

# 最新住房购买方案 员工优惠购房推广方案 (汇总5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 住房购买方案篇一

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，特决定举办国庆晚会。现对本次国庆晚会实施方案详述如下：

### 一、活动时间

20\_\_年10月1日(国庆节)18：00—21：00

### 二、活动地点

名城中心广场

### 三、活动主题

主题释义：该主题将开发商与国庆有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入就是回到了家。

### 四、活动目的

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、活动预计参与人数

国庆晚会：600人

国庆酒会：400人

合计：1000人

六、活动宣传语

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：国庆佳节作为中国一个纪念性节日，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。

七、活动方案及创意构思

1活动前的推广措施：

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；

3、制作“名城”字样的国庆印入场卷(造型可参考\_\_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。

1国庆晚会

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释国庆的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由集团相关领导为地产第1000位业主授予荣誉员工称号(注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与国庆有关联的数字位)。

现场互动环节：

### 1、现场制作\_\_

由聘请的厨师现场演示\_\_的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的\_\_送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

### 2、现场征集有关国庆的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关国庆的各种形式作品(例如：歌曲、诗词等)送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听(看)。

该环节主要考虑在各种形式的有关国庆的作品中大多以国庆

寄情来抒发一种对家和亲人的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情的一种格调。

### 3、\_\_的味道家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝\_\_，\_\_分为酸、甜、苦及特殊\_\_几种。吃到酸的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件让他(她)感到心酸的事;吃到甜的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事;吃到苦的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件(段)感到最为痛苦的事(历程);吃到特殊\_\_的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣!

### 4、词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“国庆”置换成“”，将“”置换成“国庆”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。

本环节以娱乐为主，同时起到宣传公司品牌形象的目的。

### 1“望月”酒会

酒会以推广和宣传为主，播放一些轻柔的背景音乐，同时设置部分“望月”茶座，会场设置业务洽谈区、品茗区、\_\_制作演示区、餐饮区等。其中休闲娱乐区拟邀请木偶戏团、小型民乐演奏等现场助兴作为酒会的一个亮点推出。

### 关于本次晚会节目的一些设想

晚会是以各种节目的形式来烘托国庆的节日气氛，同时为体

现开发商的形象，所以应体现出家庭生活的温馨、浪漫，而此处的家庭应理解为广义的家庭，它既指每个人的小家，也涵盖着名城这个大家庭，因此所有节目应围绕这个主题展开，所有节目也应为这个主题服务。

晚会应包含演艺团体的节目、企业员工节目、互动节目及企业领导致词或颁奖等几个部分。

演出团体的节目应以格调高雅的民族类节目为主，可以包括一些民乐演奏、体现国庆节气氛的民歌等，同时可以考虑邀请一些专业的播音人员来现场吟诵一些反映国庆的诗词，考虑到各年龄段业主的需求，可适当增加一些流行时尚的元素，但该部分只能属于陪衬和渲染气氛，不应喧宾夺主。为实现宣传品牌的目的，拟采用模特现场走秀的形式来展示，模特可以穿上印有集团开发的各个楼盘标识和形象的文化衫进行现场展示，以达到最佳的宣传效果。模特既可以邀请专业模特，也可以考虑使用企业自己的员工来展示。

企业所出的节目应体现出企业的风采、员工的风貌，同时所选节目应突出集团与业主是“一家人”和处处都是为业主考虑的一种人文关怀。

企业领导致词或颁奖是体现本次活动目的的一个重要载体，其作用是强化本次活动的意义和作用，同时也通过致词表达人对所有业主和潜业主的祝福和感谢。

本次晚会的一个目的是希望现有业主介绍其周边亲戚或朋友来购买，但如果去过份渲染这一目的势必会起到适得其反的作用。我认为最佳的办法是只在主持词中体现这一目的，然后通过本次晚会的举办能让与会观众能切实感到该企业的独到之处，只有让业主能深深感受到该企业 and 该楼盘的好，才能真正触发他们的宣传意识，使这种宣传和介绍由一种被动行为变成一种主动行为，将这一目的由宣传变为无形，也就是“此处无声胜有声”，其效果才能达到最佳。

## 住房购买方案篇二

中国房地产业近几年快速增长，房地产已成现今最受社会关注产业，楼市在政府调控下商业地产正逐步变为吸金洼地，赠送礼品成为一种文化。由于行业的特殊性，的主题往往与“房”离不开，楼盘开盘的时候派发的促销品，销售中附带的家居用品或者是纪念品都是房产礼品的主打。鼎翰文化提供专业的礼品方案服务，让你的采购不再麻烦。

### 实用广告宣传礼品——健康饮食养生贴

作为房地产开发商，如果仅仅用传统地视觉跟听觉传媒广告来推广自己的产品那是不够的。如果开发商定制一些广告促销礼品印上自己的专有logo将会给客户留下深刻的印象。

一张小小的健康饮食养生贴，饮食黄金搭配、食物搭配禁忌，健康养生食谱，涵盖饮食生活各个方面，是全家健康饮食必不可少之佳品。养生贴特意为各家公司预留了放置公司logo的位置，为企业宣传加一把力！

### 时尚经典范实用礼品——卡包

不知不觉，我们的生活走进“卡”时代，卡包让卡有所归，卡有所用，让您的生活更加省时、省心。卡包封面、封底广告位，能潜移默化地发挥传播功能，携带方便、时尚创意的礼品，保持企业形象的长久有效，大大降低沟通成本，交流互动更顺利。

### 实用礼品——乐呵晶彩对杯

“乐呵”玻璃系列产品集清新自然、绿色环保、造型别致、美观实用等优势于一体，打造最具性价比的礼品，提供专版定制服务，突出产品的实用价值，属于低投入、高回报的房地产促销礼品。

## 实用礼品——乐呵水晶玻璃沙拉碗

餐桌广告，点对点精准传播，让客户在每天的饮食生活中接受品牌宣传，重复渗透传播，接受程度高。健康环保，享受完美生活，更有专版定制的精美包装盒。

## 健康礼品——静馨坊健康养生香

源起潇湘楚地，效千年制香古法，承“贡品艾香”之精妙，追求道法自然，创“静馨坊”健康养生香。艾香，是清静、优雅、馨悦生活的象征，因其养生、保健之功效，是房地产商表达关爱的佳品。

## 经典商务礼品——潇湘八景安化黑茶礼盒套装

故人来，有洞庭秋月。颇具特色和文化底蕴的潇湘八景礼盒，用茶艺人生“礼”出健康，展现企业高雅的文化品位。本款礼品在包装上采用了颇具盛名的《潇湘八景图》，无论从风格、题材、技巧、意境上都有着浓郁的文化气息，馈赠最合适！

## 高档商务礼品——尊尚坊精致厨具套装

尊贵、奢华、精致、卓越，这是尊尚坊精致厨具套装给人的第一感觉，送出如此高档、时尚、浑身散发着英国皇室贵族气质的厨具套装，既彰显了企业的实力，又让受礼者倍感尊崇！十分适合房地产商馈赠公关使用的高档礼品。

要如何选择？鼎翰文化从事礼品行业16载，可根据各类房地产开发商情况进行系统策划，并开发出适合于房地产开发商自己所需的广告促销品、房地产开盘礼品、房地产活动礼品，客户回馈礼品、活动抽奖礼品，品种多样、样式新颖。

## 住房购买方案篇三

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》六人合唱



1055—1105主持人点评：介绍“xx豪园”概况及酬宾活动

## 住房购买方案篇四

尊敬的客户您好：

您在购房时是否会遇到此类困扰：

您缴纳定金后才被告知房屋不利因素、开发商存在虚假宣传、开发商延期交房或延期办证、合同或协议中的霸王条款严重显失公平、收楼时房屋漏水渗水严重或房屋格局货不对板、中介提供居间服务有严重瑕疵、因跳单收到中介《律师函》等众多套路问题。

我们购买一套房屋几乎耗尽家庭半辈的积蓄，房屋交易又涉及众多环节，稍有不慎可能遭受惨重损失。如购房时有律师“智囊团”护驾，我们相当于购买一份保险，开发商与中介的套路将会减少，损害自身权益的纠纷亦会降低。

“律师陪购”服务，指专业房产律师以其丰富法律专业知识和实践经验，为我们在“期房、现房、存量房”等交易过程中提供如下法律服务：

提供房屋交易、购房投资、纠纷解决等方面的法律咨询服务。

提供审查房屋交易文件及法律风险提示与法律风险规避建议服务。商品房与二手房交易中，律师协助审核房屋的权属、他项权利、共有权利及可能存在抵押等。律师会根据审查结果提示交易风险并给出规避建议。

提供亲临项目现场进行谈判或协商服务。在退房或退还定金争议中，通过律师专业谈判或协商降低维权成本，以平和方式维护我们的权益。此外，因开发商处于强势地位，《购房合同》或《补充协议》等格式合同存在严重显失公平条款，

律师会争取修改或补充有利于我们的条款。

提供发出《律师函》或《催告函》等方式督促开发商办证或退款等法律服务。如因开发商等原因造成我们不能在合同约定期限内办证或退款，律师通过合法形式进行法律交涉。

提供监督合同履行及解决争议服务。在购房合同履行出现障碍，律师及时提供法律意见并指导我们保留与收集证据以为诉讼或仲裁做准备。

本团队提供如下型、型、型三种服务方案以供各位客户选择：

类型

服务内容

收费

次数

型

一、律师提供审核合同或提示风险及合法规的服务：

针对合同审核中出现法律问题提供一份书面《合同审核法律意见书》

提供签约注意要点等事宜的法律咨询。

型：3000元/宗。

以审核合同为主；

提供一份书面《审核意见》；

客户可咨询到签订合同为止。

型

二、律师提供审核合同与外出谈判&协商服务：

审核《房屋买卖合同》、《认购书》、《中介服务合同》等法律文书并提供法律意见；

协商客户向房屋交易相对方提出法律交涉，主张合同权利并指导保留证据。

在出现争议或纠纷时，代表客户与对方进行谈判或协商，通过较低时间成本等方式维护我们的合法权益。

“型：7000元/宗。

审核合同与谈判为主；

到现场谈判或协商两次为限，超过次数另行收费；

广州市外或标的超过300万，另行协商收费。

型

三、提供对已出现较大争议案件的法律服务：

该项服务针对房屋买卖合同履行过程中已出现纠纷以及“投资型”客户而设置；

一旦发生争议，由律师提供包括一审诉讼或仲裁代理服务。

“型：1.5万元/宗。

以准备起诉或仲裁为主；

服务到一审结束为止；

广州市外或标的超过300万，另行协商收费。

委托流程：

咨询与洽谈阶段。我们预约到律所与律师面谈。

律师初步分析阶段。律师了解我们拟购房屋基本情况，初步分析交易中风险后给出《法律解决方案》。

双方签订《民事委托代理合同》与《风险告知书》并支付律师费阶段。

律师法律服务阶段。律师根据《民事委托代理合同》约定服务内容事项进行法律服务。

风险提示：

以上服务内容与价格最终以《委托代理合同》约定条款为准；

因个案差别与客观因素等，律师不会对结果做出承诺。

## 住房购买方案篇五

1、通过“买房送车”的噱头吸引新客户，促进剩余房源的快速去化；

2、传递项目促销信息，同时嫁接各车行（4s店）客户，短期内获取新客户；

3、增强项目口碑相传，提升公司品牌形象，圈层营销，促进销售。

“置业郟城，房车同得，双喜盈门！”或“买房送车，一步到位！”

“买一套房，送一台车！”

20xx年5月1日—5月31日

【一品尚都】营销中心

一品尚都意向客户群及各车行（4s店）潜在客户群

1、活动期间，凡在一品尚都购买120平方米以上房源，签订《商品房买卖合同》，即可送车一台，无需抽奖，即买即送，仅限50个名额，先到先得。

2、房源范围：剩余可售120平方米以上房源。

3、指定车型：

（3）购买140平方米以上房源（特价房除外），指定车型为：吉利远景20xx款1.5lmt进取型，市场价格53900元。

上述车型均为裸车，颜色任选，客户自行承担选购配饰、办理保险、缴纳购置税、上牌等费用。

4、购房客户可到本活动指定合作方（吉利4s店）更换其他车型，同时分别抵购车款：39900元（购买120-135平方米房源适用）及49900元（购买140平方米以上房源适用）。

5、无需购车的购房客户可按所购房源面积直接折抵房款：

（2）购买140平方米以上房源（特价房除外），折抵房款48000元整。

6、本活动为最高优惠价，故不再享受其他任何折扣优惠。

7、临沂建福地产保留对上述活动的最终解释权。

客户下定购房（定金1万元）签署《商品房买卖合同》（缴纳至少3万元首期款）按揭客户须提交银行面签资料且审批通过提车（由售楼部通知客户）客户自行办理上牌等相关手续。

1、外场布置（真车展示）：前期与车行（4s店）充分沟通，由4s店提供新车5台，佩戴大红花，摆放于售楼部前坪醒目位置，打造户模区。（摆放时间：每天上午9点至下午5点）

此次活动的效果，请贵司提前出面协调城管等部门）

3、内场布置：制作x展架、现场展示牌，释放此次活动细则。

1、户外部分：售楼部门头广告1处、前坪广告1处，各主干道人流集中区域悬挂横幅；

2、线下配合分销渠道，大量派发宣传单页。