

2023年中秋博饼活动方案 房地产活动方案 (优质6篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。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。

中秋博饼活动方案篇一

秦绿地产名仕城6.1儿童节

6.1童乐会全家总动员之爱的拓印

继5月18日青年歌手大赛后,通过6.1儿童节全家总动员——马克杯diy活动,使名仕城再次深入人心,给孩子带来快乐的同时,在家长的心中树立起良好的秦绿品牌形象,提升品牌品质。在活动过程中,大力展现空中花园/中央空调/双层立体停车场/承诺保值增值四大卖点主题,从而促进业主对名仕城档次和品质的认可,增进与业主之间的交流。

20xx年6月1日--6月3日

名仕城政府街售楼中心

- 1、前期认购并转签合同的`业主
- 2、前期认购的客户
- 3、电话邀约的意向客户
- 4、活动期间到访的新客户

- 1、儿童创意签到（田字本）/家长诚意签到(家长登记表)
- 2、“爱的拓印”拍照留念
- 3、马克杯diy制作

1、签到区工作人员：负责儿童及家长登记签到，协调签到区域秩序整理并发放资料

- 1、橱窗海报
- 2、展版海报
- 3、数码相机一部
- 4、打印机一台
- 5、马克杯热转印设备烤杯机一台、转印墨水、转印纸
- 6、名仕城logo

- 1、名仕城logo
- 2、“爱的拓印”现场拍照
- 3、马克杯diy制作

中秋博饼活动方案篇二

端午是我们中华民族的传统节日，这恰好是一个回温老客户、开发新客户的契机，因此端午蓄客活动是必要的。

比拟普遍的.活动有以下几种：女儿回娘家，挂钟馗像，悬挂菖蒲、艾草，佩香囊，赛龙舟，比武，击球，荡秋千，给小

孩涂雄黄，饮用雄黄酒、吃咸蛋、粽子和时令鲜果等。对于此次活动将做如下安排：

1、一期商铺根本一售罄，二期商铺也在x月底开售，在五一的时候也做了相应的推广活动，这时端午正式我们再次加固客户、加大推广力度的时机。

2、工程在销期间有众多意向客户，加快逼定意向客户。

3、端午节假日，局部外出打工的客户回乡、机关单位事业单位放假，潜在客户量提升。

1、维系老业主关系，提供销售人员与业主沟通感情的时机。

2、口碑传播，通过老业主以及民众之口为做传播。

3、通过此次维系活动，为提高促进二期商铺的销售。

20xx年x月x日

工程售楼处

老业主及来访客户。

在售楼部门口贴挂钟馗像、挂艾草。渲染节日气氛。

(一)、活动内容

1、现场品尝各类粽子。

2、参与现场活动并领取礼品。

(二)活动流程安排

1、客户到场，签到。

2、现场品尝各类粽子(入会办卡展示)。

3、现场品尝各类粽子(入会办卡展示)。

(三)案场系列活动细那么

1、“投飞镖、赢大奖”

活动时间□20xx年x月x日9：00。

活动方式：但凡在此期间来访的老业主，均有一次参与本活动的时机(由销售代表引领客户到活动区域签字确认参与活动)，通过投飞镖，按照所得的环数赢取不同的奖品。

活动内容：每位客户均有三次投掷飞镖的时机，累加三次飞镖的总环数，换取相对应的奖品。

活动物料：飞镖10枚，标盘5个，登记与礼品桌1张。

奖品设置：

一等奖(25——30环)：绒线玩具(价值元)。

二等奖(15环——24环)：水杯(价值元)。

三等奖(15环以下)：钥匙扣(价值x元)。

备注：活动奖品以公司原有剩余礼品发放为主。

2、“品尝各类粽子”

活动时间□20xx年x月x日9：00。

活动方式：由销售代表通知客户活动信息，邀请老客户及来访客户，在x日下午17：00时统计参与人数。

中秋博饼活动方案篇三

- 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20xx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

中秋博饼活动方案篇四

- 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(具体时间待定)

凯悦城售楼中心

- 1、置业顾问电话邀约

时间□20xx年9月份

- 2、电器的购买

时间□20xx年8月30日

- 3、抽奖券制作到位

时间□20xx年9月初

- 4、水果糕点现场布置到位

时间：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类容进行简

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)

3000x2台=6000元

1500x4台=6000元

1000元x6台=6000元

600元x10台=6000元

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20xx元

6、不可预计支出费用：

费用：900元

7、家电费用：33000元

策划部

xx年8月22日

中秋博饼活动方案篇五

“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。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和购买欲。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。

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；

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

4月28日——5月3日（可根据活动效果、天气另行调整时间）

以人口较为集中，有一定购买力的区域作为选择标准。

1、歌舞演出

2、有奖问答

3、发放宣传单

4、楼盘/产品咨询

（一）楼盘促销

1、多层单位的特价房先到先得。

2、多层单位非特价房活动期间购买，除享受二千、三千的优惠额度外，赠送指定空调或冰箱一台；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xx□

（二）家电促销

1、当天认购家电额外优惠一定金额（未定）

2、现场有奖问答，获赠小礼品

2八、活动流程（每天上下午各一场、共两场轮流演出）

9：00主持人开场白

9：05节目

9：15楼盘项目/家电产品介绍

9：25节目

9：45有奖问答

10：00节目

10：15发放宣传单及咨询

1、展板2块，规格2.4x1.2□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）
- 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）
- 略

中秋博饼活动方案篇六

年月日上午。

x售楼中心现场。

工作人员、客户、礼仪、主持人、贵宾等。

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。

xx电视台□xx日报□xx新闻台等。

对外传达x开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大x的社会知名度和美誉度，体现x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xx地区xx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。

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“x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x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。

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，预示着完美的完美的发展前景。

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xx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；

11：00客户签约，开盘销售活动正式展开。

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x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状况，进一步扩大宣传。

3、电台广告

在开盘前后两个月播出x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。

1.《xx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xxx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x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