

2023年地产项目方案设计交流会(优秀5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。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。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么写，我们一起来了解一下吧。

地产项目方案设计交流会篇一

策划的立足点：任何一项活动影响面的大小、终极效果的好坏，都取决于该项活动提炼的主题——能否限度地引起全社会各阶层的重点关注。

东南亚风情社区

开启花都人居新时代

新花都、新人居

区位优势：新区商居中心地段，（云山中学）、名园（马鞍山）、广场毗邻，周边成熟配套。

个性优势：独特人性化居住环境、文化社区、东南亚风情。

五一长假，万商促销。要想在铺天盖地的广告宣传中脱颖而出，非要别出心裁、吸引眼球不可。

云珠花园的社区定位明确以后，公关及活动促销重点应放凸显独特区位优势和人性化居住环境上。

让更多的潜在购房者知晓、领悟、感受云珠花园的魅力优势

并产生知名度、美誉度及产生购房安居欲望是主题策划活动的主旨所在。

以书画文化艺术为活动形式（谓之形），以众多目标消费者及有影响力传播人物的直接参与为表现（谓之体），以促进楼盘美誉传播和销售为目的（谓之用）。

活动策划具体形式：以描绘人居环境为主题的`书法与绘画展览、表演、交流艺术节（简称：首届“云珠花园”书画艺术节）

云珠花园“描绘花都写意人居”

1、时间□xx年5月1日至7日

2、活动地点：云珠花园现场及售楼部

3、活动内容

（1）、儿童书法绘画现场表演并比赛——1日

（2）、青少年书法绘画现场表演并比赛——2日

（3）、花都区书法画家现场表演—————3日

（4）、书画家作品点评、艺术酒会沙龙——3日

（5）、获奖作品及书画家作品展览、销售、捐赠——4日至7日

4、活动组织

主办（楼盘促销现场安排、经费支出）：云珠花园开发商

（组织书画家参与）：区书画家协会

协办：（组织学生参与）区青少年宫

区一幼、圆玄幼、圆玄小学、五小、云山中学等

策划承办：祥业广告公司（整个活动具体组织、布置、协调）

媒体支持：花都新闻、花都电视台、广播台、《花都房地产》

5、促销配合

1) 参观样板房、派发宣传资料

2) 优惠购房折扣

3) 购房赠送书画作品

4) 义卖书画作品捐赠青少年宫

6、经费预算

1) 、活动组织、策划、资料：-----5800元

3) 、礼品及纪念品、奖品-----xx0元

4) 、书画家及有关嘉宾、媒体利市-----16000元

总费用：63800元

1、祥业广告与房地产——房地产，我们最自信的舞台！

祥业广告公司是大型房地产公司衍生的专业子公司，对房地

2、我们的自办媒体：

《花都房地产》，我公司受花都房地产业协会委托承办的区

域专业杂志。《投资花都》、《花都警讯》皆为我公司设计承印的专业杂志。

3、我们对房地产客户的工作方式

在分析市场及楼盘特点的基础上，购建楼盘的核心定位和竞争优势，运用综合的外在手段表现楼盘的定位、特色及优势，分析并划定特定的目标消费群及其购房心理习性，采用恰当的方式将信息诉求传达给目标消费者，激发其购房欲望达成购买行为。

4、如由我公司承办活动，《花都房地产》将赠送2p专题报道及若干宣传版面。

5、我公司经验丰富、人脉深厚，可保证活动组织的各项公关，邀请有影响力人物参与，保障活动档次及传播效果。

地产项目方案设计交流会篇二

个性化、形象化竞争日益激烈，将成为xx市地产发展的潮流。物业项目要取得优异的销售业绩，就必须把握时机，尽竭利用自身的个性资本和雄浑的势力，把自身打造成极富个性和口碑，拥有良好公众形象的楼盘。

优势：

位置优越，交通便捷

位置优越：处于北城区的成熟社区之中心；徒步分钟即可到达酒店、食府、剧院、商场、超市等社区设施一应俱全。

交通便捷：公共交通比较便捷，有三趟公交线路途径本案

区内康体、娱乐、休闲设施一应俱全

室外设施：活动广场、小区幼儿园、医院、购物广场、篮球场

室内设施：桑拿浴室、健身室、乒乓球室、桌球室、卡拉酒廊

小户型

房厅、房厅，面积一一平方米之间的小户型，以及提供菜单式装修，对于事业有成、家庭结构简单、时尚、享受的目标购房群极具吸引力。

不足：

环境建设缺乏吸引性景观

环境建设缺乏吸引性景观，不利于引发目标购房群兴趣；不利于提升花园在公众中的知名度、美誉度和造成记忆；同时也不利于满足区内居民的荣誉感。（现代住宅不仅要满足居住的需要，还要满足居住者特殊的心理需求）

物业管理缺乏特色服务

物业管理方面未能根据目标购房群的职业特点和实际需求（事业有成、时尚、享受）开展特色服务，使花园在服务方面缺乏了应有的个性和吸引力。

年龄在——岁之间经济富裕有投资意识或有习惯在北城生活的中老年人

家庭构成：一口、中老年夫妻或带一小孩、单身中老年

家庭构成：一口、中青年夫妻或带一小孩、单身中青年

阻碍：

花园内朝向差、无景、背阴的单位难于销售。

区内商铺经营状况不景气，销售业绩不佳。

对策：

把区内朝向差、背阴、无景的单位作为特别单位重新命名炒作，作为特价单位适时限量发售。通过广告炒作、整体形象和价格之间的落差以及增值赠送来促进销售。

商铺经营不景气，销售业绩不佳，究其原因有二。

一是区内人气不旺，二是花园离大型购物中心太近。

故对策有二：

- 1、引爆住宅销售，带旺区内人气，促进商铺的经营和销售；
- 2、根据区内居民的职业特点、年龄结构、心理特征、追求喜好和实际需求开展特色经营。例如：高品味的酒廊、咖啡厅等。

根据物业项目的自身特点和目标购房群特殊的身份、社会地位和所处的人生阶段，我们把物业项目定位为：凸显人生至高境界，完美人生超凡享受的非常住宅。

辉煌人生，超凡享受

——花园提供的(给您的)不止是称心满意的住宅……

辉煌人生

花园的目标购房群大部分是事业有成的中青年老板和管理阶层，或者是有固定资产投资的中老年。因此，他们的人生是与众不同的，是辉煌的。

地产项目方案设计交流会篇三

感恩节回馈“送健康免费体检”。

活动营销。

借活动提升企业和项目的品牌形象。

业主。

20xx年xx月xx日8:00——16:00点[]xx房产公司在xx分公司的中间联络下，聘请xx医院副主任级别以上专家进入社区，为xx业主提供了一次专业的“送健康免费体检”活动，为广大业主进行了健康检查。同时，现场解答业主健康方面疑问，给业主提供改善健康计划的建议等，获得业主的一致好评。

xx房产公司一直以打造国际化高档社区为己任，在对业主的服务上猛下功夫。这次活动既充分体现了开发商对业主的贴心关怀，又成功地做到了“社会资源的整合与共享”。

策略分析：

都市紧张的工作节奏使人们更加注重居住的服务品质，体现高品质生活的“宜居、健康、生活”的住宅理念也应运而生，并受到市场的热烈追捧。珠江帝景的这次“送健康”活动，进一步丰富北京珠江帝景社区的文化生活，为业主们营造一个更加良好的健康居住氛围，同时也树立起合生和珠江帝景的市场口碑。

xx房产公司———赞助经典芭蕾《罗密欧与朱丽叶》天桥上演

11月25日，由xx房产公司项目赞助，摩纳哥蒙特卡洛芭蕾舞团演出的“xx房产公司———新古典之夜”芭蕾舞《罗密欧

与朱丽叶□vip专场演出在xx天桥剧场举行。该活动还推出了价值两万元人民币的天价票，即每购买一张两万元票的观众都可以将此票作为“代金券”，在“xx”购置指定尊贵户型时冲抵等值房款。开发商赞助芭蕾舞这样的高雅艺术在国内还属首次。

地产项目方案设计交流会篇四

策划的立足点：任何一项活动影响面的大小、终极效果的好坏，都取决于该项活动提炼的主题——能否最大限度地引起全社会各阶层的重点关注。

东南亚风情社区

开启花都人居新时代

新花都、新人居

区位优势：新区商居中心地段，名校（云山中学）、名园（马鞍山）、广场毗邻，周边成熟配套。

个性优势：独特人性化居住环境、文化社区、东南亚风情。

五一长假，万商促销。要想在铺天盖地的广告宣传中脱颖而出，非要别出心裁、吸引眼球不可。

云珠花园的社区定位明确以后，公关及活动促销重点应放凸显独特区位优势和人性化居住环境上。

让更多的潜在购房者知晓、领悟、感受云珠花园的魅力优势并产生知名度、美誉度及产生购房安居欲望是主题策划活动的主旨所在。

以书画文化艺术为活动形式（谓之行），以众多目标消费者

及有影响力传播人物的直接参与为表现（谓之体），以促进楼盘美誉传播和销售为目的（谓之用）。

活动策划具体形式：以描绘人居环境为主题的书法与绘画展览、表演、交流艺术节（简称：首届“云珠花园”书画艺术节）

云珠花园“描绘花都写意人居”

1、时间□20xx年5月1日至7日

2、活动地点：云珠花园现场及售楼部

3、活动内容

（1）儿童书法绘画现场表演并比赛———1日

（2）青少年书法绘画现场表演并比赛———2日

（3）花都区书法画家现场表演——3日

（4）书画家作品点评、艺术酒会沙龙———3日

（5）获奖作品及书画家作品展览、销售、捐赠——4日至7日

4、活动组织

主办（楼盘促销现场安排、经费支出）：云珠花园开发商

（组织书画家参与）：区书画家协会

协办：（组织学生参与）区青少年宫

区一幼、圆玄幼、圆玄小学、五小、云山中学等

策划承办：祥业广告公司（整个活动具体组织、布置、协调）

媒体支持：花都新闻、花都电视台、广播台、《花都房地产》

5、促销配合

1) 参观样板房、派发宣传资料

2) 优惠购房折扣

3) 购房赠送书画作品

4) 义卖书画作品捐赠青少年宫

6、经费预算

1) 活动组织、策划、资料：———5800元

3) 礼品及纪念品、奖品———xx元

4) 书画家及有关嘉宾、媒体利市———16000元

5) 前期广告宣传（宣传海报或单页、电视台、花都新闻）———10000元

总费用：63800元

1、祥业广告与房地产———房地产，我们最自信的舞台！

祥业广告公司是大型房地产公司衍生的专业子公司，对房地

2、我们的自办媒体：

《花都房地产》，我公司受花都房地产业协会委托承办的区

域专业杂志。《投资花都》、《花都警讯》皆为我公司设计承印的专业杂志。

3、我们对房地产客户的工作方式

在分析市场及楼盘特点的基础上，购建楼盘的核心定位和竞争优势，运用综合的外在手段表现楼盘的定位、特色及优势，分析并划定特定的目标消费群及其购房心理习性，采用恰当的方式将信息诉求传达给目标消费者，激发其购房欲望达成购买行为。

4、如由我公司承办活动，《花都房地产》将赠送2p专题报道及若干宣传版面。

5、我公司经验丰富、人脉深厚，可保证活动组织的各项公关，邀请有影响力人物参与，保障活动档次及传播效果。

地产项目方案设计交流会篇五

东部旅游节日在即，全城热销海岸生活

7月22日，在xx省文化厅和xx市xx区政府主办的“首届亚洲少儿艺术花会暨广东省少儿艺术节”即将召开，在“东部旅游文化节”同时开幕的喜人背景下□xx的旅游旺季和置业高潮已经到来。随着万科东海岸和心海伽蓝的陆续开盘，东部家居生活不断朝着海岸新时尚升级。云深处悄悄入伙等好消息启发人们□xx需要宣传□xx需要更加时尚的海风吹拂。

《××周刊》，先锋时尚为东部海岸生活冲浪领航

同是7月22日，全球时尚生活资讯，白领精英读本《××周刊》正式创刊。《××周刊》是xx市公开发行的全彩色铜版纸印刷、在深莞两地同时发行、直投的第一张周报，经过7月8日试刊后，受到读者和业内外一致好评。证明这一独特崭新媒

体深受市场欢迎。用精美的图片、优美的文字、精确的策划，《××周刊》为xx生活传递信息。

《××周刊》与分众液晶电视互动，开创最新传媒模式

为了充分传达东部海岸生活气息，更加准确锁定白领、金领人士置业xx□□《××周刊》与名震全国的分众传媒机构联手，在遍布xx□东莞的高档写字楼、高尚酒店、住宅等电梯间开辟液晶电视广告。凡在《××周刊》投放特殊版位整版彩色广告的客户都将同时得到分众传媒赠送的滚动播出的一周每天48次每次5秒的宣传广告，产生更为广泛的传播效果，达到其它任何媒体无法做到的事半功倍之效。

全景描绘xx生活，为置业东部展示立体画卷

- 1、介绍xx简史：概括山海xx□几年巨变
- 2、描述旅游东部：处处美景处处家的环境
- 3、谱写豪宅颂歌：聆听海、山无与伦比的天籁
- 4、展示成熟配套：记录时尚小镇故事
- 5、图说东方夏威夷：动感都市的社区广告

全面互动，《××周刊》期待合作

- 1、采访国土局、交易中心领导介绍xx规划与发展蓝图
- 2、组织看楼专车免费服务
- 3、赠送老板、总经理专访文章
- 4、请中介公司、专家畅谈置业xx的多重优势

5、其他合作另行协商