

元旦房地产活动方案

元旦房地产活动方案 1

一、市场分析

通过举办一次元旦文艺晚会，扩大__影响，树立__形象，宣传__楼盘优势。利用进行元旦楼盘促销活动。并通过晚会加强业主与物业管理公司的交流，沟通，建立一个完善，和睦，祥和的全国示范小区。——__x

二、宣传活动(由吴伟鸿负责)

鉴于本次活动范围涉及__x 一二期工程的新老业主,,涵盖了小区所有工作人员，故前期宣传组织工作尤为重要。

1. 在小区设立宣传栏,在宣传栏内张贴宣传画及海报;
2. 在合适的地点设置展牌;
3. 在小区主要干道悬挂条幅;
4. 在超市街道派发传单.
5. 在 internet 上进行宣传;

三、活动筹备

晚会将以“家园 。交流”这一特殊层次的思维理念为主题。通过活动展现__x 的风格，加强一期工程、二期工程的居民之间的交流，和物业部门与业主之间的沟通。并溶亲情、友情、爱情于一体。

整台晚会将分三个部分：

(1)美好家园：用歌舞或带有浓厚亲情友情色彩的节目展现充满生机与活力的美丽的南方家园、美丽的园林小区，还可配以带有浓郁的民族风情，展示昂扬向上、蓬勃发展的全国示范小区 DD_____。

(2)阳光旋律：用多种体裁、多种文艺形式反映全国示范单位的小区人民青春活泼、开拓创新、昂扬向上，奋发有为的新面貌。（由成剑荣负责）

(3)歌唱未来：歌唱祖国、家园、寄语美好的未来，憧憬灿烂的明天，可考虑采用美声、民族唱法、大气磅礴的舞蹈，或其它形式，内容恢弘，壮阔，使整台节目的思想内容得到延续和升华。

本次活动的筹备小组：

器材组：【负责晚会的各种音响，灯光设备的运作】

回复 1：文艺晚会策划书应该怎么写

机动组：【负责各种器材与晚会物品的`搬运】

后勤组：【负责各种后勤事务和晚会的各种指引工作】

保卫组：【负责晚会的保卫工作】小区内全体保安。

策划组：【负责舞台设计】

表演组：【负责晚会的表演工作】组员详见节目表。

活动赞助商(由__x 负责跟进)

本次活动由____主办。由_____公司赞助。

四、工作具体安排

(一)、晚会场地安排(由程汉强负责)

(1) 晚会在____大礼堂举行。

(2) 晚会 12 月 31 日晚上 8：00 准时举行。

(3) 舞台布置由策划组进行指挥。由后勤组协助。在 12 月 3 日下午 3：00 前完成舞台布置。

(4) 后台的的布置按表演组的要求由策划组指挥进行。

(5) 器材组要求在 12 月 31 日下午 5：00 完成器材的安装与调校工作。

(二)、晚会节目安排(由张智锋负责)

(1) 已经入选的节目于 12 月 29 号下午 2:00 到罗马广场进行彩排。

(2) 各个节目的演员于 12 月 31 日下午 6: 00 到管理处集中。领取
节目表。

(3) 6: 30 在后台进行化妆。

(4) 8: 00 开始表演。

(5) 晚会时间 8: 00x11: 00

(6) 以上安排工作人员要在 12 月 25 日贴出通知. 并将通知送到主
要负责人手上.

(三)、清理工作安排(由成剑荣、蔡土新、吴伟鸿负责)

本次活动的清理工作由后勤组与机械组共同合作完成。负责晚会所
有器材的安置，舞台的拆迁。和会场垃圾的清理。

1、 器材一定要从哪里拿就放回哪里，并做好登记。

2、 舞台拆迁可回收的物品要进行归类。

五、文艺晚会

晚会主持人:

1、晚会开幕辞：(杨总经理宣读)

2、晚会开始：主持人贺新春贺词，宣布晚会开始.

3、文艺汇演。

注：每 3 个节目穿插一次抽奖活动或小游戏。（购楼优惠百佳购物
现金卡，小礼物）

4、 闭幕辞。（何经理宣读）

元旦房地产活动方案 2

一、时间：1 月 1 日上午。

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：

电视台、__日报、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，扩大社会知名度和美誉度，体现美好前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立__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。

元旦房地产活动方案 3

一、活动背景

圣诞及元旦都是国际大节，也是购物的狂热节日，逼近元旦，整个市场促销降价活动层出不穷，各个楼盘都将会借此时机大肆宣传，整个县城都即将充满了节日气氛，我们必须做出响应，并且要够力度，够诱惑的走出一种更适用的，独特的活动方案。现今房价也成为广大泗洪人民谈论的热点话题，各方群众不管是投资者还是自营者，都在伺机待发，大部分楼盘都以价格做__，造成一种低价诱惑的气氛，而我们必须抓住这个机会点，以产品优势为主导，活动力度为突破口，增加销售。当下因天气渐寒、楼盘的众多，使售楼处变得客源稀少、人流紧缺。

二、活动目标

针对目前项目剩余面积较大的商铺的售击，本项目也需要采取一定的行动，争取末做出最后突破，响应大部分客户“逢节促销”的心理，同时借此机会增加广大群众对我们项目的认知、认可，带动整体楼盘的销售，尤其是加速推动摊位的解筹，12#、13#两栋楼的认筹。面对市场跟天气的压力，我们必须要做到在外推广，在内相呼应。

活动内容：

主题：“喜迎元旦 感恩回馈”

时间：12月28日至1月5号

地点：__x交易中心售楼处

内容：庆元旦，惊喜等你拿

1 活动当日订购客户赠送小太阳取暖器一台！

2 活动当天认购商铺的客户可立减 5 万元！

3 购指定房源送 10 万元大礼！（注：购买指定商铺总价超过 150 万元以上的，送指定__公寓房源一套）

4 低首付、零首付、分期付首期

元旦房地产活动方案 4

活动主题

迎元旦，“老带新”

活动目的：

1. 扩大口碑宣传效应，提高目的知名度；

2. 降低营销成本，促进销售；

3. 建立有效的公司与客户间的'互信、互助关系

4. 保证“老带新”促销政策的严谨性、严肃性，杜绝骗取优惠，转嫁优惠等行为，保障本政策高效运作，促进销售业绩的提升。

活动时间：

12 月 21 日——1 月 7 日

活动内容

1、现场布置

由于元旦节即将来临，，为了树立企业的形象，建设在售楼处放置气球，横幅，小彩灯，灯笼，烘托现场气氛。

2、老客户资格界定：

成功购买__x的客户以及交定金的客户均视为老客户（注：只交定金的老客户必须在活动期间首付款到位并签定商品房买卖合同后才可领取优惠）。

3、老带新的资格界定：

1、老客户陪同新客户上门进行登记。

条件：

（1）老客户亲自陪同

（2）新客户首次上门看房

（3）填写《老带新上门客户登记表》

以上三个条件同时满足视为有效“老带新”客户；第二次以后由老客户陪同上门看房视为无效。

2、特殊情况下的老带新（老客户不能陪同）

条件：

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/416233110234010141>