

最新抖音设计方案(优秀5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

抖音设计方案篇一

教师节活动：购房一次性付款享受房屋总价9.6折优惠、分期9.9折，按揭9月10日前每套可获赠“家庭成长教育基金”元，派赠完毕为止。

项目简介：

良城逸景位于石家庄市西南核心区域，南二环与石铜路交叉口西南，项目总占地面积102亩，总建筑面积约13万平方米，共规划有9栋高层，涵盖18层、26层板式高层两大类型居住产品。项目东守新火车站，红旗大街、中华大街，南望青银高速入口，西邻南水北调大型水系及因势兴建的大型湿地公园，北望槐安路、裕华路、中山路，驾车一刻钟直达市中心商业区。

项目位居未来城市新中心的绝佳地段，与新火车站咫尺之遥，升值潜力巨大。四周毗邻西南城区商业中心、文化中心、交通中心，距西南高校区师大、经贸、医大、师大附中、银行、医院等举步可及，生活配套齐全。

荣盛阿尔卡迪亚(论坛相册户型样板间点评地图搜索)

项目交通图

位置：和平东路与平安大街交汇口东北角(原石家庄水泵厂)

建筑类型：高层

教师节活动：18日前凭教师系统工作证，享购房好礼。

项目简介：

荣盛阿尔卡迪亚(石家庄项目)——荣盛房地产继全国化战略之后，“阿尔卡迪亚”系列产品首次登陆石家庄，将为省会市民营造全新的高档居住环境。

项目位于和平路与平安大街交汇处东北角，毗邻和平路、平安大街、胜利大街、建设大街等多条城市主干道，众多的主干道组成四通八达的交通系统，交通迅捷、出行方便，且周边综合配套齐全，凭借86万平米的魅力大城和科学合理的规划设计。

项目总占地228亩，总建筑面积近86万平米，为纯住宅高档社区，共由25栋南北通透的板楼和一栋五星级酒店组成。项目充分结合该区域的地理位置、交通状况、周边配套以及产品品质等因素，以“生态、健康、文化、运动”四大主题为设计原则，以幽雅的居住环境、齐全的配套设施及贴心的物业服务。

西美第五大道(论坛相册户型样板间点评地图搜索)

项目效果图

位置：槐安东路145号(项目二期位于槐安路与谈固南大街交汇处的东南)

建筑类型：高层

价格：均价6500元/平方米

教师节活动：教师节当天持教师资格证和工作证购房享有优惠。

项目简介：

“西美第五大道”项目规划之初，就将项目纳入了东南区整体城市规划体系，以“新城市复合街区”形式完成项目整体规划。以“未来的省会迎宾大道”槐安路为轴，有机组合高尚住宅、五星级国际品牌酒店、高档写字楼、国际名品时尚购物中心、大型超市、品牌专卖商业街、美食街、影剧院、城市生态公园及社区大山水写意庭院、恒温游泳馆及大型休闲会所等。

西美第五大道由加拿大诺杰国际建筑咨询有限公司设计，20余座近百米的摩天建筑群重新诠释出整个城市的天际线。尤其创造性的将项目北区7栋主体建筑整体抬高，建在高出槐安路路面+4.7米的巨大平台之上，不仅在真正意义上实现“立体式人车分离”，建筑师还就势将园林置于其中建园造景，百米建筑围绕中央绿地与水系。而在项目南区则配以下沉式广场，通过大围合式主体建筑布局来成就环抱其中的大山水写意。

抖音设计方案篇二

1. “男人帮女人帮”——亲友帮你赚优惠
2. “男人帮女人帮”——相亲相爱攒幸福赚优惠
3. “男人帮女人帮”——亲友相帮家享优惠

感恩节活动策划：地产感恩节活动策划

【活动目的】

促销剩余房源，实现冲刺；

增加来访客源，积攒人气，促进销售；

【活动时间】

周四

【活动地点】

楼盘营销中心

【客户群体】

由老客户带来的新客户及自然来访新客户

抖音设计方案篇三

一、活动基本情况

活动主题：一碗汤的距离

活动时间：10月21日 活动地点：公馆

参与人员：新老业主、意向客户

二、活动目的

以亲情主题为切入点，唤起客户为父母购置养老房欲望，促进两房户型去化；到访赠礼品、成交送2000元大润发购物卡刺激客户，助力销售现场逼定；集中人气，制造销售氛围，促进去化。

三、活动内容

访礼品，做好登记工作；

案场电call近期意向客户以及大客户关键人(老带新杰出贡献)，微信自媒体投放软文；费用预算：所有奖品均为预算，具体以

实际产生为准。

文档为doc格式

抖音设计方案篇四

五一劳动节楼盘活动方案20【篇一】

一、时间：五一

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□XX电视台□XX日报□XX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*****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。

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:

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。

十一、广告预算

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

五一劳动节楼盘活动方案年【篇二】

一、活动背景

“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(天天润也可以考虑)。本篇文章来自资料管理下载。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。

二、活动目的

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；

三、活动对象

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

四、活动时间

4月28日--5月3日(可根据活动效果、天气另行调整时间)

五、活动地点

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准，暂定：
天天润、

六、活动内容

1、歌舞演出2、有奖问答3、发放宣传单4、楼盘/产品咨询

七、促销措施

楼盘促销

1、多层单位的特价房先到先得。

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。

八、活动流程(每天上下午各一场、共两场轮流演出)

- 1、9：00主持人开场白
- 2、9：05节目
- 3、9：15楼盘项目/家电产品介绍
- 4、9：25节目
- 5、9：45有奖问答
- 6、10：00节目
- 7、10：15发放宣传单及咨询

九、现场布置

- 1、展板2块，规格2.4*1.2，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)

十、广告宣传

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)

十一：活动费用

1、活动短信：5万条*x元/条=x元(各出50%)

2、电视流字1周*x元/天=x元(各出50%)

3、演员费用：约x元/天.人*x人*5天=x元(经销商)

4、场地费用[x元/天.地*5天=x元(开发商)

5、拱门审批[x元/天*5天=x元(经销商)

6、绶带：4条*30元/条=x元(经销商)

7、地毯、台布：约x元(开发商)

8、展板[x元/个*2个=x元(开发商、含喷绘)

9、汽车租赁：250元*5天=1250元(各出50%)

10、户外广告喷绘约x元(开发商)

11、其他费用共计x元

抖音设计方案篇五

xx房地产特定于20xx年6月19日—21日父亲节，准备了丰富多样的亲子活动作为送“给爸爸的礼物”，快来看看哪个最适合老爸的心意吧！感受父亲节文化，现场更有千元大奖等你拿。

据悉，现场节目安排丰富多彩，在都汇华府一定可以让“父子（女）”度过快乐而有意义的一天。

1、现设置飞行旗、跳棋、军旗、象棋活动区，客户可以随意参与，获胜方可获得世界杯小礼物；这一天，就让“父子（女）”俩好好“对杀”一阵吧！

3、19日、20日连续两天下午举行现场抽大奖，千元家电套装、飞利浦剃须刀大奖等大奖等你拿。

4、喜欢画画的小朋友可以在家长的带领下报名参加儿童绘画大赛，画出心中对爸爸的爱，或者画出自己心目中的爸爸形象，将画作当做节日礼物送给爸爸，以特殊的方式，表达对父亲的节日祝福。如果画得够出色，还能获得冠亚季军，赢得礼品。

5、适逢世界杯酣战正急，怎能错过精彩的赛事？和昌都汇华府还精心安排了“现场看球”环节，一起为这四年一度的盛事喝彩、加油！