

最新房地产节日促销活动方案(通用5篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来看看吧。

房地产节日促销活动方案篇一

父亲节将至，楼盘活动趁节起势，活动蜂拥而至。面对诸多活动的轰炸。网友带疑笑言“这是给父亲买房，还是给儿子买房”。更有网友希望陪父亲去游山玩水，“佛山有无去海边的看房团”等希望不时冒出。

五月以来大小节日不断，地产活动亦没停歇过。此外前几日央行三年来首降息，央行重提七折房贷，首套二套一视同仁，市场吹着如此多的暖风。很多人都在磨掌擦拳，欲在房贷优惠之际抄底存货。面对如此多的楼盘活动，真叫人看花了眼。

“最好海边看房两日游”网友说道

据笔者了解，对楼盘的众多活动一些网友们觉得是好事“让我们有了更多了解楼盘的机会”。这次父亲节大多朋友打算携家带口去参加楼盘活动，看看心仪的房，也顺便增加亲子交流的时间。

但也有些网友表示再多的活动都是无用，开发商房价透明化，房价真正的降下来才是正道。

趁节起势活动蜂拥而至

笔者环视一圈：郑州的看房团高举“父亲节为爱筑家”，烟台看房团“父爱如山送给父母养老房盘点”，更有媒体爆

言“无论您是新婚没孩子的“刚需”准父亲，还是人到中年事业有成，想改善住房条件为孩子选学区房的“刚改”父亲，或是想为自己选套养老房安享天伦之乐的.老年父亲，小编为大家送上合适的盘。”大有将父亲们一网打尽的架势。

房地产节日促销活动方案篇二

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动（天天润也可以考虑）。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煽动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的.销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。

1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的市场影响力；

2、以优惠的措施，促进各自产品的销售；

1、活动区域固定居民

2、观光旅游人士

3、各自的目标消费群

4月28日——5月3日（可根据活动效果、天气另行调整时间）

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准，暂定：天天润、

- 1、歌舞演出
- 2、有奖问答
- 3、发放宣传单
- 4、楼盘/产品咨询

楼盘促销

- 1、多层单位的特价房先到先得。
- 2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；但不再享受任何折扣优惠。
- 3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台；但不再享受任何金额优惠。
- 4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。
- 5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为。

- 1、9：00主持人开场白
- 2、9：05节目
- 3、9：15楼盘项目/家电产品介绍
- 4、9：25节目
- 5、9：45有奖问答
- 6、10：00节目

7、10: 15发放宣传单及咨询

1、展板2块，规格2.4x1.2□铁架焊制可折叠收放

2、易拉宝一个

3、音响一对含无线话筒

4、拱门1——2个（双方各提供一个）红地毯

5、咨询台1—2张、椅子6张

6、宣传折页、资料袋若干

7、礼品伞200支

8、冰箱、空调若干台（经销商提供）

9、家电类宣传展板由经销商制作安排

10、帐篷4顶（经销商提供）

1、活动短信：5万条

2、电视流字1周

3、宣传单页（各自制作、发布）

4、户外广告牌（长年效应）

1、活动短信：5万条xx元/条=x元（各出50%）

2、电视流字1周xx元/天=x元（各出50%）

3、演员费用：约x元/天。人xx人x5天=x元（经销商）

- 4、场地费用□x元/天。地x5天=x元（开发商）
- 5、拱门审批□x元/天x5天=x元（经销商）
- 6、绶带：4条x30元/条=x元（经销商）
- 7、地毯、台布：约x元（开发商）
- 8、展板□x元/个x2个=x元（开发商、含喷绘）
- 9、汽车租赁：250元x5天=1250元（各出50%）
- 10、户外广告喷绘约x元（开发商）
- 11、其他费用共计x元

展板一：

规模超大□xxx

配套一流□xxx

环境优美□xxx

品质超凡□xxx

专业物管□xxx

房地产节日促销活动方案篇三

20xx年x月x日上午。

xxxxx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xxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxx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“xxxxxx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xxxxxx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xxxxxx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。

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xx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开始接受排队。

本公司将于xx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，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满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。可以自由转让，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x月x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xxxxxx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xxxxxx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xxxxx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xxxxxx元

房地产节日促销活动方案篇四

针对婚房装修客户举办优惠活动，可延伸到卧房主题装修方案

举办活动

- 1) 在当地报纸做1/2或1/4版广告宣传
- 2) 与当地一家大型连锁婚纱影楼进行合作宣传
- 3) 安排电话营销人员对前期咨询的客户或小区电话名单进行电话告知
- 4) 公司内部海报
- 5) 施工现场进行海报宣传(印刷几十份海报)

1) 婚房装修方案展示

2) 现场交订金，装修85折，送xx时尚婚纱摄影套餐一份(价值1480元)

3) 时尚家居家电产品现场6折起订购

4) 现场抽奖，3000元钻戒马上奖给当场最幸福的新人(限2名)，著名婚礼主持人免费主持婚礼活动(限2名)

1) 请当地著名的婚礼主持机构现场主持活动

2) 现场举办新人配合类游戏得小家电礼品

3) “美丽瞬间”爱情誓言活动(由新人在特殊背景布前进行爱情宣誓，并由摄影机构拍摄成相片，装裱成巨幅相框后送给新人)

1) 与xx婚纱摄影机构和婚礼策划机构合作

2) 婚房与卧房设计方案展示

3) 家居家电厂商合作

本方案专门针对于婚房，这对于培育公司优势是很好的宣传。以婚房主题进行促销宣传的，目前市场上并不多见，好好操作，成为当地最著名的婚房装修专家！

房地产节日促销活动方案篇五

时间：

地点：

1、海盐新天地广场

2、现场售楼处

聚集开盘人气，重拳出击，在最短的'宣传期间内，刺激大众，创造最佳口碑和打响海盐首盘小高层高档住宅小区的品牌。

现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

一、前期广告宣传

3。30—4。05着重以信息发布为主宣传，主要是摇号参加办法、地点、时间等信息告知。发布途径为报纸、灯箱、跨街横幅。

宣传主题：

未来城都市居住典范，海盐首期豪华高品位住宅楼销售在即。

引领都市时尚，坐居金仕海岸。

金仕海岸4月5号日真情放送，豪华住宅乍现海盐。

因为珍稀，所以珍贵。

金仕开盘有好礼，惊喜大奖等你拿。

二、摇号现场布置

1、摇号方式：现场公开，即选即定。具体摇号登记处暂定2处。

（确定小高层购买资格，建议摇号总数比实际户数多30%）

2、地点选定：海盐新天地广场

□a□需要一定活动场地□b□场地方有举办活动经验□c□有聚集人气的先例。）

3、软环境布置：

4、员工统一着装

1、下午14：00正式开始（13：50——14：00礼炮、奖品展示）

2□14□00——14□30

主持人5分钟、领导5分钟、嘉宾2人共10分钟、活动解说8分钟、公证人讲话2分钟。

3、摇号开始（14：30——15：00）同时登记汇总

4、摇号抽奖（15：00——16：00）

奖品分1、2、3等奖和纪念奖（100份）

5、现场答谢演出、小娱乐活动（16：00——17：00）工作人员休息

6、公布摇号和抽奖结果（17：10——17：30）

7、获奖群众领奖（17：30——17：50）