

# 最新暖场活动后宣 暖场活动策划(实用8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。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 暖场活动后宣篇一

活动内容：

### (一)一月份——名俗喜乐汇

第一周（1月4日）——糖人diy[]邀请民间艺人，在售楼处进行糖人的制作与教学；

第四周（1月25日）——一月生日业主联谊会：邀请中南所有1月份生日的老业主参与到生日会中，现场为客户准备生日蛋糕以及生日小礼物。

### (二)二月份——

第一周（2月1日）——春节期间，暂不进行安排。

第二周（2月8日）——浓情巧克力diy[]巧克力寓意着“甜蜜与思念”，尤其是在这个特殊的月份，我们为到场客户提供巧克力制作的原料，让客户参与到活动中来，既可品尝巧克力的美味，也可用自己亲手制作的巧克力在情人节那天送给自己最亲密的人。

第三周（2月15日）——中南版“爱要大声说出来”：爱情是需要经营的，无论是对爱情充满激情的年轻少年，还是激情

已褪去，享受安稳与依赖的中年，系策划筹办中南版“爱要大声说出来”，让客户说出心中的爱，对爱人、对亲人、对陌生人都可。

第四周（2月22日）——二月生日业主联谊会：邀请中南所有2

月份生日的老业主参

与到生日会中，现场为客户准备生日蛋糕以及生日小礼物。

(三)三月份——沐浴春风，享受阳光，中南户外活动季

第一周（3月1日）——风筝制作与放飞：邀约客户在售楼处现场制作风筝，现场将有老师进行风筝制作讲解，完成后在售楼处外空地放飞风筝，所有成功放飞的风筝可获得小礼品一份。

第二周（3月8日）——户外烧烤狂欢：在售楼处外提供烧烤用具以及烧烤材料，邀约客户进行烧烤活动，现场并为客户提供甜点饮料。

第三周（3月15日）——种一颗青春的盆景：

邀约客户来到售楼处，现场为客户提供

小花盆以及花卉种子，并让客户在现场进行栽种，许下心愿。

第五周（3月29日）——三月生日业主联谊会：邀请中南所有3月份生日的老业主参与生日会中，现场为客户准备生日蛋糕以及生日小礼物。

(四)四月份——我动手，我快乐

第一周（4月5日）——

第二周（4月12日）——

第三周（4月19日）——

蛋糕以及生日小礼物。

(五)五月份——我动手，我快乐

## 暖场活动后宣篇二

### 一、开场词：

主持人：亲爱的朋友们，我是今天的主持人盼盼，欢迎大家光临浪漫七夕情人节-“从天涯到鹊桥”商会晚宴现场！

主持人：感谢(供应商)对本次活动的大力支持，谢谢。在这样一个难得的日子里，让我们珍惜这难得相聚的时刻。

### 奖品介绍

如果主持人有更好的暖场方式，以支持人为主，最好选择幽默风格切入，并且着重介绍抽奖和神秘大奖。

### 二. 活动环节

#### 主持词：

主持人：人生最美好的时刻，莫过于花前月下的卿卿我我。人生最大的幸福，莫过于有一

位知心爱人相伴，这是人间至真至纯的情愫。让我们敞开心胸，去拥抱人间的最爱，去感受人间如火的真情。

主持人：那么下面我们就通过本次小小的聚会，看看能否找到你的梦中女神呢？主持人介绍“速配”游戏：

## “寻找你心中的女神”

1、 通过嘉宾们的自我介绍，选出你自己心仪的对象。

(自我介绍限时2分钟/人，女嘉宾们全部站一排，通过自我介绍让男嘉宾有个初步了解，男嘉宾作出选择。如果只有1位男嘉宾选择并且女嘉宾同意则初步速配成功。如果有多名男嘉宾选择，则男嘉宾有1分钟表白最后女嘉宾选择1位心仪对象，则速配成功)

2、 如果男女双方同意则第一轮速配成功，剩下的人由主持人现场通过号码抽取进行速配

速配成功的才可以进行下一轮比赛。

(稍作休息，配对者进行相互了解，同时安排歌手演出 )

### 三、比赛正式开始

第一 主持人游戏介绍：一定要半开玩笑的告诉大家这个游戏的观赏性 聚拢观众

1、牛郎背织女(推选现场每组2对男女组合共同完成本游戏)游戏规则是分组进行，其中一人蒙上眼睛，背上合作伴侣，由另一方负责指挥，按游戏路程要捡起所安排物品、规则是男方蹲下女方捡起、拾玫瑰等关口。顺利通过组并且用时最少一组将得到小礼品一份， 最好成绩得三分。

如果是10组 比赛3-3-4形式进行比赛 最快得10分 时间控制在20分钟

#### 2. 爱情水传递

由男女男女分开站，分为两组。每人口中咬住一个纸杯，在每组第一个人纸杯内放入水(水量小组自行商议)通过男女配

合倒水传递到最后一名(只能用嘴，不能用手来协助)。最后一名再将嘴中水杯里的水倒入容器内，容器先满的为胜。

比赛 5对分两次比 最快的的10分 时间控制在20分钟

### 3 . 情歌抢唱

由主持人说个字.如“爱”，现场每组一对比赛过程中参与者自由发挥，唱“爱”字开头的情歌，唱出歌曲最多一组将得到本场大奖。

参考答案：

爱的代价很爱很爱你 类似爱情 烟圈 爱在西元前 爱你不是两三天

每组轮流来唱，男女不限，唱出来者加1分，未唱出者跳过，进行下一组，最终宣布获奖名单，一共出6首歌。

### 四、现场表白

方案一：主持人问：现场有没有哪位先生愿意现场表白，如果成功，我们的神秘大礼就属于谁.

再次感谢由提供的赞助

### 五 主持人结束语

## 暖场活动后宣篇三

快乐七夕节筑巢威尼斯我们结婚吧时光荏苒，岁月如梭。它带走了我们美丽的青春，却带不走我们美好的爱情。在我们感慨时间都去哪了的同时，也感谢这一路上有你的相伴。而那每天夕阳下与你漫步的海滩，是我们爱情最美的留念。我

想当我们老的时候，也能像照片中的恋人一样，带你重温那年轻时我向你表白的公园，我们第一次牵手的小河畔，那时的一草一木都是我们爱情点点滴滴的见证。

浪漫七夕节，城建·威尼斯为您打造属于你们的爱情纪念册。荆河畔，公园城，名校就在家门口。它不仅是记录爱情的浪漫之地，更是孩子的成长的知识乐园。荆河街道幼儿园、实验小学、滕南中学为您孩子的成长保驾护航。据悉，城建·威尼斯现推出116-129m<sup>2</sup>河畔美宅。浪漫七夕，七重钜惠，购房即送7777元婚房基金、5000元装修基金。力挺您的置业梦想，与大家共筑爱巢。

诚邀天下有情人共享购房优惠郡城·龙泉湾七夕和你有个约会！特设七夕爱情节专场，诚邀天下有情人，即享9折购房特惠，再加1万就送储藏室。为爱筑一个稳稳的家！8月2号七夕狂欢夜，大奖等你来拿！

浓情七夕，相聚xxxx公仔花束diy等你体验

每年农历七月初七这一天是传统节日七夕节。是传统节日中最具浪漫色彩的一个节日。七夕情人节，因为中国广为流传的爱情而备受推崇。为庆祝这一浪漫的节日，感谢滕城市民对中央公馆一直以来的热捧，中央公馆于8月2日在的接待中心举办了“浓情七夕、情定公馆”的主题活动。

活动一：所有到访情侣、夫妻，均可登记领取电影票两张；

活动二：免费参与制作公仔花束，送给你最心爱的人；

活动三：免费拍照留念，并免费为您冲洗，为爱留一个见证；

活动四：免费提供冷餐（水果、糕点、冷饮），为爱加油；

活动五：更有有机会砸金蛋、赢取家电大礼（彩电、冰箱、

空调)。

这个情人节只为你，免费，免费，只为了让这个情人节，爱的更轻松。

赶快行动，相聚中央公馆，让爱相守。

七夕购房就选XXXX完美幸福近在咫尺

七夕是中国传统节日，是热恋中的男女们为之向往的。不管是打打闹闹的小情侣还是恩爱有加的夫妻，不妨给自己一个家的温馨，家是幸福的源泉。在此奥体花园为大家准备了天大的惊喜。

凡七夕当天到访售楼处的客户均可享受以下惊喜：

\*为七夕情人节当天到访的女性客户准备了漂亮的玫瑰花一支；

本项目户型区间99-360m<sup>2</sup>，地中海风格全明设计，一梯两户，南北对流，户户都有穿堂风；多阳台设计取代了传统飘窗，270度八角观景窗使您在自己家里可以看到大半个园林景色。3-3.6米层高，复式挑空达6.2米，保证了您的宽敞室内空间。

XXXXXX创意马克杯幸福一辈子精彩延续

润恒·第一城（详细信息），150公顷国际生活城邦，为懂得生活的你而来。全城会员火热招募中，5千元可抵2万，50组限量房源，5万抵8万特惠抢购中□83m两房仅27.4万起□106m三房35.2万起。

## 暖场活动后宣篇四

为了能更好的服务顾客分散人流卖场增加了多处收银台发放赠品处、打包处、办理会员卡处、套餐接待处也分了不同的地点。这次我被安排在套餐接待处主要任务是如果有人来买家电套餐就马上给家电顾问打电话。因为顾客很多家电顾问们手头都有不少的单子实在是分身不暇这时候经理如果批准了就可以由我来接待。

1、秉承公司的经营理念“创新经营贴心服务”。在接到有人需要家电顾问的时候最短时间联系到家电顾问为客人服务如果联系不到立马顶上事先经经理批准不能让客人久等。因为我们也是经过长期培训的在做不到最好的情况下做到顾客满意是我们的宗旨。

2、配合各个部门顺利的完成销售和服务。因为人太多了每个柜台、收银台还有总台都挤满了人。在等待客人缴费的期间发现有客人与客人、客人与收银员之间产生轻微的摩擦就主动上前劝阻使收银手续的办理更加流畅虽然只是接待购买家电套餐的客人但是接待台摆在总服务台旁所以当有人来咨询也会主动帮助服务台接待分散人流量使工作更好的开展。

3、做好每一笔销售不让顾客流失。虽然是第一次接待套餐但是要力求做好。遇到不清楚的事情要立马询问资质久的员工、柜长和经理千万不能自作主张。搞不定的单要申请资源但是也要视情况而定如果客人要求过分了超出了底线也只好跟客人说抱歉了。这次五一活动搞下来人确实有些累不过也学到了不少的东西还是值得的。

## 暖场活动后宣篇五

300~500人;年会庆典、尾牙晚会、年度盛典、答谢晚会、企业周年晚会等。



## 参考活动流程

来宾签到

暖场环节

开场环节

领导致辞

节目表演(穿插互动环节)

晚会结束、恭送来宾

活动可创意环节

环节一：签到仪式、嘉宾入场方式(二者选其一)

环节二：开场环节、创意节目表演(二者选其一)

环节三：创意互动游戏、创意抽奖环节(二者选其一)

策划套餐

整体活动方案策划(含主题提炼、主背景设计、流程设计、现场布置规划、现场管理规划等)

部分物料系列设计制作(体现品牌文化或活动主题的，包含主背景、海报、签到板)

会场布置

以简洁、高贵深色系为主画面格调，设计配以线条来装扮现场，形成简约而不简单的效果，展现企业大方自信的精神风采。

外围布置(15m彩虹门、一张横幅装饰)

签到处布置(签到板创意设计，体现企业文化、主题活动)引导牌(通道气球装扮指引、3个易拉宝指引)

入口处装饰(气球拱门、入口红色庆典地毯铺设72平米、4个玫瑰花柱)

场地装饰(气球、彩带、鲜花、装饰、桌面台花装饰。)

场地搭建

主舞台背景(简约特装造型舞台led屏45平米)、舞台铺蓝色庆典地毯120平米、舞台侧背景(彩幕2幅，高5米x宽3米x2幅, 30平米)

礼仪服务

主持人(男女各两名专业主持人)

演员节目

摄影摄像

舞台灯光设备

舞台音响设备

舞台视频设备

led屏45平米 彩幕30平米

舞美效果

烟雾机、泡泡机(提供活动高潮或结尾时各使用一次)

注：不含晚宴费用、不含场地租赁费

## 活动前期准备

- 1、确定主题、活动形式、活动方案确定
- 2、人员安排
- 3、节目编排、设备准备、设计制作
- 4、活动物料的准备
- 5、现场彩排

## 活动风险预估

1. 音响、麦克风等设备出现故障

预防方案：活动开场前对设备进行调试，确保在最佳状态，同时准备好备份。

- 2、现场人员混乱，流程不畅

预防方案：对现场区域合理划分，现场工作人员分工明确。工作人员在活动前一天在现场进行彩排，熟悉现场的各个环节，活动所需的用品尽量提供备用设备(如台卡、胸花等)

3. 现场突发事件及安全问题

安排有足够的机动人员，负责会场里的突发事件，同时做好活动现场秩序维护，对活动实施过程中的不稳定因素进行排查，加强防范。

## 暖场活动后宣篇六

活动主题：

白金湾 与“粽”不同 活动时间：

20xx年6月12日

活动地点：

白金湾售楼处

活动背景及目的：

营造社区文化氛围及节日氛围；

建立品牌个性，提高品牌差异性，同时增强对团体购买消费者的影响力； 营造白金湾的热销氛围及感受端午节传统节日的喜庆氛围。

参与人群：

银行员工/老业主/a类意向客户/媒体

活动内容：

(具体情况与时间安排参看活动流程时间表) 针对成年人组：

1：包粽子比赛

2：端午节有奖知识问答 3：两人三足小游戏

针对儿童及家庭组： 1：纸飞机比赛

2：乒乓球投水杯(备选)

活动包装及现场布置：

a□拱门

售楼中心放置1座拱门(文化新城·白金湾 与“粽”不同——端午节活动)□ b□空飘

售楼中心放飞2个空飘，吸引受众视线(文化新城·白金湾 与“粽”不同——端午节活

动)□ c□活动舞台

背景墙、主题□x展架。

活动流程时间表

活动当天：出租车司机免费领取粽子礼包一份，限前500名！

活动比赛内容及规则

1：包粽子比赛

一、比赛准备事项

1. 事前准备好相应数量的糯米、馅的配料及粽叶和包扎用的绳子。

2. 以10人为一个分组(共分3个小组)，做好盛米、馅、柴绳、粽叶分放和放粽子容器的准备。

3. 做好比赛场地和观众区域的布置安排，准备一些成品粽(品尝用)； 二、比赛规则

2、包扎的粽子以不露馅、包扎严密、形状规则为有效数计算

成绩。3、以“数量、速度、质量、美观”作为评判标准，评选优胜奖。

奖品设置：

获胜奖：合格粽子中，前三名赠送价值200元(左右)的凉席或者毯子。

参与奖：合格粽子中，未获奖客户赠送雨伞一把或30元左右的礼品一份和一份粽子。

## 2、纸飞机比赛

一、比赛准备事项：

1. 事前做好a4纸的分发

二、比赛活动规则

每个参赛家庭小组发3张a4纸，每组可制作3架不同样式的纸飞机，给5分钟制作时间，待客户制作好后便可以安排开始比赛；所有家庭小组均将手中的飞机飞出后统计成绩，以飞行距离为有效数计算成绩 取飞行距离最远的三名为胜出，如遇成绩相同的比分，则同时胜出。

## 3、有奖知识问答题

活动节目过后以统一参加的方法由主持人题问，问题切题，以白金湾项目情况及端午节民俗知识为主题。答对者可获得香粽一枚。

## 4、两人三足小游戏(家庭组)

一、比赛准备事项：

1. 绳子5根，气球10个。

2. 以两人为单位，考察配合协调性。行走距离10米。 二、比赛活动规则：

1. 两人并排站立，内侧两条腿用绳子绑住小腿部位，并向终点行进；

2. 到达终点时，两人需用头部或面部位置同时夹住一个气球，并把气球运回起点； 3. 运送途中不得用手扶住气球，若气球掉，则需在该位置将气球重新夹好才能继续前进 4. 以率先返回者为胜出。

5. 备选游戏 “ 乒乓球投水杯”

一、比赛准备事项：

3. 比赛场地为一张普通桌子，投球位置为距桌子2米距离 二、比赛活动规则

1， 单人开始投球，计时1分钟，

2， 投球上限为10个水杯全中，则胜出

3， 若无一人10杯全中，则按最多落入水杯中投球数来定

准备工作时间节点

3. 主持人提前准备串词并熟悉活动流程，把控全局

5. 活动结束后派发礼品、合影等

猜你感兴趣

# 暖场活动后宣篇七

## 一、 活动目的

此次活动目的以父亲节为噱头，增强销售与置业顾问互动交流，进步宣传项目品质，增添周末案场销售氛围，促进成交。

## 二、 活动地点：

售楼部内二楼

## 三、 活动时间

## 四、 邀约客户

本次活动拟邀约意向客户200组（意向客户、老业主、有一定购买力的客户）

## 五、 活动形式

b) 亲子爱意互动节目表达爱意

c) 孩子为好爸爸颁发证书、带上大红花、合影留念

## 六、 活动布局

a) 活动整体布置在沙盘后部空旷区域

b) 一楼楼梯口设立活动x展架进行活动内容介绍

## 七、 活动流程

a) 邀约客户到访后由置业顾问介绍活动内容及参加方式



b) 置业顾问负责发放调查问卷及答卷亲子双方一致数量统计  
c) 亲子双方答题数一致达5道以上，置业顾问配合孩子给予好爸爸佩戴荣誉大红花，颁发好爸爸证书，赠送汽车玻璃水一瓶，每组家庭仅限一次参加机会。

d) 颁奖完毕需置业顾问拍照留念，登记个人信息，方可领取礼物  
e) 本次活动注重销售与客户的互动性，请各销售人员积极配合。

## 八、活动宣传形式

1、微信活动前、中、期活动宣传（需各位同事积极转发，提升活动参与度）

2、新浪乐居、搜狐焦点、搜房、恋家网络新闻通稿宣传

## 九、人员负责人安排

销售、邀约、礼物派发工作：销售部

策划工作：

## 十、物料安排

1、玻璃水200瓶

2、好爸爸证书100本

3、荣誉大红花5套

4、好爸爸问卷200份

## 一、活动主题：

# 爱在佳源 感恩父亲 diy蛋糕创意秀

## 二、活动时间：

6月15日 星期天

## 三、活动地点：

桐琴·佳源中心广场售楼处

## 四、活动目的：

- 1、通过举办父亲节暖场活动，促进项目产品成交。
- 2、增加售楼处人气，让项目形成话题，增大区域影响力。
- 3、通过口碑宣传，促进老带新客户成交，增加对项目的信心。
- 4、促进蓄客量，为项目产品积累客户，促进客户之间的相互交流。
- 5、促进剩余住宅、商铺产品的成交量。

## 五、活动形式：

- 2、此次父亲节diy蛋糕与甜品店合作举办，商家提供所有蛋糕制作物料，包括现场教学指导。
- 3、整个制作过程有专业师傅指导，最后制作出来的蛋糕不做评选、不分等级，作为节日礼物送给所有父亲。
- 4、在签到时设置一道祝福墙（可用售楼处画架制作祝福墙，孩子祝福写完后可将祝福墙搬到舞台边上），上面挂上祝福

卡片，让孩子写下对父亲的祝福，在蛋糕制作过程中主持人可一一取下来念，然后找到相应家庭，将卡片送给其父亲，最后装进蛋糕盒一起带回家。

5、在正式制作蛋糕diy前做心有灵犀活动。

6、在蛋糕制作过程中穿插念祝福、有奖问答游戏环节（参与互动的客户均有礼品相送），增加与客户之间的互动，促进整个活动的'氛围。

## 六、客户挑选：

为了保证活动的举办能够达到预期的效果，有效的促进项目产品成交，将对所有客户进行筛选，有目的的去举办此次父亲节diy蛋糕活动；所有参与客户按照以下顺序进行筛选：

- 1、有带过新客户（且新客户已经成交）的住宅/商铺老客户。
- 2、有带过新客户（新客户未成交，正在考虑）的住宅/商铺老客户。

## 七、互动游戏：

对将接受惩罚。

2、由现场大屏幕提供词汇。

3、比划者跟猜词者对立而站，猜词者必须背对大屏幕，比划者可用任何方式表演出来，也可提醒猜词者任何有关词汇的语句，但是不能使用谐音，不能使用地方语言直接解说。否则猜的这个词作废（若有猜不出的可选择过，但是每对只有pass二次）。

答对5道题用时较短的一组为胜。

胜利的一方，每对父子/父女可获得雨伞一把；

失败的一方需要接受惩罚，惩罚为挤爆15个气球（5对家庭自由组合，两两背对而站，将吹起来的气球放在他们中间，两人一起配合直到将气球挤爆，一共需要挤爆15个气球），同时每人可获得纸巾1盒。

2、有奖问答：提前准备好10~20个问题，均为项目信息，提问现场客户，回答正确可获得礼品1份（雨伞）。

八、活动进度及流程安排：

九：各区域人员细分及工作安排： 签到区：负责人：销售员

1、负责参与客户的签到工作。

2、引导孩子祝福墙上选一张空白卡片写下对父亲的祝福，写完后并挂回

到祝福墙上；待活动开始讲祝福墙搬到舞台边上。 活动区：负责人：销售员

协助人员：保安 专业糕点人员

1、在活动开始前9:00-9:30，销售员接待客户，引导客户，与客户进行互动沟通。

2、保安维持现场秩序。

3、专业糕点师傅负责开场指导教学，并全程指导客户制作蛋糕。 舞台：负责人：主持人（待定）

协助人员：2人 销售员

1、主持人负责全程主持工作，组织客户参与互动游戏。

2、协助人员（销售员）协助主持人工作、准备互动礼品、道具；心有灵犀活动为比赛家庭计时。

十、前期工作、物料筹备：

十一、费用预算：

桐琴·佳源中心广场

营销策划部

2017年6月6日

## 暖场活动后宣篇八

在情人节当天，正常营业时间内，当日现金购物满300元，顾客可到6楼促销服务台领取玫瑰鲜花一枝。并送精美巧克力一盒。消费金额不累计，单张收银机制小票，限送一份巧克力，超出部分不在重复赠送。

### 一、媒体宣传

1、媒体选择：市内报纸广告

2、版面规格：1/2版套红

3、投放日期：8月18日

4、费用支出：20920.00元

### 二、费用支出

1、展板2块：100.00元, 200.00元

2、门楣2块： 700.00元, 1400.00元

3、平面广告： 13920.00元

4、礼品由资产运营部负责

5、音响费用： 400.00元

6、其他杂项支出： 1000.00元