

2023年五一售楼处暖场活动方案 售楼部 春节活动方案(优秀5篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

五一售楼处暖场活动方案篇一

公司领导：

新年将至，为营造售楼部喜庆、祥和的节日气氛，烘托现场销售氛围，建议对售楼部装饰，进一步提升项目形象品质、拉动人气，有效配合节日氛围展开暖场活动，促进项目销售。具体实施如下：

包装主题：喜气“羊羊”欢天下

根据年底的营销活动、创意主线及执行方案，突出新年形象元素，并创造性的与新年节庆、售楼部的场地环境、营销策略相结合，赢得客户对项目的好感。

主色调：喜庆的红色尊贵的金色

装饰区域：主要分内场和外场两部分

外场(大门、门头)

内场(所有窗户玻璃、前台、背景墙、绿色植物等)

装饰内容：

以中国传统的节日喜庆色彩红色、黄色为主要色调，以“金羊”年春节饰品元素中国节、红灯笼、如意节、福字帖、剪纸、鞭炮、年画等点缀各显眼地物件、象征福到、红红火火过新年。为项目客户送上一个喜庆的节日氛围。

售楼部大门

以象征喜庆和富贵的金色彩绸扎成海浪，置于大门楣沿，中间配以直径1米的大灯笼，灯笼内安装灯泡，不仅可以起到照亮作用，更可以配合海浪达到气派、吸引业主的目的。大门两侧贴新年对联，入口处贴“福”字，渲染喜庆气氛。在大门上方悬挂横幅，表达对客户的新年祝福。。

内场部分(前台、背景墙)

售楼部前台，挂上大红色/金色为底色，带有羊年祝福的吊旗，渲染喜庆的气氛。前台背景墙在“喜天下”logo两侧挂上贴有“福”字的中国结。

大厅

整个大厅的主色调以喜庆的红色和高贵的金色为主。

各玄关部分挂上大面的新年的吊旗，形成浓厚的喜庆气氛。

沙盘四周挂上扎好的金色绸缎，贵气十足。

办公室

大厅玻璃门

大厅玻璃门上，中国结悬挂在两侧，两边点缀上鞭炮，增加节日气氛。

盆栽

大厅里摆放的盆栽，树颈和枝丫部用红色蝴蝶结绑扎，与整个大厅的颜色相称，添加喜庆气氛。

五一售楼处暖场活动方案篇二

前言：20**年即将成为过去，在20**年春节即将来临之际开展春节活动。吸引新老客户以及返乡人员关注度，借助春节期间的人气，带动销售工作，为公司完成年度销售计划做最后冲刺。

一、活动概况：

主题：***地产返乡礼

时间：20**年1月1日——20日

地点：*****售楼部

二、活动目的：

农历春节将近，公司在春节这个返乡高峰期期间开展活动，吸引人气。借助春节向阿克苏市民送上最温馨的祝福，体现公司实力，提升公司形象，塑造品牌。通过此春节活动，更好的回馈老业主，同时吸引新客户到售房部，增加人气。

三、活动内容：

(1) ***地产——购房礼：

《1》、春节活动开展期间，凡是年满18周岁以上，属*的客户，在**地产购房可享受交50000元抵10000元购房优惠。

《2》、春节活动开展期间，（**月**日—**月**日）结婚的新人，可向**地产工作人员联系，凭借结婚证可获得终身***购房置业优惠卡。（优惠不与其他活动叠加）

《4》、购房即报销全额返乡交通费（4000元以内）

《5》、购房即送年货大礼包（1000元超市购物卡）

（2）***地产——微信礼：

春节活动期间，家中有孩子的客户，家长可借助录像设备保存宝宝的拜年视频以及照片。并发送给***地产工作人员，征集结束后***地产将通过微信公众平台公布视频、照片。并发起投票。最终得票最高的客户将获得***地产奖励。（5岁以下孩子，奖品数量有限）

（3）、***地产——新年心愿：

春节活动开展期间，通过微信发布消息，在外地工作的***市民，因其他原因未能赶回家乡过年的市民，可通过**地产提供的联系方式联系我们，并向我们递交您的心愿，我们将从中挑选出5位客户，完成5为客户的心愿。

四、邀约方式：

微信宣传、大屏广告、置业顾问电话邀约等。

五、活动准备：

1、**月**日，微信开始进行微信活动宣传，增加活动覆盖面。

2、**月**日，通过电话、短信等方式再次确认和通知顾客活动时间。

六、物料准备：

终身置业优惠卡、相机、礼品

七、人员安排

全场协调

企划部：活动现场的整体把控与各工作组的协调

前期组

企划部：策划对接、物料设计制作、前期准备协调

签到区

签到：1人

销售：4人

礼品登记

销售：2人

后勤组

音响：1人

清洁：2人

秩序：2人

照相：1人

照片制作及视频制作

营销企划部

20**年**月**日

五一售楼处暖场活动方案篇三

天和城售楼部开业活动方案

一、目的1、展示企业和项目的形象和实力； 2、增强项目知名度；

3、释放有效信号，吸引目标客户；同时让更多的潜在客户对项目的建设和销售进度有一个基本的了解，认筹活动正式启动。

二、仪式名称

三、时间、地点

四、出席领导及嘉宾 1、集团领导 2、各板块相关领导

五、活动构思

（一）形象宣传（10月18日一开工仪式前）

（四）物业公司安排4名保安，4名保洁等队伍参加仪式，统一着装。（五）停车场安排。

（六）工作人员安排（统一着装）。（七）派发邀请函。六、流程细分

七、活动物料

西安雅狐房地产营销策划有限公司2015年10月14日

春节期间售楼部活动攻略集锦

售楼部春节期间，可以借新年来临，春节之际以节日对老业主及回家过年的返乡客有针对性的举办活动，利用利益驱使和现场活动邀约，增加来访，促成成交，以下为春节期间较为实用的活动攻略集锦：

1、全家福摄影

举办适合年味的diy暖场活动，如棉花糖、冰糖葫芦、中国结diy等，正月十五元宵节可举办汤圆diy或猜灯谜等活动，起到暖场的作用。

7、到访礼品

春节期间到访客户可增加到访礼品，如赠送新年吉祥物等。

2) 现场增设幸运转盘，凡春节期间认购客户，均可参加幸运转盘，奖品以家电为主；

3) 更换售楼部桁架信息，将春节期间每天的活动内容进行播报，使得客户对春节期间的活动了如指掌。

活动策划方案

一、活动背景

根据本公司项目计划，在2014年2月14日，即在农历元宵节同时也是情人节举办新春看房暖场活动。

二、活动目的1、制造新年市场热度，加强市场关注度；

2、通过活动对新老客户加深本项目的印象，传递此楼盘项目的信息；

3、营造热烈气氛，聚拢人气，迅速积累客户。 三、活动时

间、地址

2014年2月14日xx售楼处

四、活动对象

看房、购房准客户

五、活动当天现场行程安排 7:00 筹备组人员到场

7:10 检查各种设施、设备

8:00 所有工作人员准备就位，开始迎接客户 8:30 活动开始
按方案进行

17:30 活动陆续结束。

六、活动具体内容及安排

2，凡是到场的客户都可以享用一碗小汤圆，如果是情侣、夫妻到场的更能享受情人节浓情巧克力；

3，在活动的同时举行各种家具展，与家具公司或者宜家、红星美凯龙、月星等公司联合举办活动，如果当天买房有机会得到一些精美的家具；

4，在活动场地内各处贴上楼盘项目公司的微信二维码，凡是

5，情人节当天活动，让年轻未婚未恋爱的先生女士在活动场

地内举行微信摇一摇活动，当天活动相识甚至相恋的男女有机会得到本公司提供的爱琴海双人游的机会。情人节现在多是年轻人的节日，许多年轻人并未找到人生的另一半，此举

可以给他们提供认识的场所，并在年轻人中宣传本楼盘，因为年轻人主要是未婚的年轻人是以后刚需的主力人群。同时提供的丰厚奖励也可以吸引到更多的人前来。

五一售楼处暖场活动方案篇四

活动主题：“幸福人生蒸蒸日上”风筝活动时间：

活动地点：

活动对象：

- 1、前期所有来电客户、登记客户及家属
- 2、活动当天到访客户

活动细则：

现场几个身穿玩偶的人，做暖场，吸引路过人群；

- 1、凡邀约及来访客户登记后即可参与此次活动；
- 2、客户做好风筝可自行带走；
- 3、比赛设置奖项，如下：

一等奖：拼图一盒

二等奖：创意灯一个/茶叶一包

三等奖：洗衣粉一袋

费用预算：约4200元diy/绘画pk赛惊喜开幕

五一售楼处暖场活动方案篇五

活动时间：

活动地点：

活动对象：

- 1、前期所有来电客户、登记客户及家属
- 2、活动当天到访客户

活动细则：

现场几个身穿玩偶的人，做暖场，吸引路过人群；

- 1、凡邀约及来访客户登记后即可参与此次活动；
- 2、由民俗艺人捏好面人、草编、中国结，客户做好可自行带走；
- 3、现场评奖，优秀作一等奖：拼图一盒
二等奖：创意灯一个/茶叶一包
三等奖：洗衣粉一袋

费用预算：约4000元