26x8=210）

共计费用：30+1300+210=1540元=1600元

（二）、场内布置：（开盘的前一天）

1、条幅：欢迎光临“凯悦城”售楼处

2、在一楼大厅设立一个大月饼；（kt板或塑料材料价格不详，预算大概300元）

3、在一楼入口处设立一座牌坊，在加上两个人进行现场月饼制作，在牌坊上端悬挂吊牌写上家乡月饼，烘托做月饼和家乡的气氛；（牌坊加上原料和人工1000元）

4、租用婚庆公司的地毯、拱门、音响、（500元）

5、在各楼层通道摆放上50个小吊旗（4x50=200元）

6、中厅中央吊一个大型(2、5米宽)的灯笼(用kt板制做)，在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的装饰物。(费用500)

共计费用：2600元

七、宣传策略(时间：开盘前一天准备到售楼处，

1□dm海报宣传；

a□宣传内容：项目的户型与配套优势等相关内容；