

2023年房地产端午节活动方案(精选9篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

房地产端午节活动方案篇一

年月日上午。

x售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

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。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达x开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大x的社会知名度和美誉度，体现x的完美前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区xx房地产开发有限公司用心良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客户及供应商的关系。

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“x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x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。

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、现场表演活动资料：

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x完美的发展前景。

3、开盘促销活动配合：

以“1000元当10000元，不买房也能够简单赚一把”为活动宣传主题，吸引客户踊跃购房，构成让利于客户、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开始理解排队。

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，务必与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者务必年满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。能够自由转让，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xx气象局获取当日的天气状况资料。

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；

11:00客户签约，开盘销售活动正式展开。

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x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状况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出x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。

1.《xx日报》27、28、30日整版xxx元

2.电视台录制开盘录像及新闻报道xx元

3.电台广告宣传xx元

4.开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5.礼仪公司各项费用xx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)xx元

7. 鲜花盆景租赁xx元

共计x元

贵州演艺策划传媒有限公司

贵州演艺策划传媒有限公司业务范围：

1. 专业文艺演出：大型演唱会、文艺晚会、电视综艺节目制作
2. 各式商务演出：公司晚会、会议演出、新年联谊活动
3. 新闻发布会、时装展示会、产品推介会及商务促销路演
4. 各种会议服务、展览展示
5. 礼仪庆典：开业庆典、周年庆典、开工奠基剪彩仪式及剪彩仪式等

房地产端午节活动方案篇二

“五一黄金周”历来是各商家的一个重要销售时节，特别是冰箱、空调等夏季需求性较大的家电产品，同时也是楼市的一个旺点。为把握五一销售时机，建议联合市内较大、综合实力较强的家电经销商共同开展五一促销活动。整合家电与房产两大主力时尚资源，以丰富的产品面及较大的广告号召力、较强的现场煽动力促进双方产品的市场认知度、促进双方产品的销售。

同时活动较之于平面广告更能加强产品的市场印象，能增进与消费者的互动，更好的调动起消费者对楼盘关注的积极性

与购买欲。联合造势既可减少广告投入，又能提高市民对活动的关注度，是双赢之举。

- 1、与消费者零距离交流、扩大各自产品的市场影响力；
- 2、以优惠的措施，促进各自产品的销售；

- 1、活动区域固定居民

- 2、观光旅游人士

- 3、各自的目标消费群

4月28日——5月3日（可根据活动效果、天气另行调整时间）

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准。

- 1、歌舞演出

- 2、有奖问答

- 3、发放宣传单

- 4、楼盘/产品咨询

（一）楼盘促销

- 1、多层单位的特价房先到先得。

- 2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；但不再享受任何折扣优惠。

- 3、活动期间购买商铺的客户除正常折扣外，获赠指定空调或冰箱一台；但不再享受任何金额优惠。

4、来活动现场中答者，可获得礼品伞一支。

5、项目已购老客户在五一当天可至售楼部现场领取礼品一份，礼品暂定为xx□

（二）家电促销

1、当天认购家电额外优惠一定金额（未定）

2、现场有奖问答，获赠小礼品

2八、活动流程（每天上下午各一场、共两场轮流演出）

9：00主持人开场白

9：05节目

9：15楼盘项目/家电产品介绍

9：25节目

9：45有奖问答

10：00节目

10：15发放宣传单及咨询

1、展板2块，规格2.4x1.2□铁架焊制可折叠收放

2、易拉宝一个

3、音响一对含无线话筒

4、拱门1——2个（双方各提供一个）红地毯

- 5、咨询台1-2张、椅子6张
- 6、宣传折页、资料袋若干
- 7、礼品伞200支
- 8、冰箱、空调若干台（经销商提供）
- 9、家电类宣传展板由经销商制作安排
- 10、帐篷4顶（经销商提供）

- 1、活动短信：5万条
- 2、电视流字1周
- 3、宣传单页（各自制作、发布）
- 4、户外广告牌（长年效应）

略

房地产端午节活动方案篇三

端午是我们中华民族的传统节日，这恰好是一个回温老客户、开发新客户的契机，因此端午蓄客活动是必要的。

比拟普遍的. 活动有以下几种：女儿回娘家，挂钟馗像，悬挂菖蒲、艾草，佩香囊，赛龙舟，比武，击球，荡秋千，给小孩涂雄黄，饮用雄黄酒、吃咸蛋、粽子和时令鲜果等。对于此次活动将做如下安排：

- 1、一期商铺根本一售罄，二期商铺也在x月底开售，在五一的时候也做了相应的推广活动，这时端午正式我们再次加固客户、加大推广力度的时机。

2、工程在销期间有众多意向客户，加快逼定意向客户。

3、端午节假日，局部外出打工的客户回乡、机关单位事业单位放假，潜在客户量提升。

1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的时机。

2、口碑传播，通过老业主以及民众之口为做传播。

3、通过此次维系活动，为提高促进二期商铺的销售。

20xx年x月x日

工程售楼处

老业主及来访客户。

在售楼部门口贴挂钟馗像、挂艾草。渲染节日气氛。

(一)、活动内容

1、现场品尝各类粽子。

2、参与现场活动并领取礼品。

(二)活动流程安排

1、客户到场，签到。

2、现场品尝各类粽子(入会办卡展示)。

3、现场品尝各类粽子(入会办卡展示)。

(三)案场系列活动细那么

1、“投飞镖、赢大奖”

活动时间□20xx年x月x日9：00。

活动方式：但凡在此期间来访的老业主，均有一次参与本活动的时机(由销售代表引领客户到活动区域签字确认参与活动)，通过投飞镖，按照所得的环数赢取不同的奖品。

活动内容：每位客户均有三次投掷飞镖的时机，累加三次飞镖的总环数，换取相对应的奖品。

活动物料：飞镖10枚，标盘5个，登记与礼品桌1张。

奖品设置：

一等奖(25——30环)：绒线玩具(价值元)。

二等奖(15环——24环)：水杯(价值元)。

三等奖(15环以下)：钥匙扣(价值x元)。

备注：活动奖品以公司原有剩余礼品发放为主。

2、“品尝各类粽子”

活动时间□20xx年x月x日9：00。

活动方式：由销售代表通知客户活动信息，邀请老客户及来访客户，在x日下午17：00时统计参与人数。

房地产端午节活动方案篇四

1、浪漫情人，相邀美丽

2、浪漫满屋，幸福情人

情人节又叫圣瓦伦丁节或圣华伦泰节(英语[**valentine's day**])即每年的2月14日，是西方的传统节日之一。这是一个关于爱、浪漫以及花、巧克力、贺卡的节日，男女在这一天互送礼物用以表达爱意或友好。情人节的晚餐约会通常代表了情侣关系的发展关键，现已成为各国青年人喜爱的节日。

在中国，传统节日之一的七夕节也是姑娘们重视的日子，因此而被称为中国的情人节。

- 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、情人佳节，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2月14日

活动地点[xx地产售楼部邀约人数：100人左右

邀约对象：(情侣、夫妻)老客户、潜在客户、伊丽莎白vip客户等活

动形式：健康美丽养生座谈会+现场互动+节日优惠促销

房地产端午节活动方案篇五

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

房地产端午节活动方案篇六

2、 加强项目的形象宣传，及项目品牌的影响力；

4、 增进项目圈子的凝聚力，答谢客户支持。

二、 活动主题：中秋月·邻里情——天中豪园中秋节感恩答谢酒会

三、 活动时间：9月12日(周五，农历八月十三日)下午5：00-8：35

四、 活动地点：天龙酒店宴会厅(须要可容纳250人就餐，配套音响、话筒设备齐全)

五、 活动参与人员

1、 认筹客户及部分诚意度极高的未认筹客户

2、 天中晚报、驻马店日报、驻马店房地产信息网、驻马店电视台等媒体记者(文字 摄影)

3、 **公司、国基公司、设计院及德邻公司代表

六、 参与方式

1、 客户：由销售组以电话通知的形式邀请客户到营销中心领取邀请券。

2、 媒体：由开发商以电话以及发邀请函形式邀请。

备注：制作出邀请券放置营销中心，共分三联，凭第一联入场，第二联抽大奖，第三联领取月饼礼品。每张邀请券限带2人

(一张最多3人参加)，总人数控制在180-230人左右。

七、活动形式：自助冷餐酒会 互动游戏 表演 抽奖 隐性项目推介

八、活动内容及流程

时 间 节目安排 备注说明

5: 00 客户陆续到场并签到 安排背景音乐，同时发放项目最新的折页，来宾签字将采取在签字板签字的形式，同时为签字的来宾在签字板前照相留念，既可以增加此次酒会的重要性，又可以体现人性的归属感。此签字板在本次活动过后可裱起来放在销售中心作为纪念，以展示项目的社区和谐氛围。来宾签字后同时将抽奖卷放进抽奖箱。

6: 00 开场演员演唱《花好月圆》 掀起现场之节日气氛。

6: 05 主持人致开场欢迎词

6: 08 **公司代表及客户代表致辞 邀请一位客户代表本次酒会的来宾与开发商共同致辞，在增进双方共识的同时突出发展商对客户的尊重；客户代表及发言由发展商安排。

6: 10 主持人公布活动主要内容 主要概述有奖互动游戏及抽奖之信息。

6: 15 节目表演 豫剧及流行曲等共2首，推高现场气氛。

6: 25 **公司代表讲话，宣布冷餐会开始并祝酒 介绍片区及项目未来远景描述，表达对客户支持的感谢。

6: 30 歌舞表演 音乐演奏表演、歌曲演唱等共5个表演，让主办方与客户在愉快中交流及进餐。可邀请客户即兴表演。

6: 50 互动游戏 中秋有奖猜谜。

7: 10 国基公司代表讲话及第一轮砸奖 讲述承建商资质、项目工程质量及工程进度。抽奖3份，被抽中人员上台砸奖(模仿央视砸金蛋游戏)，国基代表颁奖。

7: 25 互动游戏 中秋有奖猜谜以及项目知识问答。

7: 45 趣味表演及歌舞表演 各一个表演，增加现场欢笑声。

8: 00 规划设计院代表讲话及第二轮砸奖 讲述建筑设计理念，所能提供给居住者的优越品质生活。抽奖5份，规则同前次，设计院代表颁奖。

8: 15 独唱 2首，第一首演员独唱，第二首可邀请现场观众共同即兴表演。

8: 25 **公司代表介绍最新销售政策，第三轮砸奖 宣布项目最新优惠政策。抽奖8份，规则同前次，代表颁奖。

8: 35 共同歌唱《朋友》，活动结束，客户领取礼品 由主持人及演员领歌，在欢乐中结束活动。

备注：

餐饮费标准：建议为80元/人，总费用预计为 $200 \times 80 = 16000$ 元(需要最后与酒店方面落实)。

房地产端午节活动方案篇七

xx年6月1日至6月30日

(说明：具体开盘选房日期根据销售案场客户积累情况和客户证件需要办理情况而定，7—8月计划则根据6月认筹情况而

定)

客户交纳一千元购买vip会员卡，持卡享受选房成功交1000元抵3000元房款优惠活动。

2、付款优惠措施根据选房时方案执行。

1、每张会员卡仅限选购一套住房；

2、选房时根据vip卡号顺序进行选房，先购先得；

3、此次优惠仅限购房，不抵现金；

4、选房前一周进行统一通知具体选房活动计划；

5、当日选房不成功客户，可在选房后两周内进行补选；

6、退卡手续办理需在选房不成功后，由销售中心统一通知进行办理；

7、活动解释权归阳光华庭销售部。

3、凭收款收据至销售经理处领取vip卡并进行登记；

4、为客户办理礼品领用手续，并讲解产品后送客。

1、关于售卡：您好；项目的情况您已经进行了初步了解了，目前仍属于前期咨询，如果您对这款户型很感兴趣的话，不妨先进行登记vip您只需要进行交纳1000元，如果选房成功了则抵3000元呢，而且项目项目优势。

2、关于价格：阳光华庭的销售价格是根据当期市场价格而定的，且考虑到了每套住宅的户型结构、位置、楼层、方向进行一房一价出售，因此目前还没有准确价格，请您耐心等待

开盘选房时再进行确定。

3、关于工程：动工时间为20xx年7月份，交房时间预计为??

4、关于证件：目前3个证，7月份4个证，8月份5证齐全。

5、关于付款方式：一次性付款、按揭贷款。

6、关于开盘选房时间：开盘时间根据项目各项进展而定，具体时间预计在9月份前，销售中心会提前一周进行通知。

7、关于退卡：一切退卡手续需在开盘后一个月内，由销售中心统一进行办理。

1、定价依据——— 严格按照客户反馈，结合市场项目成交价格变化而定；

2、定价原则——— 分析自身产品的卖点优势，以及预期营销节奏合理而定；

3、定价形式——— 采取低开高走，需求权重分配合理而定。

1、日汇报———销售经理负责每日短信息汇报当日情况；

2、周总结———销售经理负责每周一以书面形式汇报开发公司主管领导。

房地产端午节活动方案篇八

xx年xx月xx日上午。

*****售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

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。

XX电视台□XX日报□XX新闻台等。

对外传达*****开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大*****的社会知名度和美誉度，体现*****的美好前景，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。

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。

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xx月xx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xx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；

09：00—09：30所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09：30—09：50来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客户可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

09：50—10：00贵宾由礼仪小姐引入会场。

10：00—10：08仪式开始主持人开场白介绍贵宾。

10：08—10：13公司总经理xxx致欢迎词。

10：13—10：25舞狮表演。

10: 25—10: 35政府领导致辞、公司投资方代表致辞。

10: 35—10: 50主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为*****开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时开放，仪式达到高潮。

10: 50—11: 00主持人宣布典礼结束，来宾赶往午宴现场。

11: 00客户签约，开盘销售活动正式展开。

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

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*****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。

1《xx日报》27、28、30日整版xxxxx元

2、电视台录制开盘录像及新闻报道xxxx元

3、电台广告宣传xxxx元

4、开盘仪式场地户外广告管理处审批xxx元

5、礼仪公司各项费用xxxx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□xxxx元

7、鲜花盆景租赁xxxx元

共计xxxxxx元

贵州演艺策划传媒有限公司

贵州演艺策划传媒有限公司业务范围：

- 1、专业文艺演出：大型演唱会、文艺晚会、电视综艺节目制作
- 2、各式商务演出：公司晚会、会议演出、新年联谊活动
- 3、新闻发布会、时装展示会、产品推介会及商务促销露演
- 4、各种会议服务、展览展示
- 5、礼仪庆典：开业庆典、周年庆典、开工奠基剪彩仪式及剪彩仪式等。

房地产端午节活动方案篇九

为丰富职工的业余生活，缓解紧张的工作节奏，打造良好的企业文化，公司拟举办“运动活力无限，精彩尽在房地产主题端午活动，以职工喜闻乐见、通俗易懂的游戏活动，表达

房地产公司团队精神与协作能力。现将活动方案拟定如下：

x月x日下午

公司楼

“运动活力无限，精彩尽在房地产

主办：综合管理部。

协办：其他各部门。

公司机关全体职工。

1、领导讲话。

2、介绍游戏规那么。

3、开始活动。

1、超级保龄球

规那么：在地上摆放10个矿泉水瓶，参赛者在规定界线外滚出篮球，碰倒越多，得分越高，分出1—3名。

道具：矿泉水1箱，篮球2个。

2、气球飞舞

规那么：每次三个人同时参赛，每个人手抱一个气球，在起跑线上一字排开。比赛开始，参赛者将气球抛于空中，在规定的区域内进行赛跑。气球可用手拍、脚踢，使其处于悬空状态，不准用手抓住，先到终点者获胜，用手抓气球者淘汰。分出1—3名。

道具：10个气球（备用的20个）

3、夹气球

规那么：每次三组同时参赛，每组两名队员将一个气球夹在两个人背之间，向前行走进行比赛。在行走过程中气球不可以落地，不可以用手抓，气球挤爆需回起点重新开始。哪一队在最短时间内将规定行程走完为胜。分出1—3名（各2人）。

道具：气球三个

4、定点套圈

规那么：定点套圈，每人可以套五次圈，圈中的物品作为战利品。

道具：圆圈十个、小物品十种

5、两人三足

规那么：设两组，每组由两名人员组成（一男一女），每一组两人并肩站立，内侧的小腿用绳子或小布条捆住，这样成了两人三足。分出1—3名（各2人）。

（1）布条必须捆在小腿上，并捆紧，如中途松开需系好再前进。

（2）中途假设有人摔倒，应立即停下来，等重新准备好再前进。

道具：绳子（或布条）2段

除参赛获胜者所获奖品外，每位参与职工发放纪念品一份，预计金额x元——x元。

因本次活动场地及费用有限，每人限参加3项活动工程，活动的安排设置不可能尽善尽美，所以本次活动各位同事一定要严格遵守秩序，“友谊第一，比赛第二，以缓解紧张的工作节奏，娱乐大家生活为主，整场活动要表达房地产公司团结互助精神。