

# 房地产七夕节活动方案(实用5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 房地产七夕节活动方案篇一

1. 利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；
2. 适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；
3. 维护老客户关系，树立项目良好口碑，最终达到通过口碑传播促进项目销售的目的；
5. 增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇丽景湾

20xx年8月20日9月3日房地产七夕活

1. 活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付款；
2. 七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚)，可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影(3000元)一套、双人浪漫蜜月旅行(3000元)、高档床上用品三件套(3000元)；(仅限七夕节当天)
3. 七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束；(仅限七夕节当天)
4. 七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

(到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与)

1. 七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2. 外场活动：(有节日特点，引人眼球，送爱送祝福)

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；(最好是请活动公司出人配合)

3. 现场活动：(有节日氛围，年轻人喜欢的)

插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。(请活动公司举办)

1、门口彩虹门

2、门口气球粘门框

## 房地产七夕节活动方案篇二

浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇丽景湾

20xx年8月20日9月3日房地产七夕活

1、活动期间购房购房送装修基金(7777元)，并可以冲抵首付款；

2、七夕当天购房的年轻情侣(包括已婚)，可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影(3000元)一套、双人浪漫蜜月旅行(3000元)、高档床上用品三件套(3000元)；(仅限七夕节当天)

3、七夕当天到访的年轻情侣(包括已婚)可获赠玫瑰花一束;(仅限七夕节当天)

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动,可获赠精美礼品;

(到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与)

1、七夕节节点,推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠;

2、外场活动:(有节日特点,引人眼球,送爱送祝福)

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花,扫二维码发朋友圈者均可领取;(最好是请活动公司出人配合)

3、现场活动:(有节日氛围,年轻人喜欢的)

插花;现场免费教授玫瑰插花,送给亲密爱人。(请活动公司举办)

1、门口彩虹门

2、门口气球粘门框

## 房地产七夕节活动方案篇三

一、活动目的:

1、利用节日期间提升项目上客率,增强现场人气;

2、适时推出优惠活动,从而达到促进销售的效果;

5、增加微信的关注量,为后期的微信营销做积累;

二、活动主题：“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

三、活动时间□20xx年8月20日——9月3日

四、优惠模式：（2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；

2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；（仅限七夕节当天）

3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；（仅限七夕节当天）

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；

五、活动项目：（到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与）

1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）

插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

## 六、现场包装（简单，又能体现节日氛围）

- 1、门口彩虹门
- 2、门口“气球”粘门框
- 3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

## 七、告知方式：

- 1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；
- 2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）；
- 3、电视字幕；
- 4、外场活动；

## 八、要点补充：

- 1、当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上；

派送玫瑰等推广带来客户10组以上；

自然来访预计3组以上；

- 2、以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

- 3、活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名20xx元；

物品费用3500元；

叉口丽景湾销售中心，牵线：69518999

## 房地产七夕节活动方案4

浪漫的七夕节即将来临□xxx在这里提前祝所有网友们七夕情人节快乐！

在这朦胧的仲夏，浪漫的七夕夜，你会不会也想起心中的ta□抑或是你们也曾相拥一起看夜晚的凉风习习，璀璨星空。幸福美好的日子总时时萦绕在眼前在耳畔，那就不要犹豫了，把你们的幸福的瞬间，让你感动的瞬间，发给我们吧！我们共同分享！在这里，只要与爱情有关，因为，只要有爱，幸福就从未走远！

朋友们可以通过晒幸福照的形式来和大家分享你的那段关于对爱情的向往，有趣的相亲故事，自己独特的婚恋观点等等，哪怕是你现在失恋了，想起曾经的美好，幸福还在.....

只要与爱有关，都有机会免费获得甜蜜七夕大礼包！

## 活动方式

1参赛网友以在论坛发帖、微信公共平台、微博等形式参与活动。

28月10日之前，参赛网友通过以上任意一种通讯方式向房地产交易网发送幸福照并留下您的爱情宣言和联系方式。我们将会对照片进行整理，宿房网社区将于8月10日起在官网发起投票。

3得票数最多的前五名网友，将获得我站的丰厚奖品

活动奖品：德芙高级巧克力一盒+横店影院的观影券\*2张

## 房地产七夕节活动方案篇四

1浪漫七夕，相邀美丽

2浪漫满屋，幸福七夕

每年农历七月初七这一天是我国汉族的传统节日七夕节。因为此日活动的主要参与者是少女，而节日活动的内容又是以乞巧为主，故而人们称这天为“乞巧节”或“少女节”、“女儿节”。七夕节是我国传统节日中最具浪漫色彩的一个节日，也是过去姑娘们最为重视的日子。

人们传说在七夕的夜晚，抬头可以看到牛郎织女的银河相会，或在瓜果架下可偷听到两人在天上相会时的脉脉情话。女孩们在这个充满浪漫气息的晚上，对着天空的朗朗明月，摆上时令瓜果，朝天祭拜，乞求天上的仙女能赋予她们聪慧的心灵和灵巧的双手，让自己的针织女工技法娴熟，更乞求爱情婚姻的姻缘巧配。

1营造浪漫的节日气氛，增加客户对企业的认同；

2真诚回馈客户，同时挖掘潜在客户，提升顾客的品牌忠诚度；

3提升xx地产的知名度，营造良好的企业形象；

4与东莞美容机构合作，让新老客户享受浪漫的同时，体验健康美丽；

1七夕佳节，节日购房大优惠；

3与东莞美容机构-伊丽莎白美容机构合作，为到场的讲授美丽健康的秘诀；

6现场精彩互动小游戏，为现场情侣、夫妻提供一次爱的体验，见证爱的默契；

7小提琴暖场，营造温馨浪漫氛围；

活动时间□20xx年8月23日活动地点□xx地产售楼部邀约人数：100人左右

签到

1、来宾签到，赠送鲜花，领取资料

2、走鹊桥，合影留念

亮点1：走鹊桥，营造温馨浪漫的氛围

亮点2:小提琴暖场，用音乐渲染气氛，增添节日元素茶水点心供应

1、水吧提供足够数额的茶水点心，包括奶茶、咖啡、蒸馏水、汽水、曲奇饼等

主持人开场白

1、小提琴表演，拉奏优美、温馨、扣人心弦的曲子，渲染氛围第一轮抽奖

1、抽取三等奖，调动客户的积极性，为健康美丽讲座奠定感情基础健康美丽座谈会

1、有伊丽莎白美容机构讲师主讲，跟到场的来宾，尤其是女性讲授健康美丽的秘诀



## 互动游戏

一：心有灵犀大比拼互动游戏

二：肢体模仿秀

## 抽奖

1、分一、二、三等奖，各项奖品待定

2、第一轮抽出三等奖，最后一轮抽奖同时抽取一等奖、二等奖

## 房地产七夕节活动方案篇五

1、利用节日期间提升项目上客率，增强现场人气；

2、适时推出优惠活动，从而达到促进销售的效果；

5、增加微信的关注量，为后期的微信营销做积累；

“浪漫满屋，幸福七夕，情定融汇·丽景湾”

20xx年8月20日——9月3日

（2#号楼的周年庆特价房不参与任何优惠）

1、活动期间购房购房送装修基金（7777元），并可以冲抵首付款；

2、七夕当天购房的年轻情侣（包括已婚），可享受浪漫丽景湾大礼包一套，包括高档的婚纱摄影（3000元）一套、双人浪漫蜜月旅行（3000元）、高档床上用品三件套（3000元）；  
（仅限七夕节当天）

3、七夕当天到访的年轻情侣（包括已婚）可获赠玫瑰花一束；  
（仅限七夕节当天）

4、七夕当天的到访客户均可参与现场活动，可获赠精美礼品；  
（到访客户均需扫二维码发送朋友圈参与）

1、七夕节节点，推出七套浪漫婚房即可享受当日所有的活动及优惠；

2、外场活动：（有节日特点，引人眼球，送爱送祝福）

雇年轻人举着二维码牌在县城大街上派送单朵玫瑰花，扫二维码发朋友圈者均可领取；（最好是请活动公司出人配合）

3、现场活动：（有节日氛围，年轻人喜欢的）

插花；现场免费教授玫瑰插花，送给亲密爱人。（请活动公司举办）

（简单，又能体现节日氛围）

1、门口彩虹门

2、门口“气球”粘门框

3、接待前台、谈判桌摆放玫瑰花

1、售楼员电话告知（针对前期积累意向客户）；

2、网络宣传（微信、贴吧和论坛）；

3、电视字幕；

4、外场活动；

1、当日来访效果预估：以风筝节活动对比。

邀约老客户参与，15组以上；

派送玫瑰等推广带来客户10组以上；

自然来访预计3组以上；

2、以伊川楼盘成交情况来看，七夕当日成交套数不是主要的目的，项目的知名度推广以及对推出正价房源的切入点为活动的要点，对金九银十的铺垫意义更为巨大。

3、活动支出预估：10000元

插花3000元；

大街派送人员10名xx元；

物品费用3500元；

叉口丽景湾销售中心，牵线：69518999