最新售楼促销活动方案 售楼部活动方案(实用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。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。

售楼促销活动方案篇一

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

贵州演艺策划传媒有限公司

贵州演艺策划传媒有限公司业务范围：

1．专业文艺演出：大型演唱会、文艺晚会、电视综艺节目制

作

2．各式商务演出：公司晚会、会议演出、新年联谊活动

3．新闻发布会、时装展示会、产品推介会及商务促销露演

4．各种会议服务、展览展示

5．礼仪庆典：开业庆典、周年庆典、开工奠基剪彩仪式及剪彩仪式等

售楼促销活动方案篇二

本项目一期位置位于距离宣城市中心6里的西面位置，周边设施缺乏，交通不方便。鉴于以上因素，我建议售楼部开放活动要办的红红火火，以扩大影响力，此外，还要注重前期媒体宣传，媒体宣传更要红火广泛。现将整体策划方案呈现如下：

售楼促销活动方案篇三

原则上应由礼仪公司完成对会场的布置，现春之声将会场有关布置详述：

1.12月21日将售楼处门口装上圣诞树与鲜花蓝，并在售楼处与会场悬挂一圈的彩色艺术气球与横幅，工地现场大门口悬挂两条横幅。

2.12月22日，会场与售楼处安装好音箱。

3.12月22日前，将工地现场布置完毕。

4.12月23日上午12：00分前，将茶点准备就绪。

5.12月23日13：00前，礼仪小姐与司仪要到位。

6.由于涉及到会场与售楼处主持活动气氛的重要性，建议邀请专业司仪主持活动，激发现场气氛。

7.售楼处由销售经理安排销售人员负责，会场由销售经理协同开发商负责人一并负责主要事项。

售楼促销活动方案篇四

服务范围：售楼处和样板房及周边配套场所的外保及内保保安工作、售楼处配套地面临时停车场管理。服务内容：

一.外保：

(1)实施24小时保安值班制度，着装统一，用语规范，文明值勤。

(2)对进入大厅看房或签约客户敬礼;提供日常问询、引导、提示等服务。

(3)协助作好停车场秩序管理，根据情况安帮助排好停车车位。

(4)vip客人及公司领导专项安全保卫工作，严格按重要客户的接待礼遇操作。

(5)特殊对象(如残疾人、老人或儿童)的安全协助服务。

二.内保：

(1)执行售楼处内12小时(上班时间)保安服务及值班制度，着装以行业礼服为准。

(2)负责配合售楼处销售人员，管理人员工作，密切关注客户

接待及监控内部安全工作。

(3)负责售楼处开放时间与关闭时间中，对各贵重物品清点，并将清点明细内容每天早、晚两次与售楼处销售负责人进行确认，以确保安全。

(4)由管家陪同于每天对售楼处开放及关闭前进行全面安全检查，对各大门、通道门上锁，关闭一切电源后与外围保安人员进行交接以确保安全，做好防火防盗工作。

售楼处保安春节应急预案预案如下：

一防火措施对售楼处消防设备做一次全面彻底的检查，对灭火器及相关消防设施巡查正常，并做好人员疏散通道保持畅通，如发现安全隐患做到及时准确有效的排除。

二防盗措施对春节期间进出售楼处的人员做好有效登记，对售楼处所管辖区域做24小时不间断巡逻，特别对售楼处的门窗做好夜间加大巡查的力度，从而保证售楼处设施设备物品万无一失。

售楼促销活动方案篇五

为酬谢首批客人，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开始理解排队。

本公司将于20xx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，务必与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者务必年满18岁以上，具有完全民事行为潜力，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。能够自由转让，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。

本次活动对团购客人无效。

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状况资料。

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；