

篇 1

一、活动名称：购房抽车库

目的：刺激销售

思路：

如今的客户对房子的要求是越来越高，对车子的需求也是越来越多，不是有车一族，也是即将要成为有车一族，因此在购买房子时，车库也是他们考虑的重要因素之一

活动内容：

选定一个活动日期，在活动规定期间内购房者，均可享受“购房抽车库”的活动，里面还可以包含一些其他的惊喜礼物，吸引客户的注意。

二、活动名称：网上房源，一线牵

目的：让人感受三湖春天的现代气息，“春天”的生动形象

活动目标客户群：年轻客户

思路：

网上冲浪、白领的生活、生存方式之一。在网上拍卖房屋，是一种新兴的促销方式，具有较强的吸引力，而且到达率极高，易于人际传播。此活动与咸宁或嘉鱼的房地产合作。

活动内容：

选取几套朝向湖边，景观上佳的单位，价高者得。同时，选择一些主流媒体进行软性新闻的炒作。

三、活动名称：早起的风景更动人

目标：直接刺激销售，聚集现场人气

思路：

年底售楼前，提前半个月投播广告，从而蓄积潜在购买人群。在开售之际，按买家买楼先后给予不同折扣。

活动内容：

在发售之初，按购买先后分别给予购楼折扣，前 10 名八六折，前 20 名九折，前 50 名九二折，前 100 名九五折。（具体按成本和销售走势而定）。

四、活动名称：万元让利 约“惠”三湖春天—买房送“菜单式装修”

目的：促进销售

思路：

能够加快实现商品住宅的价值和使用价值，“毛坯房”交房后还要经过一段时间的装修、装饰，并购置家具家电，这就需要购房者投入大量时间和精力，通过买房送装修的活动，减少了消费者购房投入的大量精力。

活动内容：

因为购房者的社会地位、文化程度以及个人气质等因素的不同，对室内设计的要求和表现出来的个性也不尽相同。购房者常按照自己的喜好和习惯，选择适合于自己风格的室内装饰、装修的个性追求。“菜单式装修”更适合现在促销活动，选各不同户型，以地段优势、小户型优势和精装修房优势为主要卖点。或在活动期间，以菜单式装饰送购房者装饰。

五、活动名称：换个角度看“春天”——摄影展

目的：以艺术的角度打造嘉鱼最美的传世之作，树立楼盘形象

思路：

摄影被视为关照世界，关注生命的一种力量的方式。摄影，是艺术，同时也是生活，用手中的每一个镜头记录“三湖春天”最美丽，动人的瞬间。

活动内容：

与媒体、赞助商合作，公开征集三湖春天或三湖春天周边景色，在广场展览一周，民众和评委参与投票，选出优秀摄影作品，举行颁奖仪式。

六、活动名称：我和“三湖春天”有个约会，大型相亲派对

目标：加大楼盘宣传力度，促进销售

思路：

眼下由于社会环境的变化，单身的人数不断增加，孤单的单身在“三湖春天”创造恋爱机会，邂逅一段佳缘，不仅可以欣赏到现场版“非诚勿扰”，单身的朋友也许可以获遇有缘人，也为寒冬里的“三湖春天”增加了浓浓的爱意和暖意，实在值得期待。

活动内容：

地点选在广场，时间为圣诞节时，现场将召集多名单身青年男女，传递勇敢，道别单身。届时，三湖春天将打造成最浪漫的交友约会场所，现场不仅有浓郁的浪漫氛围，更有多姿多彩的互动游戏和精彩表演。最后以“拥抱幸福，告别单身”大型集体拥抱活动结束，参与者均有机会获得礼品。

七、活动名称：羊年免息轻松供楼特惠专案

目的：强力促进销售

思路：

促销的本质是让利，所以直接的过楼优惠对买家是极具诱惑力的。而且××年免息的条件十分诱人。选取年底发售的时机(在楼盘推广上，宜先蓄势，而后“开闸”，鉴于前期已开始推广，所以本次推广需要进行包装，让人感觉前期推出单位已售完，此次是推全新单位)，岁末大酬宾给现场积累人气。

活动内容：

选取不同户型单位，以××年免息按揭的方式销售。在广告宣传上，将此信息作为单一营销点，以强势传播。而且列出购楼可优惠的具体数据，以打动买家。

八、活动名称：环城单车游

目的：完善楼盘健康、绿色形象，为销售助力

思路：

现在越来越多的机动车辆代替了原始的出行方式，同时也造成了很多环境问题。人们逐渐认识到保护环境的重要性，更绿色和更低碳的生活方式开始得到更多人的响应。选择自行车出行就是人们向低碳生活迈出的的一大步。单车出游是对绿色生活、绿色时尚的再一次追寻；是对追求低碳、健康生活的响应与拥护。

活动内容：

此次巡游活动时间，活动路线按实际情况定，整个骑游过程贯穿嘉鱼新、老街道核心区域。本次单车巡游活动将宣传低碳、健康、绿色的生活理念。将三湖春天的绿色理念传达给民众，塑造三湖春天的楼盘良好形象。

九、活动名称：“老友计”，业主介绍有礼送

目的：老带新，新老客户齐欢喜

目标客户群：新老客户

思路：

老客户介绍新客户虽然是最常见促销方法，但确是不能忽视的，老客户是最能反映房子好坏的第一人，在新客户眼中是最具有说服力的，更能打动客户的心，说服新客户。

活动内容：

选定活动时间内，老客户介绍新客户购房，双方都可以享受丰厚的礼品。

十、活动名称：三湖春天——家庭总动员

目的：和谐社区氛围，传达社区文化

目标客户群：以老年人为中心的发散性客户

思路：

以“全新退休生活的领跑者”独特理念，形成了浓郁的老年文化氛围，这种社区生活吸引了退休老人及子女的关注。而业主们是最为有效的义务宣传员，尤其是对项目满意的老年业主，他们的社会经验丰富，社会关系深而且广，并且还可以通过他们的子女的口碑相传，这种营销的深层效用不可小觑。

活动内容：

元旦佳节时，举办“元旦欢乐家庭总动员”，邀请社区住户和各家庭协老一辈表演节目，以比赛的形式宣传三湖春天的小区文化。然后组织多种兴趣俱乐部，促进业主相互交流，营造了一种积极向上的生活氛围和健康愉悦的生活态度。

篇 2

一、活动背景

根据中冶尚园项目计划，在1月14日(农历十二月二十一日)，即在新春佳节到来之际举办一场“新春嘉年华，看房送大礼”活动，为新老客户献上新年大礼。

二、活动目的

- 1、制造新年市场热度，加强市场关注度；
- 2、通过活动为新老客户加深对本项目的深刻印象，传递项目信息等；
- 3、通过现场活动营造热烈气氛，聚拢人气，迅速累积客户。

三、活动理念

- 1、注重人气凝聚，营造“中冶”品质；
- 2、加大活动整体“新春嘉年华”氛围展现，充分体现“看房送大礼”活动意义；
- 3、烘托“新春”的“乐与玩”，打造“看房送大礼”相关气氛活动；
- 4、让更多贵宾加深“中冶 尚园”的美好印象；

四、活动地址

信阳市洋山新区中冶尚园营销中心现场

五、活动时间

1月14日 8:30 ——17:30

六、活动对象

看房、购房准客户

七、活动项目筹备安排：(1月9日-13日 基准筹备)

策划：郭森 150****0601

1月9日：本活动项目策划汇报

达成初步合作意向 确定本活动方案

1月10日：组建本活动项目小组

确定本项目活动中所有执行人员

活动执行小组构架：

总顾问：（甲方）总策划：周洋

顾问：（甲方）活动总监：李佳文

场务：郭树森 黄金海 范德亮 陶然 张浩

周丽 王华 张元林

确定各种物料、设备、人员等确定的前期筹备工作。

1月11日：项目正式筹备和实施

现场布置平面

1月13日：活动现场布置(准备议程)

整个场景布景以迎“新春”，凸显“中国红”，以“嘉年华”活动为主题。外场为客户提供玩与乐的场地，表现热闹场景；内场（一楼）为准客户打造看房为主的环境，并能显现本活动的气氛氛围；二楼通过排好选房营造抢购氛围，提供热饮，主要为重要客户提供商谈清净空间，并为重要客户发放礼品。

安排2架滑翔伞(或动力气球)分别在1月13日9:00——11:00、14:00——16:00两次信阳市上空盘旋营造活动前期氛围。

1月14日上午活动期间 9:00——11:00 在洋山新区上空盘旋营造活动现场气氛

1、外场布置(销售中心门前):

18米大跨度拱门2只: 横跨路两侧(横幅标语: 新春嘉年华 看房选房有礼)

营销中心前左右各20米的路灯杆牵拉灯笼(灯笼上标有: 中冶__尚园)

因考虑天气原因, 搭建15m__10m__4m桁架, 即可抵挡天气变化, 有可营造现场气氛, 顶部和四周(留进出口)用喷绘(设计图案)进行围挡, 地上用红地毯铺设。

顶部用小红灯笼依次循序整齐排列(活动结束后可赠送客户)

现场安装: 老鼠机、电子抓娃娃机、电子投篮机、跳舞机, 棉花糖机、电子枪射击、糖葫芦、捏泥人、电子摩托车、烤瓷马克杯供到场客户免费游玩。每台机器安排一名工作人员。现场派送游戏币(每个到场客户5个)

现场气氛烘托卡通人: 米奇、财神爷、加菲猫、兔子、喜洋洋、美羊羊、灰太狼等, 制造现场气氛与客人拍照留念, 现场制作烤瓷数码杯免费赠送客户。

桁架外侧靠南侧设置儿童游乐蹦蹦床, 供来宾客户小孩游玩。

2、内场布置(营销中心一楼):

内场顶部用小灯笼或拉画连接, 以及大中国结营造新春气氛。

玻璃大门和玻璃窗用大小灯笼和窗花等造型图案。

以“发财红包”布置现场装饰树。

18:00 前所有场景布置完毕, 安装设施检测完毕。

1月14日: 活动现场

7:00 筹备组人员到现场

7:10 开始检查各种设施和设备

8:00 所有人员现场准备完毕，迎接到场客户。

8:30 活动开始，按方案执行。

活动期间有工作人员指导客户游玩项目；

室内安排萨克斯现场真人演奏；

17:30 活动陆续结束。

18:00 各种设施进行撤场

篇 3

一、活动主题：绿色、氧气、健康、时尚；

二、活动主办单位：

活动协办单位：

三、活动时间：3月12日(星期六)8：40——14：00；

四、集合地点：

植树地点：

楼盘参观地点：

五、交通工具：大巴车接送、自驾车；

六、种植树种、数量：公孙树，40棵；

七、活动流程：

1、09：00：黄兴路步行街集合；

2、09：15：宣誓；

3、09：30：出发；

4、09：30-10：30：赴__国际新城会所(参观过程中领取干粮和矿泉水)；

5、10：30：到达植树地点；

6、10：30-13：30：植树活动开始，内容如下：

a、植树造林；

b、互动游戏；

c、媒体现场采访活动主持人、会员和__俱乐部负责人；

d、业主代表讲话；

7、14：00：活动完毕，会员自由合影，乘车返回酒店；

篇 4

一、活动形式

1、来访送玫瑰；

2、购房送黄金吊坠；

3、业务员幸运大摇奖；

4、情侣钻戒大抽奖活动(钻戒、黄金吊坠、明星演唱会门票)

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/408027031062006065>