

房地产观影活动方案(通用7篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

房地产观影活动方案篇一

时间：

地点：

1、海盐新天地广场

2、现场售楼处

聚集开盘人气，重拳出击，在最短的宣传期间内，刺激大众，创造最佳口碑和打响海盐首盘小高层高档住宅小区的品牌。

现场摇号、活动助兴、抽奖酬宾

一、前期广告宣传

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。

二、摇号现场布置

1、摇号方式：现场公开，即选即定。具体摇号登记处暂定2处。

（确定小高层购买资格，建议摇号总数比实际户数多30%）

2、地点选定：海盐新天地广场

□a□需要一定活动场地□b□场地方有举办活动经验□c□有聚集人气的先例。）

3、软环境布置：

4、员工统一着装

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）

房地产观影活动方案篇二

配合周末活动，与客户进行情感沟通，增强客户与项目粘性；
通过暖场活动，延长客户现场逗留时间。

二、活动内容

1、活动主题：金秋筑梦，不忘初心

——xxxx年10月爱相随

2、活动日期□xxxx年10月1日-7日；

4、活动地点□xx营销中心；

5、参与人员□xx新老客户；

6、活动构成与执行要点：

（1）儿童嘉年华

适合项目：入住小区，认筹客户较多，有小孩的家庭，足够大的`场地，项目周边人群较多。

（2）梦幻拉斯维加斯

活动内容：拉斯维加斯主要是经过博采才赢取足够多的积分，

来兑换礼品，顾客通过进行博采赢取来的筹码（积分）来竞拍礼品，也可以兑换相应积分的礼品，活动期间设置2到3次用积分竞拍，积分可自由兑换礼品。如在十一期间，可设置终极竞拍大奖，放到最后一天进行竞拍，前几天顾客可积攒积分，在最后一天统一引爆。（一般礼品建议100到400元，终极竞拍礼品建议1000-5000元）

现场配备：1个德州扑克，1个大小点，1个大轮盘。荷官3名，及相对应的凳子。

适合项目：出入方便，商业和住宅，年轻人群，自由人士。

（3）浪漫写真，爱意无限

活动内容：现场特别举行写真，婚纱，全家福等各种写真拍照活动，让顾客可进行参加，到访客户都可以参加摄影写真的拍摄，现场为客户拍照，精修5张底片，并赠送一个7寸相框，可以让业主们通过微信分享点赞来赢取礼品，现场拍摄的照片因需要精修，所以需要在活动节后一个星期左右才能给甲方。（礼品建议，相框，照片墙，）

现场配备：1名摄影师，1名化妆师，1名助理，1台灯光，1个遮阳板，服装若干。

适合项目：样板间小区，园林小区。

（4）十一大讲堂

活动内容：十一期间，现场特别举办讲座，可讲座内容建议以房屋为主，可举办欧式装修讲座，中式装修，装修材料，装修设计装饰，装修常识（主要讲与如何充分利用房屋面积），装修禁忌（高层，别墅，洋房，）等房屋装修类话题，让客户可以来聆听。

增加到访人数及停留时间长。现场配备diy活动或者冷餐，礼品等，让客户不光可听讲座，而且还有礼品拿。活动时间建议半天2到3小时左右。

现场配备：1套音响，1名讲座师，1台电脑，1套投影仪，凳子若干，搭配diy活动或者礼品。

适合项目：认筹或以交房，修养客户，自由客户。出入方便，

(5) 体验异国风情(异国美食)

活动内容：舌尖上的美味节目很受欢迎，所根据项目人群特别举办舌尖上的美味，主要以全球个国家有名的小吃美味等美食为主题，邀约客户前来品鉴。增加前来到访客户量，增加客户现场的逗留时间。现场建议配备diy活动或冷餐，礼品等。

活动配备：各国美食软干，

适合项目：中端或高端项目。

(6) 创意生活，心灵手巧

活动内容：现场设置7个diy暖场活动，每天一个diy活动，及搭配冷餐，现场间断性举办抽奖活动，增加客户到访，让客户现场停留时间较长□diy活动可举办diy韩国泡菜，插花，绿植，微景观，彩绘阳光罐，葡萄酒酿制，纽扣画等新颖一点的暖场活动项目。

活动配备：7天活动物料，冷餐物料，2名指导老师，1名冷餐师，1名服务员，桌椅软干。

适合项目：住宅，中端项目，交通方便项目。

（7）疯狂飙车

活动内容：主题可以xx首届赛车比赛现场搭建跑道，选取专业遥控赛车，让前来到访客户可参与比赛，3-5人可进行比赛，来赢取排名，最终进行比赛赢取大奖。

比赛可以以天进行比赛选取冠军，最后一天可让前几天的冠军统一进行比赛来赢取首届冠军，（礼品可建议选取一些比较有名的遥控赛车作为奖品）然后选取。

选择一：四驱赛车比赛，特点自由性比较大，体验感比较强。缺点看起来跑道不是很专业。

选择二：卡雷欧赛车比较，卡雷欧赛车是一种类似于磁悬浮类的赛车和跑道，必须专用的赛车和专用的跑道，特点是品牌比较大，全球有无数家分店，缺点自由性太小，没有可发挥空间。

活动配备：赛车若干，跑道一套，其他软干

适合项目：年轻人，有小孩的人，交通方便，有足够面积。

三、费用预算（具体以实际为准）

房地产观影活动方案篇三

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，特决定举办五一晚会。现对本次五一晚会实施方案详述如下：

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

“今晚回家吃饭吗？”

活动宣传语释义：五一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。

1活动前的推广措施：

- 1、在本次活动中推出当日购房可享受9.18折的优惠促销活动（注：可根据开发商情况酌情制定一些限制条件）。
- 2、制作并随机赠送本次活动文化宣传衫若干。
- 3、制作“名城”字样的五一印入场卷（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。

房地产观影活动方案篇四

一、时间□xx年xx月xx日上午。

二、地点□xxxxxxx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□x电视台□x日报□x新闻台等。

六、预定目标：对外传达xxxxxxx开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大xxxxxxx的社会知名度和美誉度，体现xxxxxxx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x地区xxxx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。

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“xxxxxxx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xxxxxxx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xxxxxx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x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x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；

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《x日报》第x版刊登整版广告，告知xxxxxx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x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xxxxxx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.《x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xx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xxx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

房地产观影活动方案篇五

通过公关活动，在11月2日正式开售当天，达到吸引众多人流、营造广泛口头流传、区域围内人群高度关注性的. 效果。

2、场地：旧售楼处门口围不够大、且有一定角度斜坡，因此开盘活动场地设定在旧售楼部门口的话，交通题较难处理，

也不利于人流秩序，建议深入（花园）里面一些。

上午0900以前，现场物品设置，参与人员到位，激昂音乐起

0900—0920调整，修正，沟通准确到位

0920—0940预备到位，激昂音乐止，轻音乐起。

0940—1000舞狮表演

1000—1007主持人致开场白（空投传单的充气飞机准备起飞）

1007—1018主持人宣布贵宾上台，并致词

1018—1020由贵方代表宣布“xx豪园开盘”。同时彩花齐放，舞狮、腰鼓表演，全场鼓掌。

1020—1025主持人宣布植树活动开始，由礼仪小组带贵宾到植树现场（xx花园内）

1025—1030由礼仪小姐带贵宾到楼盘展示处参观，舞狮跟随表演

1030—1040调整时间

1040—1045主持人点评，宣布艺表演节目及抽奖事项时间

1045—1055歌曲《我想有个家》六人合唱

1055—1105主持人点评：介绍“xx豪园”概况及酬宾活动

房地产观影活动方案篇六

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）。

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。

2g区g8g9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。

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。

10月1日—10月7日

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”

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

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

室外：

1、横幅：0.710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

短信内容（待定）：

房地产观影活动方案篇七

我司项目处于xx新区，目前xx新区正值一年中的旅游旺季，而且伴随项目驻地区域内“xx水上乐园”六月一日的营业，预计将会有大批来自外地的游客随团来到项目区域内（目前根据水上乐园相关员工统计，六月一日当天游客将达到2万人

次)。

二、策划原则与目的

(3) 通过活动和宣传，直接和间接地提高楼盘蓄客量。针对意向客户做进一步的跟踪与宣传，以期达到快速成交的目的。

三、活动主题

“放飞童心xx伴您水上乐翻天” + “六一欢乐多到访97折”。

四、活动时间

20xx年6月1日-3日（视水上乐园人流量而定）。

五、活动执行

利用短信群发设备，在xx水上乐园周边地区进行短信发送，对于外来客户起到最大程度广而告之的作用。

现场周边安排我司的派单人员（6名），向外来客户进行传单派发，在客户扫描单页上微信二维码（一般）之后，即可在现场领指定区域取戏水玩具一份。

派发礼品人员（2名）需要在客户留下联系方式（重要）后才能派发。现场派单人员力邀散客来访，释放出到访享受97折的信息。

活动结束后进行客户资料整理、汇总，安排专人回访。

六、礼品采购

为切合实际，使来访客户觉得有需求，本方案中建议礼品以戏水道具为首选，结合节约的原则，建议选取价格适当而又

富有创意的水枪作为礼品。

(1) 打气筒式水枪（网上报价2.3元-8.5元）。

(2) 灭火器式水枪（高11cm×底3.6cm□网上报价0.9元-1.0元）。

七、活动效果预估

据水上乐园相关员工统计，六月一日当天游客将达到2万人次。为避免其主观夸大所带来的影响，故而按照其所统计值的`25%进行核算，当日游客可达到5000人。考虑到游客年龄构成、导游带队等因素的影响，按照游客量的20%作为我项目的客户群体，抛出具体的执行不到位因素，本案中预估活动效果将会带来微信新增粉丝与登记（可回访）客户1000组以上。