

# 2023年房地产暖场活动有哪些 房地产暖场活动方案(优质8篇)

作为新时代的青年，我们更应该发扬爱国精神。创作标语时，如何巧妙运用文化符号和象征？请大家来欣赏下面这些催人奋进的爱国标语。

## 房地产暖场活动有哪些篇一

xxxx营销中心活动文案：

一花一世界，一景一乾坤，每个人心中都有属于自己的奇趣世界，若能用沙土植物将之展现出来，那会是多么神奇的一件事啊~11月4号至5号□xxxx“小空间大作为”绿植微景观diy活动将在营销中心趣味上演，一隅微缩的世界即将奇妙开启！届时恭迎广大新老客户，或携友，或带着孩子前来参与活动，在此度过欢快的周末时光，用双手和智慧创造瓶中的绝美世界。

xxxx将精心配置玻璃器具、景观植被、小公仔、铁架等材料，诚邀您用双手搭建自己的微景观。凡活动期间到访客户，均可参与绿植微景观diy活动！

当然当然，前来参加活动的朋友们还有机会抽取幸运大奖哦~

## 房地产暖场活动有哪些篇二

一、开盘销售：

1、保留5%的最好房号以后再推出，其余可售房号全部推出。具体可售房号请贵司尽快提供，以便共同商榷。在春节期间成交的客户应可获得促销折扣，以折扣促销积聚人气，促销

折扣视当时xx村销售价格情况而定。

2、必须制定出完整的价格表供客户选择。

3、已经签订了《预订房号意向书》的客户需提前一周通知，样板房做好之后，需立即通知其前来观看，以便让其充分感受到二期的实际情况，尤其是阳光花房的实景，最终达到促使其落定。这部分客户在公开发售后一周内签订正式的《认购书》。

通知形式：提前发送华源公司致客户(指作了内部登记的客户)邀请函，售楼员电话访问确认。

邀请函内容：通知客户参观xx村二期样板房，同时邀请其参加二期开盘仪式，并向客户表达发展商对客户的新年美好祝愿。

促销推广：

在春节期间必须配发大量的广告才能完成销售目标，由于是春节期间，广告宣传应以电视广告、路牌广告为主，报纸广告、网络广告为辅。

电视广告：发布时间、频率，及频道我司将在调查收视率，及热播节目后作详细的发布计划。

路牌广告：广告公司设计制作完毕后，需在开盘前一个星期安装到位，正式发布。

网络广告：更新网页，发布xx村公开发售消息，全面介绍xx村二期flash mtv制作完毕，在网上发布，及提供免费下载，以flash mtv作为一个主要宣传载体。

报纸广告：《特区报》 整版 促销广告

## 促销现场：

与礼仪公司尽快制定现场包装方案并完成现场包装，制定开盘仪式方案；广告公司完成销售导视系统，及售楼通道、售楼处包装，现场工作要求提前完成，为销售创造出一个良好的氛围。

所有的园林、水景都清理、修整完毕，全部开放；对xx村水电设施作全面的检测及维修，如电灯，会所洗手间；地下停车场的绿化装饰□xx村将以一个最佳的状态迎接客户。

## 现场接待：

要求物业管理公司对服务人员进行培训，制定为开盘服务的计划及协助人员安排，要求到岗到位，服务周到，并为客户提供精致、可口的茶点招待客户。

我司将对售楼员进行专业培训，分工分责。详细制定工作安排表，发展商销售部有关人员及我司策划人员及有关领导在现场处理突发事件。

通讯及交通：保证售楼处销售电话的畅通，看楼专车必须到位。罗湖关口安排看楼专车。

办公用具及所需宣传资料的到位：办公所需办公用具及宣传资料全部到位，发展商安排负责人。

开盘发放礼品：贺岁片dvd+xx村flash mtv光碟

## 促销活动：

a□举办新年业主茶话会

b□新年晚会

C□xx村贺新年元宵节花灯猜谜游园活动。

## 1 活动背景

所处推广阶段：春节过后，加快洋房及高层剩余户型推售；

本阶段营销目标：积累洋房及高层客户，完成销售目标；

## 2 效果预估

## 3 活动主题

主题： 团团圆圆 十全十美

## 4 主办单位

XXXXXXXX

## 5 活动形式

猜灯谜兑换礼品，吃元宵

## 6 活动时间

## 7 活动地点

会所大厅

## 8 参与人员

约访老业主及意向客户

## 9 活动规模

约40组/天

10现场物料

大厅指示牌、背景版、果盘饮料、桌椅、灯笼、谜语

11礼品

元宵、儿童玩具(元宵晚上玩的玩具)

12活动流程

活动细节：

活动形式

13现场负责分工

14费用明细

注：以上为预计费用，报销将按实际消费执行。

15前期准备事宜及负责人

2月22日关键点及分工

共2页，当前第2页12

## 房地产暖场活动有哪些篇三

时间□20xx年1月1日

策划协办□xxx

策划□xxx

新春嘉年华看房送大礼

根据xxx项目计划，在20xx年1月1日，即在新春佳节到来之际举办一场“新春嘉年华，看房送大礼”活动，为新老客户献上新年大礼。

- 1、制造新年市场热度，加强市场关注度；
- 2、通过活动为新老客户加深对本项目的深刻印象，传递项目信息等；
- 3、通过现场活动营造热烈气氛，聚拢人气，迅速累积客户。

- 1、注重人气凝聚，营造“xx”品质；

策划□xxx

- 2、加大活动整体“新春嘉年华”氛围展现，充分体现“看房送大礼”活动意义；
- 3、烘托“新春”的“乐与玩”，打造“看房送大礼”相关气氛活动；
- 4、让更多贵宾加深“xx尚园”的美好印象；

xx市xx新区xxx营销中心现场

20xx年1月1日8：30——17：30

看房、购房准客户

## 房地产暖场活动有哪些篇四

20xx年5月1日18：00—21：00

名城中心广场

## 望月

主题释义：该主题将开发商与五一有机地结合起来，同时渲染出一种家的温馨氛围，暗喻进入就是回到了家。

- 1、为业主与开发商之间搭建近距离沟通的平台。
- 2、树立开发商企业形象和进一步宣传楼盘。
- 3、深度挖掘潜在消费群体。

五一晚会：600人

五一酒会：400人

合计：1000人

## 房地产暖场活动有哪些篇五

将包装精致的礼品放在活动现场显眼的位置。

- 5、气球布场。将活动现场布置成一个小型花海。

大型展架、引导牌、鲜花等布置x展架气球

### 礼品

“恒大旅游周畅想新生活——箐箐雅苑悠悠我心”活动流程表：

现场游戏进行中，将为来宾提供各种美食。

换个角度看世界：主持人有请对拍照有兴趣的朋友对现场的各人各物的拍摄，各自选出自己最好的一张进行比赛，选出各种优秀的作品，进行展示，优秀作品个人获得纪念奖品。

现场趣味问答：在拍照活动进行时，主持人到观众席进行现场问答，题目都是关于旅游类的，现场观众举手抢答，答对者有奖品，答错者获得相应惩罚或者表演节目。

语言游戏：主持人邀请5

—6人上台，每人从主持人手上抽取代表自己身份的卡片，卡片上是旅游景点的地名。例如：月湖公园、洪山景区、世界之窗、海底世界？，首先从月湖公园开说：月湖公园的火车就要开啊就要开啊往那开往洪山景区开，洪山景区就接话：洪山景区的火车就要开啊就要开往拿开啊，如此内推，如果在月湖公园说洪山景区的时候，世界之窗接话了就淘汰或洪山景区五秒钟没有接上来就淘汰，最后剩下一个人作为冠军。最后三个还在舞台上获得纪念奖。

## 房地产暖场活动有哪些篇六

在情人节，手持一朵玫瑰，送上一份巧克力，是对爱的一种表达方式，更是对浪漫与美好事物的追求。有一种情谊比玫瑰更动人，那就是爱的延续和传播。值此七夕情人节之际，秦新·巴塞罗那特拟举办“情定巴塞罗那，圈定幸福70年”大型特惠活动，为港城情人送上一份诚挚祝福，成就一个温馨的家。

情定巴塞罗那驻守幸福70年

20xx年8月10日——20xx年8月25日

七夕享钜惠，爱，就勇敢说出来

1、“情定巴塞罗那，驻守幸福70年”活动，选定各类户型房共4套，作为“情定巴塞罗那，驻守幸福70年”活动优惠户型。

促销房源表：



优惠内容：

活动优惠针对购置婚房情侣或改善住房夫妻，巴塞罗那给予该户型以“爱巢启动计划”为噱头的优惠。

凡对该活动持参与意向的情侣、夫妻可填写“爱巢启动计划”报名表，通过与客户沟通，了解客户实际情况后统一进行审核，最终确定4对夫妻、情侣获得“爱巢启动计划”名额，享有优惠。

凡获得“爱巢启动计划”名额客户获赠由巴塞罗那赠送的“情定巴塞罗那”情侣、夫妻证书一份。

2、凡在情人节活动期间在本楼盘购置100m<sup>2</sup>以上住宅情侣、夫妻送价值5000元定情钻戒一对。（可抵房款）

注：该活动资金来源于常规活动：购3房减5000元

3、凡在情人节活动期间在本楼盘购置100m<sup>2</sup>以下住宅情侣、夫妻送价值3000元国内浪漫豪华双人游一份。（可抵房款）

注：该活动资金来源于常规活动：购2房减3000元

4、凡在8月13日-8月18来访情侣、夫妻赠送定情精品玫瑰一支

5、凡在七夕情人节活动期间，老业主及落小定及以上新客户，均可参与“巴塞罗那之恋”活动。

## 房地产暖场活动有哪些篇七

活动主题：“游戏大玩家、赢得理想家”

活动时间：11月14、15日（周六、周日）

活动对象：近期意向客户及销使带访客户、老客户

活动人数：约50人，共计2天活动地点：招商依云曲江销售中心

活动形式：到访有礼+暖场游戏+成交砸金蛋赢大奖

## 房地产暖场活动有哪些篇八

现在房地产市场瞬息万变，项目各种节点也都不是太明确，我个人感觉项目前期直销介入不宜大规模介入。

我认为一个项目的蓄期3个月至六个月之间，不足3个月达不到蓄客量，超过六个月前期的蓄水的客户基本上会死掉。

直销这份工作非常辛苦，大部分从业人员待遇偏低，销售人员虽说底薪不重要主要靠提成，如果前期耗的时间太长，员工拿着微薄的底薪，干着非常辛苦的工作，开盘遥遥无期，不能马上能得到他们付出应有的回报。我感觉我很多员工坚持不了多长时间，能坚持很长时间的员工，激情和动力也会大量耗尽，大部分人进入一个行业前3个月是最有干劲最有激情。