

最新房地产的推销方案 房地产营销方案(模板5篇)

无论是个人还是组织，都需要设定明确的目标，并制定相应的方案来实现这些目标。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

房地产的推销方案篇一

线上宣传吸引网友关注，提升项目认知度、美誉度；暖场活动吸引网友驻留项目现场，增强现场体验感；为项目蓄客，促进项目销售。

二、活动主题

浓情中秋齐聚一堂多彩龙湾感谢有你

——联投龙湾中秋节活动

三、活动要素

活动时间□20xx年9月6日——9月8日

黑暗料理月饼君驾到，主办方将在活动现场展示各种新奇月饼，例如香辣牛肉月

饼、韭菜月饼等，到场来宾可以现场品尝，同时现场还会准备一个受大家欢迎的五仁月饼、双黄莲蓉月饼等供来宾品尝。

猜灯谜赢灯笼

在联投龙湾项目营销中心长廊举办猜灯谜活动，将灯谜做成

彩色纸条帖在绳子上安置在项目营销中心长廊，每个灯谜都设置编号，来访嘉宾进行猜灯谜活动，嘉宾到负责人处将编号以及答案告知负责人，负责人揭晓谜底，并进行谜语统计，猜对5个灯谜的网友，可以获得精美灯笼一个。（每个网友只能限领一个奖品）谜语示例：

no.002no.001

一把刀，顺水漂，有眼睛，没眉毛。（打一动物名）

平日不思，中秋想你。有方有圆，又甜又蜜（打一日常用品）

业主生日会

在联投龙湾营销中心为业主举办生日party，新老业主齐聚一堂共同品蛋糕，唱生日歌、许生日愿望，使当天生日的业主在联投龙湾度过一个特别的生日会。

入场签到

业主凭身份证到项目营销中心登记领取活动参与券。趣味游戏

游戏一：猜灯谜

主持人将灯谜游戏带入业主生日会活动，主持人念出谜语，最先回答正确的业主获得精美礼品一个。

游戏二：马兰花开游戏规则：

1、主持人一人，站在场地中央；

3、游戏开始，大家围着主持人走圆圈队列，一起边走边念“马兰花，马兰花，风吹雨打都不怕，请问要开几朵花？”

主持人说：“5朵”。那大家就赶快任意5个人抱在一起，出现没有办法抱一起的，就出局。剩下的人，继续玩。4、最后剩下的2个人，可以给予奖励。

5、主持人一定要根据人数喊出比较妥当的数字，避免一次性出局太多人。比如，一共17人，比较合适的就是喊出4朵花，这样就出局一个人，如果喊出6朵花，那么就一下出局5个人，那么就很快会结束游戏了。

6、很重要的，主持人要提醒，玩游戏的人，要抱紧哦，小心人被抢!生日狂欢

主办方将在参与活动的业主中抽取幸运业主获得精美礼品一份，活动分为一二三等奖。

四、活动流程

五、物料清单

六、人员安排

thankyou

房地产的推销方案篇二

全员营销是为我公司实现完成全年售房任务的重要手段，以推动全员营销发挥和调动员工积极性，取得更好的经济效益，倡导员工爱岗敬业，营造一个团结协作，拼搏进取，人人促销的工作氛围。

公司成立全员营销管理小组，具体负责组织实施、检查指导此项工作的有效落实。

组长：廖清萍

副组长：陈永红

组员：史璞、肖湘晖、姜炳露、郭娴英、马艳、金文艳、陶涛

具体分工：

1、廖清萍：对全员营销工作全盘负责，联系方式：15909978888；

2、陈永红：主要负责对阿克苏片区地产项目进行业务管理，每天负责与各案场经理及业务人员做好房源的更新、价格的确定及最后定价工作，联系方式□1580997xxx5□

3、史璞：配合陈永红做好全员营销工作，并负责对每天的全员营销情况进行日报，及相关文字记录和资料整理工作，联系方式1880997xxx5□

4、肖湘晖：主要对全员营销的售房、回款情况进行核实，按公司要求及时与成交员工做好兑现销售提成工作，保证全员营销顺利进行，联系方式：13579391111。

5、各售房点负责人：郭娴英（南疆农贸市场售房负责人）15292356666、马艳13999669838（金桥茗苑销售人员）、金文艳136575806xx□金桥现代城销售人员）、陶涛15292358888（学府一号售房负责人）：主要对日常工作进行操作并及时反馈全员营销的市场反应，提出合理化建议，并保障全员营销的顺利实施。

6、姜炳露：主要对此项工作进行全面的跟进、落实、检查、考评，至少每两周需在总公司晨会上汇报此项工作的检查情况，联系方式□1529235xxxx□

3、适用范围：公司所有员工；

2、公司员工负责将客户带到现场售房部或电话推荐，介绍给业务人员即可，业务人员做好全员营销客户登记工作，并进行相关谈判工作，如果确认交易，方可按公司有关规定按期计提提成。

3、业务人员负责提供客户所购房屋的位置、户型、面积、价位、交房日期、物业管理、违约责任等相关资料和咨询服务。负责督促客户按照规定按时支付房款（定金、首付款、一次性付款、按揭贷款及后期各项费用等）；负责带领客户到财务部缴纳现金或办理刷卡手续，个人不得经手现金。

4、认购协议填写由售楼部业务人员完成并负责完成合同签订工作，并进行提交内业审核。

5、如需按揭贷款的客户，由业务人员协助其完成贷款手续的办理。

6、业务人员需与客户作好沟通，向其阐述国家有关政策规定及我公司的临时性规定。

1、按照公司规定：

（1）住宅：提成比率为3%，客户成交后，公司员工与业务人员各按成交价总房款的1.5%计提提成。

（2）商铺提成比率为3%，客户成交后，公司员工与业务人员各按成交价总房款的1.5%计提提成。

2、尾盘销售：住宅、商铺的提成计提规定，公司员工除业务员外，其他员工介绍客户成交后，并且业务员完善商品房买卖合同签订工作后，员工可按成交价总房款的1.5%计提提成。

3、销售工作完毕，当月房款到帐，当月上报提成审批，经办员工即可到公司财务部领取业绩提成。

以上情况：客户必须是在销售部档案中没有信息记录的计提成，有信息记录的不计提成，（也就是前期到售房部咨询过的客户并且做过登记的不计提成）。

房地产营销活动策划方案

新媒体营销方案范文

营销策划方案范文

房地产关系营销

会议营销策划方案范文

服装营销的策划方案范文

空调营销策划方案范文

关于营销策划方案范文

房地产营销活动策划

会议营销方案

房地产的推销方案篇三

相识xx镇(某市内一个镇)，合作xx山(工程的山名)。凝聚“xx山庄”(工程名)，共创美好未来，让我们以热烈的掌声祝贺我们这段人生愉快的旅程。

下面我宣布□xx公司“金穗山庄”项目部二00七年迎春暨工作总结表彰大会现在开始。

2□xxx副总经理发言

俗话说：一个篱笆三个庄，一个好汉三个帮。一个企业的生存发展要靠大家凝聚的团队精神，更要靠大家用之不竭的智慧。现在请我们的“高参”副总经理xxx先生发言。

3□“xx山庄”项目部总经理作工作总结

20，是我们“xx山庄”项目部开展实质性工作的第一年，在董事会和管理决策层的正确领导下，全体员工克服困难，开拓创新，锐意进取，团结奋斗，务实地工作，在各方面取得一些成绩，并使企业的发展有了起步。

下面请云“xx山庄”项目部总经理xxx先生做的工作总结。

4、宣布先进工作者人员名单并发奖

总经理给我们作了很好的总结，既肯定了我们所做的工作，又给我们提出了要求。在这一年中，我们在较短的时间内，高效、精干、务实地工作，建立健全了公司组织机构、人员配置，促使工程迅速进展做了大量的工作，在各方面取得一些成绩。涌现了一批热心企业并值得我们学习的先进人物和部门。

5□xxx董事长讲话

企业的成长离不开股东的支持，企业的发展离不开股东的信任。下面，让我们用热烈的掌声欢迎“xx山庄”项目部董事长xxx先生讲话。

6、宣布大会结束

过去一年所历经的风风雨雨将永远铭刻在我们的心上，新的征程已经开始。新的机遇、新的挑战、新的发展正在等待着我们。我们有股东的信任，我们有全体员工的团结拼搏，我们有社会各界朋友的关爱与支持，我们坚信：我们的未来必

将充满阳光，我们的事业必将更加灿烂辉煌！

xx市xx房地产开发有限公司“xx山庄”项目部二00七年迎春暨二00六年度总结表彰大会到此结束。

这是我在某房地产工作时主持会议的会议主持词。一个企业，一个团队，不管你员工多少，关键是要有一种精神，一种氛围...整个会议不到两小时，这样的过程严肃而活泼，会议秩序好，注意力集中。其场面的状况(自发的掌声不用说)可想而知。

董事长致辞

我非常高兴和大家相识，携手并肩，共闯中国房地产业的大市场!也真诚的希望和大家成为好朋友，共同度过一生中美好的一段工作年华。

xx(公司简称)是一个富有理想而又有激情的团队，充满着追求创新的进取精神和蓬勃向上的朝气。充分拓展企业生存空间，保持企业的核心竞争力，挖掘企业未来广阔的发展空间，是职员最好的职业平台。公司将致力于聚集善经营、懂管理、有专业知识、不断追求卓越的人才作为企业最宝贵的资产。

以公司共同目标和整体形象为前提，我们为职员提供可持续发展的机会和空间，努力创造公平竞争的环境。只要你虚心学习，善于思考，付出努力，不断进取，最终必会获得公正的评价。团队意识与强烈的事业心是力量不竭的源泉。你会发现个人的聪明才智只有融入团队才会获得更好的发挥、才能取得更大的成就。

建立相互信任及沟通的渠道是公司的目标之一。健康丰盛的人生，追求的价值观在于有兴趣的工作、志趣相投的同事、健康的体魄、开放的心态、乐观向上的精神。阅读这本手册如有疑问，欢迎坦诚交流。我们期待你在这和谐、理想而富

有激情的环境中一展才华，和企业一起成长。我作为这个团队中的一员，衷心感谢你为企业所做的工作和努力。

总经理致辞

欢迎您加入这个团队。我相信这是您人生道路上的一个重要决定，也希望这个决定将是您在为社会创造价值、个人事业得到发展与实现理想人生道路上跨出的关键一步。

随着中国经济的持续发展，国家对房地产业的高度重视，房地产行业前景十分乐观，刺激消费和扩大供给的明确政策导向、住房消费信贷的实行、居民巨大的购房消费欲望，使xx(当地名)房地产业进入了蓬勃发展的新周期。

同时，房地产市场的竞争也日益残酷!随着经济的发展，房地产业也面临重大转变，更多地是从资信程度来看房地产企业有无实力和发展前景，比的是实力，比的是信誉。

市场经济中，永远都是机遇和挑战并存的。只有那些不畏挑战，善于把握机会的企业，才能不会被淘汰，才有可能持续发展!公司将抓住机遇，积极创新，进一步加强公司核心竞争力，加强房地产品牌和优质服务的推广，促进公司持续、稳定、大规模的健康发展。?明确的目标，远大的使命，任重而道远。历史赋予我们这个难逢的事业与机会，使我们走到了一起。只要我们推心置腹相处，真诚合作，共谋发展，就能创造出行业的辉煌。让我们携手并肩，为把公司建设成为优秀的房地产业而共同努力。

房地产的推销方案篇四

嘉宾入场(背景音乐：拉德斯基进行已+anthem)

甲：激扬的迎宾已已拉开了新春的序幕，

己：喜庆的红地毯已为辉煌同仁们铺陈。

甲：让我们伴随着欢快的乐已，欢迎河南天地辉煌置业有限公司的同仁们。步入会场前，请在我们已准备好的嘉宾签名板上签名留念。

己：今天，我们所有的同仁可以说都是盛装出席，只为这喜气洋洋的新春之夜，只为这充满激情的辉煌之夜。

甲：亲爱的伙伴们，激动人心的入场仪式马上就要开始了，现在，让我们用最激动的心情，最最热烈的掌声恭请各位同仁、领导及嘉宾入场！

己：首先步入会场的是公司平台各部门，在张总的带领下，他们默默无闻的为各项目服务，做出了无数精细完美的方案。

甲：是啊，正是这些默默付出的平凡的人才创造出辉煌不平凡的佳绩！

己：让我们向这些不平凡的同事表示敬意，请在签到板上签名并合影留念。

甲：看，在乐已声中，公司领导任总、周总、李总微笑着缓步进入了辉煌新春年会会场

己：在过去的20xx年，正是这些操劳的公司领导驾驭着大连辉煌这艘事业巨轮，乘风破浪，不断前行。领导你们辛苦了，感谢你们！

甲：对，是他们这些洞察未来的智者，以多年的历史积淀为起点，准确把握市场脉搏，先人一步带领大家踏上通向未来的成功之路！

己：好，请领导们签名板上签名，并合影留念。

甲：接下来步入会场的是顺海香堤岛及美林西岸销售团队，他们在王忠良经理的带领下，取得了优异的佳绩。感谢你们为公司的奉献。

己：接着入场的是1.7英里项目的同事，项目组建时间虽然很短，但是大家团结奋进，不断完善自己，为项目的销售做出了很多的努力，谢谢你们。

甲：看，还有帝王新城/幸福城/绿城豪庭/海派西尼/峰景/瑞安新城/广大财富广场/漫步地中海项目团队，感谢你们一直站在前线，努力着，拼搏着，创造出一个又一个奇迹，是你们让公司不断壮大，收益不断暴涨。

己：好，下面请各位领导带领各自的项目团队在我们的签字板上留下您的大名，并让摄像师为你照相，记录着激动的一刻。

房地产的推销方案篇五

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。