

# 最新房地产六一活动文案(模板8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 房地产六一活动文案篇一

发出：亲子俱乐部

### 一、背景分析：

国庆七天黄金周，除了是旅游旺季外，也是全家睇楼买楼的好时机。市内各大小楼盘，均将展开铺天盖地的宣传及促销攻势，以祈提高售楼销量。除了楼盘的地段、楼盘的质素等等综合因素外，如何在众多售楼广告中，吸引并促使买楼人士莅临售楼现场，详细了解楼盘的详情及参观现楼，以及提高现场的人流量，将是房地产发展商每一次宣传及促销活动收效与否的首要关键因素。

随着人们生活水平及文化水平的不断提高，如何科学孕育下一代，让自己的宝宝赢在起跑上，是每一个父母、每一个家庭重点关注的问题。一切与宝宝有关的讯息，均将引起每一个家庭的注意。而这些新一代家庭，大多收入稳定，三代同堂，正是买楼置业的人生阶段。

### 二、活动细则：

1. 主题：“国庆假期何处去？一齐去参加“国庆亲子合家欢”活动啦！让你和bb一展身手！”

2. 时间：10月4、5、6、7日

3. 地点：各楼盘内

4. 内容：宝宝竞赛、亲子竞赛、儿童健康及教育咨询

5. 目标对象：0-6岁婴幼儿家庭

6. 主办单位：

协办单位：亲子俱乐部

7. 宣传范围□x地区

8. 目的：

l提高品牌知名度

l提高活动当日人流量、提高口碑宣传量

l提高售楼成交量

三、活动项目及流程：

l活动项目：

类别

比赛项目

适合年龄

宝宝竞赛

爬行组

1岁3个月以下、且未会独立行走的宝宝

健步组

2岁以下、且可以独立行走的宝宝

跳跃组

2岁以上宝宝

“亲子合家欢”

竞赛

毛毛虫

爬行组宝宝及家长

接力拼图

健步组宝宝及家长

齐步走

跳跃组宝宝及家长

1组织流程：

1. 广告宣传过程中突出报名电话、报名点、报名截止日期，由家长自行电话报名或到各售楼部报名，并通知其于指定时间内回来领取参赛号码。
2. 将报名名单分类、分时间、分场地，编排参赛号码
3. 发放参赛号码
4. 活动当日，凭号码牌参赛

## 5. 当日流程:

9□00--9□30

入场签到、自由参观

凭号码牌领取积分卡

9□30

集中、主持人讲话、宣布开始仪式

9□40

分组竞赛，每组分别进行

(1) 宝宝竞赛

(2) 亲子竞赛

比赛过程中奖小组冠军

现场咨询、参观

回收积分卡(要求卡上的项目全部参与过)

投入抽奖箱、发小礼品

10□30

集中大堂抽奖、颁奖、有奖问答

10□40

结束，自由活动

## 6. 现场分区：

1比赛区：爬行组区、竞走组区、跳跃组区

1咨询区：楼盘咨询区、儿科专家咨询区、早期教育咨询区

## 四、奖项设计：

1举办场次：4场，前三场为初赛，最后一场为决赛

1预计人数：150人/场，

1到场每个家庭可获小礼品1份、饮用水1支，预计150份/场，4场共计600份

1分组竞赛：每6人一组，奖小组冠军

1宝宝竞赛类约25组

1亲子竞赛类约25组，合计礼品共50份/场，4场共计200份

1抽出6名幸运奖，共6份/场，4场共计24份

1送出价值25000元课程礼券。

## 五、活动资源组织：

1. 广告媒体：有线电视台、宣传海报、活动单张

2. 传播途径：

1电视广告宣传

1各楼盘内、城东公园、芙蓉公园、体育中心、等人流稠密地

点张贴宣传海报

1各售楼现场、大型妇婴用品店(bb屋、弄潮儿、幸福天使、阳光宝)

## 房地产六一活动文案篇二

一年一度的圣诞节即将来临，为了增进员工之间的感情，展现太东地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的祝福。

放飞梦想传递祝福

地产集团全体员工（项目留守人员除外）

20xx年12月25日（周三）下午15：00—18：00

太东·时尚岛咖啡厅及前广场（利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用；与此同时向现场客户传递太东地产的企业精神，烘托现场销售氛围）

- 1、圣诞树：拟借用时尚岛销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。
- 2、喝咖啡吃糕点：将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。
- 3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。
- 4、其它节日氛围的物料筹备：每位员工各发一顶圣诞帽，最好有太东logo□现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的节

日气氛；现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

1、幸福祈祷：给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌（抢答）、拍七令（报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目）

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

4、真情互赠：将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：现场宣布太东地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

## 房地产六一活动文案篇三

端午节的到来又为当地地产的销售带来了机遇，为了把握住这次的机遇，我们特地举行端午节活动来带动销售的进行。

“青年置业———小户型当家”xx看房团暨浓情端午？“粽”享未来。

20xx端午节期间。

xx报名客户（200人左右，分为两批）

现场来访客户。

前期来访来电客户（置业顾问回访邀请）

（一）线上部分□□xx报宣传）

1、活动前期的新闻预报和参与读者的咨询、报名；

（二）线下部分□□xx报北线看房直通车）

组织读者参与专门针对小户型的看楼直通车活动；

（三）现场活动：（浓情端午？“粽”享未来）

目的：以端午节为噱头，结合xx报看房团的到场，通过现场客户参与性小活动，并以赠送小礼品形式给客户利益点，使看房团及来访客户愿意长时间停留在销售中心，营造现场销售气氛。

形式：

2、购买端午荷包制作材料，邀请荷包制作老师，现场给客户制作荷包，客户更可亲手diy端午小荷包。

3、外场接待，在邀请荷包制作老师现场教客户diy荷包的同时，做茶艺表演，同时会有演绎四人组配合表演现场弹奏古典音乐，让客户亲身体会高雅的茶文化，品评幽香茶味。

4、现场提供冷饮、冰激凌、爆米花，给客户带来凉爽夏季的感觉。

5、在xxx超市门口请2个环保大使派发环保袋，环保袋内装max未来宣传资料树立max未来节能环保楼盘的公众形象。

时间 内容 物料、人员准备 备注：



10: 00——12: 00 环保袋的派发 2名环保大使□xx□□

环保袋若干□xxx□ 物业手续已办好，但在派发中仍需注意城管。

16: 00——18: 00 环保袋的派发 2名环保大使□xx□□

环保袋若干□xxx□□

09: 30——14: 00 活动布展 xx传媒；

14: 00——15: 00 香包diy区、演绎人员到位；

15: 41 接待第二批看房团客户，内场向客户进行项目户型的解说，外场进行茶艺表演及香包diy□

16: 00 看房团活动结束 整理场地及物料；

由于看房团集中人数到场较多，活动当天分两批到场（每隔四十分钟一批，每批约100人）。

1、讲解：重点培训三人，分区域负责讲解，其他置业顾问做配合咨询解答。

岗位 负责人 接待内容：

现场配合 xxx 主要负责现场客户单点答疑、调查问卷填写、客户银行存款手续、引导礼品领取及其他紧急事项协调。

2、接待物料准备

接待物料 内容 数量 负责单位：

xx接待说辞 项目整体介绍、区域位置、产品类型、科技卖点

等内容； 1份；

项目百问 项目百问问答内容 1份；

扩音器 三个主讲人讲解使用 3个；

## 房地产六一活动文案篇四

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

### 【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】

周六

### 【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

### 【活动形式】

暖场活动+抽奖送礼(抽奖仅针对认购成功客户)

活动规则：

老带新客户抽奖送礼：若新客户认购成功，新客户可直接参加抽奖赢取奖品，老客户即免物业费，并获得抱枕一个。

新a客户带新b客户：新b客户认购成功可直接参加抽奖赢取奖品，新a客户可获抱枕一个；如若双方都成功认购，即可参与抽大奖并抱枕一个。

暖场活动内容

女人帮——光棍节送温馨给朋友！

2、活动结束后，手持礼品券的客户都可凭券领取抱枕(或伞)一个，礼品送完即止；

男人帮——光棍节不做宅男！

中午13:00-16:00，男士可在小区内部的篮球场以一组3对3进行篮球比赛，一天之内设定3场比赛，现场男士可报名参加，报名人数共18个名额，现场将请篮球裁判一个，最后获胜队每人也可获价值150元/个的电水壶一个，依次类推，获奖名额共有9个，此处需备9个电水壶作为游戏获胜者发放。

### 【抽奖活动】

抽奖活动针对所有认购成功客户，抽奖完毕后，应凭首付款发票领取奖品；

抽奖礼品：一等奖：ipad1名，价值4000元/个；

二等奖：冰箱2名，价值2500元/个；

三等奖：电水壶10名，价值150元/个；(篮球赛获胜者需另备9

个水壶作为礼品发放，故现场需备20个电水壶)

另，普通奖礼品:抱枕(或伞)50名，价值40元/个;伞(价值30元/个)(普通奖适用于所有参与活动且手持礼品券的客户，礼品送完即止;)

## 房地产集团年会活动策划方案

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!

### 一、活动目的

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。

### 二、活动亮点

#### 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。

三、活动环节衔接

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。

## 房地产六一活动文案篇五

xx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xx(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xx(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xx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[(xx(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(兔年腾达、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。

## 房地产六一活动文案篇六

xx新城二期申购工作10月12日正式启动;

情感维护增强老业主对项目认可度，挖掘客户老带新潜力;

浓情xx□感恩重阳

1， 可持续的(如15天左右)

2， 持续1-3天

1， 可持续的(如15天左右)活动，如

1xx新城金秋菊花展

活动内容:

1) 工地售楼部举办小型菊花展，100200盆菊花规模;



2, 持续1-3天的活动, 如:

2xx新城关爱老业主, 重阳送健康

活动内容:

- 1) 横山售楼部现场提供中医把脉、免费体检(血压、心率等);
- 2) 邀请医师进行冬季生活健康、饮食、养生知识讲座等;

3xx新城重阳嘉年华

活动内容:

- 1) 互动小游戏□diy重阳糕; 室内投篮、抓娃娃机、转盘抽奖等;
- 2) 全家福合影、个人照片(diy马克杯制作、精致画框赠送)

1、采桑子 重阳

毛泽东

人生易老天难老, 岁岁重阳,  
今又重阳, 战地黄花分外香。  
一年一度秋风劲, 不似春光,  
胜似春光, 寥廓江天万里霜。

2、九月九日忆山东兄弟

(唐)王维

独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲。

遥知兄弟登高处，遍插茱萸少一人。

### 3、九日齐山登高

(唐)杜牧

江涵秋影雁初飞，与客携壶上翠微。尘世难逢开口笑，菊花须插满头归。

但将酩酊酬佳节，不作登临恨落晖。古往今来只如此，牛山何必独沾衣。

## 房地产六一活动文案篇七

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：

- 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。

## 房地产六一活动文案篇八

- 1、促进开盘成交客户合同签订；
- 2、提升开盘售楼部现场人气；
- 3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的声音，及快速去化房源。

20xx年9月份（具体时光待定）

## 凯悦城售楼中心

- 1、置业顾问电话邀约时光□20xx年9月份
- 2、电器的购买时光□20xx年8月30日
- 3、抽奖券制作到位时光□20xx年9月初
- 4、水果糕点现场布置到位时光：开盘前一天

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动内容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励：一等奖：笔记本电脑（2名）二等奖：海尔冰箱（4台）

100元x90台=9000元

费用预估：33000元

三等奖：海尔洗衣机（6名）四等奖：微波炉（10名）

五等奖：榨汁机或电饭煲或加湿器（90名）

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）

1、抽奖券数量：100张

抽奖箱：

1个费用：100元

2、聘请婚庆公司

费用：2500元

3、水果糕点

费用：1000元

4、预计现场布置费用：费用：500元

5、小礼品购置费：毛绒玩具等2000元

6、不可预计支出费用：费用：900元

7、家电费用

费用：33000元

20xx

费用合计：40000元

策划部20xx年8月22日