

房地产暖场活动有哪些 房地产元旦暖场的活动方案(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

房地产暖场活动有哪些篇一

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二

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——簞簞雅苑悠悠我心”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三

暖场活动一般是活动开场或中间观众疲劳期进行的活动，房地产售楼部如何策划暖场活动实施方案？下面本站小编给大家介绍关于售楼部暖场活动方案的相关资料，希望对您有所帮助。

名城是一座集商品住宅和商业旺铺于一体的社区。为使名城的销售达到“更上一层楼”的目的，特决定举办中秋晚会。现对本次中秋晚会实施方案详述如下：

一、活动时间

20xx年9月12日(中秋节)18：00—21：00

二、活动地点

名城中心广场

三、活动主题

望月

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

四、活动目的

- 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、活动预计参与人数

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

六、活动宣传语

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：中秋佳节作为中国一个传统节日，有道是：“每逢佳节倍思亲”，佳节都是家人团聚的时候，故活动宣传语以一种亲人的问询来触发本次活动，这句话也更能引起大众的共鸣，同时也暗喻本次活动将为所有与会者以家的温馨感觉。

七、活动方案及创意构思

1活动前的推广措施：

2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干；

3、制作“名城”字样的中秋印入场卷(造型可参考月饼造型)；

以上活动的目的旨在达到强化活动宣传效果和彰显开发商人性化的经营理念。

1中秋晚会

为达到更佳的宣传效果和更广泛的认知，本次活动拟将晚会分为两部分：晚会部分和酒会部分，并通过一些活动和环节将两部分有机地结合起来。

晚会内容：

晚会以突出家的氛围和格调为主，诠释中秋的内涵和底蕴，弘扬中国传统文化，触发所有与会者的共鸣，并使其能以最快和最自然的方式融入到本次晚会当中，使所有与会者真正体会到家的温馨情怀。

晚会进行当中由集团相关领导为地产第1000位业主授予荣誉员工称号(注：具体数字可根据开发商具体情况定，既可以是整数位，也可以是第815位、第918位等与中秋有关联的数字位)。

现场互动环节：

1、现场制作月饼

由聘请的厨师现场演示月饼的制作工艺和流程，由互动业主现场实地操作，并将制作好的月饼送与他最想送的人品尝。

该环节主要突出家庭的一种温馨氛围，尤其是那些整日奔波劳碌的业主，他们很难帮助家里做什么，以这种方式表达他们的歉意，可以更深刻的让他们体会到操持一个家的不易。

2、现场征集有关中秋的诗词歌赋

由主持人向现场观众征集有关中秋的各种形式作品(例如：歌曲、诗词等)送与他们想送的人，赠送形式既可以是现场献歌，也可以当场挥毫泼墨，也可以吟诵给他们的亲人听(看)。

该环节主要考虑在各种形式的有关中秋的作品中大多以中秋寄情来抒发一种对家和亲人的思念之情，其目的是可以更加强化家的感觉和氛围，体现以诗咏情、以词吟情、以歌颂情的一种格调。

3、月饼的味道家的味道

由主持人邀请现场观众上台品尝月饼，月饼分为酸、甜、苦及特殊月饼几种。吃到酸的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件让他(她)感到心酸的事;吃到甜的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件感到最为甜蜜的事;吃到苦的观众需现场说出他(她)在家庭生活中一件(段)感到最为痛苦的事(历程);吃到特殊月饼的观众可当场获得开发商现金或物质的奖励。

本环节主要是让参与者能够和与会者去分享他们生活当中的各种滋味，进而达到共鸣!

4、词语置换

由主持人邀请现场观众上台朗读一篇文章，将文章中的“中秋”置换成“”，将“”置换成“中秋”。无错误的参与者将得到开发商的现金或物质奖励，读错者将受到一定的惩罚。

本环节以娱乐为主，同时起到宣传公司品牌形象的目的。

一、时间： 年 月 日上午。

二、地点：售楼中心现场。

三、人员：工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾：市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

五、拟邀媒体：电视台□xx日报、新闻台等。

六、预定目标：对外传达开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大社会知名度和美誉度，体现美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区*房地产开发有限公司积极良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

七、会场布置：

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区： 届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

八、开盘活动要点：

1、室内外表现

1)彩旗(彩条)

2) 在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

盆景花卉

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

3)气拱门、气球

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

2、现场表演活动内容：

1)军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2)腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3)舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着美好的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也可以轻松赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，形成让利于客户、开盘即旺销的良好公众形象。

活动文案如下：

为 酬谢首批客户，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开始接受排队。

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，必须与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者必须年满18岁以上，具有完全民事行为能力，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。可以自由转让，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。

本次活动对团购客户无效。

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天向气象局获取当日的天气情况资料。

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；

九、仪式流程：

11: 00 客户签约，开盘销售活动正式展开。

十、媒体计划：

1、 报纸广告

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知开盘的信息。

2、 电视广告

电视台录制开盘录像，制成vcd作为开盘活动的资料。并由电视台制作新闻，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。

十一、 广告预算

1.《xx日报》27、28、30日整版 x元

2. 电视台录制开盘录像及新闻报道 x元

3. 电台广告宣传 x元

4、 开盘仪式场地户外广告管理处审批 x元

5、 礼仪公司各项费用 x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) x元

7. 鲜花盆景租赁 x元

共计 x元

共2页，当前第1页12

房地产暖场活动有哪些篇四

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□flashmtv□xx村的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五

2、活动地点：营销中心

3、活动时间：9月8日-9日

4、参与来宾：意向客户，到访客户

5、活动内容

1) 活动布置：在销售中心设置diy区域，布置背景拉网架，突出活动主题

2) 主体活动：多肉植物&水晶蜡烛diy[]来宾均可亲自动手制作多肉植物&水晶蜡烛，在教师节赠予恩师。