

最新房地产五一促销方案 房地产国庆节 促销活动方案(模板8篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。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。

房地产五一促销方案篇一

篇一

一、【营销活动背景】：国庆是举国欢庆的大节日，更逢各业种大调整完毕，形象和档次再次提升。这三大热点必将掀起一阵销售热潮，各业种把握时机，甄选商品再掀销售新高。

二、【活动目标】：同比提升30%，提升商场美誉度、增加店堂活动气氛，突出家文化带给消费者的温馨感觉。

三、【活动主题】：十一国庆节欢庆、耀眼

四、【广告词】：庆国庆、走亲朋、送好礼、到

中秋国庆喜连连、商品好又全

中秋国庆双联欢、超低折扣大惠战

五、活动时间：

甜蜜婚庆购物周9月24日(周五)——30日(周日)6天

十一国庆主题活动10月1日(周五)——7日(周日)7天

六、活动内容：

1、奢华秋品、时尚绽放

穿品业种：包括靴鞋、女装、男装、4楼运动休闲、针纺，本次活动集中推出展示国内外知名品牌的秋款新品，并结合中秋节给予全场深情价，部分商品再降1——2折的适度折扣。针纺业种为即将到来的旺季作好铺垫，重点推出羊绒、羊毛等知名品牌火爆上市的宣传，针对调整升级推出华丽转身、荣耀升级——大升级、转惊喜活动(活动期间到二楼预购羊绒羊毛商品可转转盘一次，领取指定的立减金额，可设置50—200元的立减金额。每日限前100名)同时各业种最后库存夏季商品开始1-2折的超低价折扣。

营销部将在dm广告重点宣传。

2□20xx金秋婚庆月：珠宝、化妆、家居床品、家电形成互动，相互给予立减xx元的折扣。(立减金额有业种拟定，但须报营销部)食品业种、超市酒水、糖果、干果类商品全市。免费送到指定位置。开展公司级的大套购，联购满50000□30000□20xx0等金额赠送不同婚庆大礼。(本活动初期即开始宣传，24—30日开展力度)

3、会员活动：(1)会员购物即赠购物袋一个(2)会员购物满300元赠送月饼礼盒(3)会员购物满500元送大闸蟹。(4)新人免费办理会员卡、信用卡并赠送双卡好礼。(5)会员持会员卡购物在原有折扣上再优惠0.5—1折，各专柜的商品都要有会员优惠。不参加商品上报营销部个别明示，营业员要将会员卡卡号标明在购物小票上。无会员卡消费不予打折。

4、特别活动：购xxxx满500元以上可免费邮寄及全国各地，为您的亲人送去浓浓的思念。

篇二

一、市场现状：

- 1、大中城市房地产市场回暖。
- 2、处于每年的销售旺季(金九银十)。

二、项目现状：

- 1、一期d区e区f区剩余房源大部分为六楼。楼层相对较高。
- 2、g区g8区g9部分房源存在明显的产品缺陷
- 3、三期即将认筹，开盘在即。

针对目前房地产发展的现状，及项目本身特点及产品特点，特制定十一促销活动方案，旨在促进一二期房源的销售，为三期的开盘做足准备工作。

三、活动目的：

- 1、增加小区的知名度。
- 2、制造营销气氛，化的去化二期剩余房源。
- 3、增加三期a1号楼的认筹数量，树立三期项目形象，为开盘奠定好基础。

四、活动时间：10月1日—10月7日

五、活动主题：

主题一：“国庆豪情盛典，舞动黄金海岸”

主题二：“欢度国庆之喜，领略黄金真情”

主题三：“活力黄金周，超值优惠7天乐”

六、活动内容：

1、黄金周每天推出8套特价房(主要以二期特惠房源及g9一口价房源为主)；

3、活动期间，天天豪礼相送，凡是国庆期间到访的客户均有机会参与抽奖，每天开奖两次(上午、下午各一次，视现场气氛而定)，凡是签约客户均可获赠电饭煲一个，多买多赠抽奖奖项设置：

一等奖：电饭煲两名(每天提供两台)

二等奖：台历三名三等奖：购物袋若干

七、宣传方式：

1、网络(搜狐焦点新闻报道、现场报道，新华网)

2、短信(短信定于9月30日、10月3日每天两万条信息)

3、报纸广告(今日莱州半版，暂定9月29号)

4、国庆宣传易拉宝

5、户外演出的一场或花车*3天

八、现场包装：

室外：

1、横幅：0.7*10米*2条

2、国庆抽奖礼品的堆放；

3、气球装饰：大门、礼品区；

4、吊旗；

5、易拉宝展示

十：物料准备及费用预算：

短信内容(待定)：

房地产五一促销方案篇二

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）

房地产五一促销方案篇三

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知xx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xx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。

房地产五一促销方案篇四

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婚妙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!

房地产五一促销方案篇五

感恩回馈新老业主砸金蛋豪礼大放送

通过此次活动烘托莆阳新城一期现场销售气氛，刺激有意向客户达成交易。同时扩大莆阳新城的市场知名度，扩大莆阳新城在受众群体中的影响力，为二期的销售预热。

20xx年9月1日——20xx年10月8号

莆阳新城笏石镇售楼处

20xx年9月1日-20xx年10月8日，所有成交业主。

- 1) 职业顾问引导以前有意向未成交客户，告之优惠信息。
- 2) 利用短信向目标客户群发送信息，销售部设x展架□pop海报等发布活动信息。
- 4) 制作dm单页一期配合夹报和派单发布活动广告。
- 5) 利用当地电台发布相关消息
- 6) 在当地主要报纸上发布相关消息

1) 本次抽奖活动面向9月1日-10月8日所有成交业主。

2) 奖项设置：将金蛋分成先后3组推出以避免高额奖品被提前扎堆抽中而

降低活动效果

备注：一等奖：3名50000元的认购金

二等奖：6名价值5000元的国庆旅游基金

三等奖：9名值3000元的整体橱柜

四等奖：16价值20xx元的数码相机

五等奖：60名价值300元的'榨汁机

总计：249000元

活动二：

备注：事先准备好500份，根据活动举办效果，不够后续及时再补，对象为所有到场的民众。

总计：7500元

即领取一份；对象包括介绍新客户并当天成交的老客户。

总计：5000元

总计□xx元

1)制作dm单页(或宏浩广告一期)和人员派单约。

2)抽奖卡、金蛋的制作、奖项等级牌、背景画面喷绘、拱门步标的制作□pop现场海报□x展架的制作约xx元。

3)报纸电视媒介发布信息约xx元。

4)各等级奖品约约xx元。

以上费用总计约□xx元。

附：抽奖活动细则：

一、抽奖活动细则

1、抽奖资格：

(1)20xx年9月1日-10月8日成交业主且交付首付款的客户。

(2)抽奖日(20xx年9.1——20xx年10.8)成交业主且交付首付款的客户当天即可进行抽奖。

2、抽奖办法：

(1)抽奖卡。每个业主获取相应编号的抽奖卡。(按9月1号到10月8号购房业主先后顺序从1到n编号)

(2)奖券领取。(销售部控制)

客户凭认购书、财务收据、身份证到销售部统一兑取抽奖卡。

3、兑奖办法

中奖客户凭本人身份证、奖券副券、认购书及交付首付款收据到兑奖处兑奖，中奖所交个人所得税自理。如中奖者因故当日未能领奖，开发商替其保留奖品7日。7日后仍未领奖，视为其自动放弃获奖资格，奖券作废。

房地产五一促销方案篇六

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。

房地产五一促销方案篇七

1、促进开盘成交客户合同签订；2、提升开盘售楼部现场人气；

3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的声音，及快速去化房源。

20xx年9月份（具体时间待定）

凯悦城售楼中心

1、置业顾问电话邀约时间:20xx年9月份

2、电器的购买时间:20xx年8月30日

3、抽奖券制作到位时间:20xx年9月初

4、水果糕点现场布置到位时间:开盘前一天

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动内容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：一等奖：笔记本电脑（2名）二等奖：海尔冰箱（4台）

100元x90台=9000元

费用预估:33000元

三等奖:海尔洗衣机（6名）四等奖:微波炉（10名）

五等奖:榨汁机或电饭煲或加湿器 (90名)

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级（需带认购和客户身份证）——核对后xx——销售让客户从xx开。

（置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入挖掘潜在客户群）

1、抽奖券数量:100张

抽奖箱:1个费用:100元

2、聘请婚庆公司

费用:2500元

3、水果糕点

费用:1000元

4、预计现场布置费用:费用:500元

5、小礼品购置费:毛绒玩具等20xx元

6、不可预计支出费用:费用:900元

7、家电费用

费用:33000元

费用合计:40000元

策划部20xx年8月22日

房地产五一促销方案篇八

随着五一小长假的到来，海南作为旅游地产，将会迎来很多的游客和返乡的本地人，中国的房地产市场，很多人都会选择在五一小长假这个时机去为家人购房，而各开发商也纷纷借节献礼，促销活动接连发力，在目前市场白热化，供过于求，客户消费理性及观望的心态，为了能继续结合暖春购房活动的价格差异化营销模式，针对市场客户需求，作促销提案如下：本次促销拟将“单刀直入式”的促销手法。该手法虽然几乎所有的楼盘都有在使用，但是迎合了节日的氛围及项目所处位置和周边配套等的优势，突显“格差异化”的优惠政策，实时回馈客户，对于楼盘的销售的知名度和销售都起到“风声水起”的作用。

本次活动主要是针对商业广场、样板间落成、3、4#号楼开盘及五一黄金周的促销为主。全力助推“××”在××本地市场的知名度，促进楼盘迅速销售快速回笼资金，为即将到来的海南房产6、7、8月份的销售淡季一个缓冲及海南金秋时节置业旺季做前期销售奠定好的基础。

促销对象主要是针对最后一批在海南过冬，即将返程的候鸟群客户，那大城市刚需居民及周边农场、乡镇想改变生活质量搬迁市区等的本地置业人群。

1、商业广场、样板间的正式开放，儋城壹品全新面貌迎接业主的到来

2、3、4#楼正式开盘，经典生活诚挚奉上，5月1日至5月7日每天5套特价房，限时抢购。

1、黄金周献礼，回馈客户；

4、每天特价房源，限时限套抢购；

5、现场促销氛围营造

广场放置遮阳伞及休闲桌椅，免费开放wifi[]免费提供饮料、咖啡、爆米花，增加人气，放置音响，播放音乐结合广场喷泉，形成一个典雅的休闲区。案场入口设置拱门。

6、促销活动时间及地点；

促销活动时间；一口价房源时间为五一黄金周7天。折扣加送装修大礼包活动截止与20xx年8月30日。

促销活动地址：××市区为主，周边农场及乡镇为辅。