

# 房地产中秋活动策划方案 房地产活动策划方案(模板7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？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。

## 房地产中秋活动策划方案篇一

12月1、2日，恒大地产济南恒大雅苑第二届“浓情感恩，爱满雅苑”的感恩节活动圆满落幕。美味泡芙、香甜爆米花、飘香奶茶散发出的香气弥漫在雅苑营销中心大楼里，吸引了近200人上前品尝。

浓浓的甜香味，吸引到访客户纷纷到甜点桌前领取美食，取一杯奶茶，抱一小桶爆米花，拿一碟泡芙，品尝美食的同时，在营销中心内进一步了解恒大雅苑的精品住宅。一门之隔，却有暖寒之分，营销中心内浓情暖暖。

据了解，总建筑面积为66万平米的恒大雅苑独居高铁新城核心，畅享高铁新城现代化配套和“十二横十二纵”的便捷交通；拥满屋名牌9a精装，博德抛光砖、生活家地板、迪宝灯饰等；50000平的欧陆风情皇家园林，亭、台、桥、林、湖，移步换景，一步一景，精致璀璨景观，恢弘大气，处处透出浓厚的人文气息；近6000平米的中心阔景内湖，成就浪漫闲适的湖居人生，四周亭、台、桥、木栈道环绕全湖，园林交相辉映，湖光潋滟，美轮美奂；5200平米铂金会所、4万平米国际风情商业中心及恒大旗下一级资质物业金碧物业全方位大管家式五星级服务；120米的超阔楼距，以奢阔尺度的视野将270°一线奢阔美景尽收眼底。

恒大雅苑秉承恒大集团一贯的“精品地产”宗旨，以十数年豪宅开发经验，6000多条精苛施工标准，携手百家国际供应商，潜心体会现代都市生活的空间需求，把空间的舒适度和精确度调整至最佳，将生活空间的精细化演绎得淋漓尽致，大有大的气度，小有小的精细，极力打造尽致舒适人居，以精品豪宅引领西部新城居住风向。恒大雅苑93-143平湖景美宅，送1500元每平豪装，3#湖景楼王震撼开盘，最高可获25万元钜惠！恒大雅苑23m<sup>2</sup>-110m<sup>2</sup>沿街旺铺即将限量首发！

## 房地产中秋活动策划方案篇二

- 1、利用中秋节事件营销，通过中秋节暖场活动，活跃现场气氛，提高客户来访率；
- 2、通过暖场活动，为项目营销中心聚集人气，提高项目认知度；
- 4、回馈老客户，稳定客户情绪，提高老客户购买信心；
- 5、活动中穿插项目宣传片播放，达到项目广告多元化宣传。

### 二、主题

《月满情缘·欢聚中秋》——XXXX中秋客户答谢会

### 三、活动时间

20xx年9月4日周四18:30—21:00

### 四、活动地点

“XXXX”营销中心

### 五、活动内容

主要形式：蛋糕diy活动，现场热场表演，抽奖，商家联盟。

## 1、蛋糕diy

活动时间□20xx年9月4日18：30—20：30活动地点□“xxxx”营销中心

参与对象：老客户、意向客户、现场新客户需登记后参与活动活动内容：

客户绘制的蛋糕，当场送给客户作为纪念。

## 2、热场表演

目的：以精彩节目表演吸引周围的人，让人群长时间现场停留，聚集人气营造较好的活动现场氛围，带动客户的来访率，通过口碑扩大项目影响力与知名度，穿插项目知识问答，深化项目优势客户传播度。

活动时间□20xx年9月4日19：00—20：30

活动地点□“xxxx”营销中心参与对象：营销中心现场全体客户

活动内容：中秋歌舞表演（节目串烧）

## 3、抽奖活动

活动对象：缴纳报名申购金老客户、意向客户

活动形式：客户到达营销中心，至前台，由前台接待将客户邀请函副卷投入抽奖箱，作为抽奖卷，活动尾声进行抽奖，随机选取现场人员进行抽奖。

奖品设置：

一等奖（1名）：洗衣机/电冰箱（800元以内）

二等奖（5名）：电饭煲/蒸汽挂烫机（200元以内）三等奖（10名）：嘉华代金券（50元）

4、商家联盟（与物业管理公司、嘉华蛋糕协商具体展销时间及价格

活动时间□20xx年9月2日—9月8日活动地点□“xxxx”营销中心  
邀请联盟单位参展联盟形式：

联盟商家参与我公司中秋活动，我公司提供或出租适当展位为其展销月饼或其他商品，增加我项目现场人气联盟商家至我公司营销中心外场展销月饼或其它产品，自备相关销售道具（户外伞、桌椅等）

六、老客户回馈

回馈礼品设置：嘉华礼品包（30元以内）数量：150人

七、客户邀约

注：为保证活动氛围及项目口碑广告宣传，活动当天邀约公司家属参与相关活动。

八、执行工作计划

九、活动分工

十、活动流程

十一、活动现场分工

十二、现场布置及功能分区图

## 现场布置

- 1、背景板
- 2、来宾休息区：预计摆放60把椅子
- 3、月饼展示区
- 4、由嘉华自行搭设（户外伞、长桌、桌巾）
- 5、蛋糕diy区：长桌、桌巾□diy材料、户外伞、活动流程示意图，功能分区示意图

## 十三、活动物料及费用预估

## 房地产中秋活动策划方案篇三

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。

## 房地产中秋活动策划方案篇四

xx是一座集商品住宅和商业旺铺于一体的社区。为使xx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：

xx年x月x日（中秋节）18：00—21：00

xx广场

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。

- 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

中秋晚会：600人

中秋酒会：400人

合计：1000人

“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。

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“xx”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x18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。

## 房地产中秋活动策划方案篇五

1、负责：企划部；

2、成员：各部门负责人。

地点：凯悦城售楼处；

准备：职业顾问电话邀约、外面截流。

- 1、促进开盘成交客户签订合同；
- 2、提升当天现场售楼处气氛，使得房子很抢手；
- 3、为凯悦城打响名气，促使人际口碑效应。

庆中秋，迎国庆，送大礼！

望景送情意，中秋礼上礼

#### （一）、场外布置：

大门对联：万家团圆迎中秋，四海欢腾庆国庆，横联：欢度佳节；（条幅或者对联，5元一米，5米x5=25元）

外墙悬挂巨幅：宽：高=10m\*13m□宣传活动内容；（130平方米x10=1300□

在门上方悬挂大红灯笼8个□□26x8=210□

共计费用：30+1300+210=1540元=1600元

#### （二）、场内布置：（开盘的前一天）

- 1、条幅：欢迎光临“凯悦城”售楼处。
- 2、在一楼大厅设立一个大月饼□□kt板或塑料材料价格不详，预算大概300元）
- 3、在一楼入口处设立一座牌坊，在加上两个人进行现场月饼制作，在牌坊上端悬挂吊牌写上家乡月饼，烘托做月饼和家乡的气氛。（牌坊加上原料和人工1000元）

4、租用婚庆公司的地毯、拱门、音响。（500元）

5、在各楼层通道摆放上50个小吊旗□□4x50=200元）

6、中厅中央吊一个大型（2.5米宽）的灯笼（用kt板制做），在大灯笼下方吊方块字样“中秋节快乐”，在从再加上其它的.装饰物。（费用500）

共计费用：2600元。

1□dm海报宣传；

a□宣传内容：项目的户型与配套优势等相关内容；

b□时间□20xx年8月30日；

c□宣传形式：图片加文字；

2、场外巨幅、展板宣传；

3、场内播音宣传；（售楼处有）

4、社区各人流密集处以小条幅宣传，内容：“望景广场祝全市人民中秋节快乐；中秋佳节售房热线：0316—6865555”。（20元）

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级（需带认购和客户身份证）——核对后领取奖品——销售让客户从后门离开。

（置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入

挖掘潜在客户群)

外场景布置 (巨幅+灯笼+对联) 费用1600元

内场景布置 (kt板+牌坊) 费用2500元

不可预算费费用500元

共计费用: 4600元

## 房地产中秋活动策划方案篇六

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。

## 房地产中秋活动策划方案篇七

20年迎新年联欢晚会活动准备好了吗?想不想您的晚会活动更加与众不同，活动节目更加精彩?一个电话交给传古文化传播有限公司，所有都统统搞定!

增进领导与员工的零距离沟通，激发员工蓬勃的斗志，迎接新的挑战增强公司的向心力和凝聚力，体现公司与职员的，同心、同德、同赢共生、共存、共荣。

深度了解企业文化，有效整合团队精神，调动企业员工积极

性，感受公司大家庭带来新年气氛和温馨。让职员体会到他就是公司，公司就是每一位职员。

为先进个人与集体颁奖，给员工一个充分展示表演天分的舞台，展示(中国)的激情与蓬勃发展之态。

### 整体协调亮点

会场入口有绚丽的五彩气球，卡通兔偶及美丽大方的礼仪模特和红地毯，过道两旁有(中国)发展历程的图文资料及视频资料，主会场以红和金色为主色调的红地毯、红条幅等，舞台采用设计制作，及各种各样的荧光盔，手掌拍。

整体会给人一种庄严、喜庆、辉煌的效果。

### 开幕亮点：

兔子曲及兔子舞处处彰显着活力、拼搏、激情辛劳的兔子精神，大胆创新、专业策划、和谐发展的中国文化。

### 颁奖亮点：

每一个获奖人两支玫瑰花，一支在口袋上，一支拿在手里，在授奖台上有一个精心制作的家字，获奖人在聚光灯柱下，徐徐从会场入口通过左侧走上授奖台把手里的花插在家字上，300支花组成一个家字，这是音乐想起(家和万事兴)合影完了一起唱！

### 文艺演出及猜猜有奖亮点：

在文艺表演的中间，参插互动游戏，(像有奖问答、动手动脑、砸金蛋)等。

在到场每一位都不知情的情况下。所有灯光唰的暗淡下来了(5秒)，这时激情的奔跑舞曲响起，聚灯光柱照在帷幕接

口处，帷幕慢慢的拉开，一对兔子舞演员听着他们熟悉的旋律，姗姗起舞。随后上海传古文化传播有限公司提供活动策划，九对兔子舞演员陆续入场，共十对，寓意着，十全十美。也寓意着是房地产业的真诚和十分专注专业的企业。

舞曲和舞蹈到了结尾，主持人上台向在坐的各位拜年两句以后，突然手机(免提手机)响起，((中国)领导打的)说该是我们给大家伙拜年了吧，然后领导快步的走上舞台(一个上、聚光灯柱迎接)主领导向员工拜年完，说一句祝福的成语。未见其人就听其声，下一个领导说着成语上台(虎年腾达、达官显贵……)最后所有领导向员工同说一句拜年的话。

拜年结束，一个领导说是不是给大伙颁奖了啊，所有领导沉思后说“好”激情的音乐轻轻响起，进入颁奖环节，聚光灯灯柱迎着每一位领奖人及两个礼仪小姐伴随着走上领奖台。(或者用“道具兔子车”拉到领奖台，同样礼仪，灯光都要到位)

在“家和万事兴”歌曲结尾时灯光慢慢暗下来，突然亮起，带着面具的表演人员在台上站着，(面具可摘)这个之后，就可以不用暗灯了，文艺演出结束后，也面临着此次年会的结束，所有领导上台再次给大家拜年，音乐响起，(明天是个好日子)结束。