星光大道房博会执行方案

一、背景及目的

（一）背景

2016 百色秋季房地产交易博览会由百色市房产局主办，与第五届广西（百色）园林园艺博览会同期举办。

本次房展会主题“关爱百姓安居共铸品牌房展”，旨在搭建一个集中释放购买需求，增加交流，增强市场信心的大平台，通过展会形式，传播项目的品牌文化，迅速提升项目成交量和市场美誉度。

本次房展会携手全市多家新闻媒体，联合百色视窗、右江论坛等媒体对活动进行直播报导，并组织网络购房团到现场参观购房；组委会还利用各种渠道邀请各地潜力购房客来参观购房。

（二）时间、地点

布展时间：2016 年 9 月 24 日——9 月 27 日

展览时间：2016 年 9 月 28 日——9 月 30 日

地点：百色园博园主展馆 2 楼

（三）目的

1、迫使意向客户在房博会当日成交，提高项目成交率和销售额。

2、为推介会储蓄更多的客户，增强潜在客户对项目的信心和购买欲望，促使其在下次召开的推介会后成为项目的现实客户。

3、展现楼盘形象，扩大楼盘知名度，树立海龙地产品牌。

二、展位现场布置及活动

（一）现场展位布置

1、整体装修风格

1)整体形象端庄、布局原则为大气、整体、简洁;

2)展位必须考虑能重复使用;

3)展位的设计和文字上突出集团背景、实力;

4)用图片全景展示项目的品质、形象和内涵。

5)因房展会在室内举行，建议中间部分镂空。

设计风格建议



ART-DECO 风格





异形风格　　现代风格

2、展位内部:

展位内部分为接待区、洽谈区，注重人流的走向，尽量扩展展位的高度。展位内部的布置要充分运用灯光效果，以突出展位的美感和品质。

现场内部展板按照内容分为:公司介绍、项目介绍、项目区位、产品图片展。（可利用现有画板）

注：展位设计建议仅供参考，最终以展会公司设计方案为准。

布场细节建议

a、门投放置星光大道 logo+案名

b、内部墙面喷汇项目区位图、效果图及项目形象广告

c、入口处、转角处放置白色花束或绿植

d、地面铺设红毯

e、气球布场增强现场气氛





门　投　logo+　案　名

绿植



现场气球



3D 立体彩绘

3、物料清单

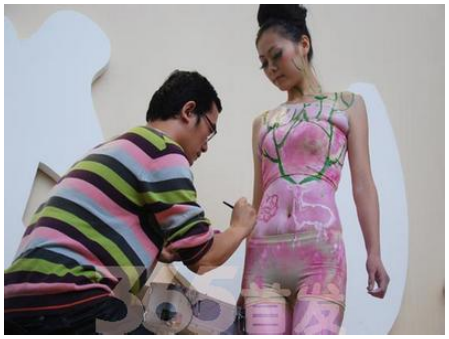
物料	**数量**	**备注**
海报	5000 份	已有
产品手册	5000 份	制作中
桌椅		
户型柜	2 个	已有
饮水机	1 台	已有
音响	1 个	已有
茶水		
展板		已有
X 展架		已有
地毯		
花束或绿植	8 束或 2 棵	

（二）现场活动

1、展会前一天，群发短信告知百色市民“星光大道”参加此次房展会；

2、项目宣传折页，宣传册子，手提袋等，登记并赠送；

3、活动当日，可举办暖场活动吸引人气，如模特摆拍；走秀；人体彩绘；小丑等（具体暖场活动另行商议，建议选其 2）



人体彩绘



小　　丑



黄金男女模特



美女不倒翁发礼品、传单



热辣舞蹈





举牌巡游　　美女与机器人

4、现场设置免费抽奖，采取抽奖箱或摇转盘抽奖或微信大转盘形式，登记或扫一扫即可参与。（奖品另附，建议用以前活动剩余奖品）





抽奖箱　　轮盘抽奖



微信大转盘

微信大转盘操作方式：1）注册、实名认证星光大道专属微信公众号 2）在公众号里设置抽奖大转盘 3）抽奖流程：扫描微信二维码→点击关注→查看信息→点击消息内“开始抽奖”→立即抽奖→中奖填写手机号 4）发放奖品

5、活动当天购房实行以下优惠：

（1）团购有钜惠：3 人成团额外 6000 *元优惠，5 人成团额外 8000 元优惠，8 人成团额外 10*000 元优惠。

（2）出手越早，优惠越多：前 3 名购房者享受 5000 元购房优惠；第 4-6 名可享受 3988 元购房优惠；6 名以后享受 2988 元购房优惠。

（3）老带新优惠：新老业主各奖励 2000 元

（4）购房人人有礼：赠送精美高尔夫雨伞一把

三、工作人员安排

房展会总协调：李总

展览总负责：全晓静、罗彩月

展位设计联系：**展会公司**

展位装修联系：**装修公司**

现场秩序维护：**银湾物业保安 2 人**

前台接待及项目解说：置业顾问

后勤支援：海龙公司相关人员

四、展览区位选择



五、房交会期间各项具体工作安排

编号	工作明细	完成时间	执行人	备注
1	与主办方沟通协调	8 月 19 日	全晓静	
2	确定展会装修公司	8 月 20 日	全晓静	
3	确定展位设计方案	8 月 29 日	全晓静	
4	展位的装修与协调	9 月 19 日-26 日	全晓静	

5	广告位物料设计	9 月 26 日	小陆	
6	销售团队的内部培训	9 月 26 日	罗彩月	
7	海报折页、资料袋、礼品等销售道具准备	9 月 26 日	罗彩月	
8	小礼品到位（扇子）	9 月 26 日	小陆	
	物料运送到位	9 月 27 日	海龙	
9	现场拍照	9 月 28-10 月 3 日	海龙	
10	期间现场的维护	9 月 28-10 月 3 日	银湾 2 人	
11	撤展以及相关物品搬运	10 月 3 日后	海龙	
12	人员动员大会	9 月 27 日	李总	

六、辅助宣传媒体安排

事项	**完成时间**	**执行人**	**备注**
成功周刊	9 月 7 日	小陆	
右江论坛	9 月 7 日	小陆	
百色网	9 月 7 日	小陆	
会展现场宣传广告位	9 月 26 日	小陆	
短信	9 月 26 日	小陆	

七、费用预计

事项	**费用**	**备注**
展位费		

展位设计施工费		
广告位广告制作费用		
小礼品费用（扇子）		
保安帐蓬		
不可预计费用	1000 元	
合计		

活动细则：

时间	工作节点	人员配置
9 月 27 日 17：00 前	**展会公司：**装饰、布展完成	
	销售公司：销售团队内部培训完成	俊地
	开发商：看房车、海报、册子、资料袋、礼品（高尔夫雨伞、扇子）、沙盘、画架展板、桶装水、抽奖轮盘等运送到位	海龙
	制作公司：展位广告、物料制作安装到位	盛川
	物业公司：保安 2 人落实（展会期间现场维护）	银湾
9 月 27 日 18：00	**全体工作人员动员大会**	
28～30 日 **上午场**		
8：00	人员到场，保安 2 人（**现场维护**）、置业顾问（5 人，2 人留守售楼部）	
9：00	作来访登记、到场客户扫描微信二维码参与轮盘抽奖	轮盘：发资料：楼盘介
9：20	小提琴手演奏增强现场气氛（约 1 个小时）	小提琴手 1
9：30	美女举牌巡游（来回巡游至上午结束）	举牌美女 5 名（百色
9：35	看房车发车（客户到工作人员处报名）	
9：40	不倒翁美女发放资料、礼品（至上午结束、可中场休息）	演艺公司
10：30	播放震憾的背景音乐	
12：00—15：00	置业顾问轮流就餐、休息	
10 月 1～3 日 **下午场**		
15：00	作来访登记、到场客户扫描微信二维码参与轮盘抽奖	
15：20	小提琴手演奏增强现场气氛（约 1 个小时）	小提琴手 1
15：30	美女举牌巡游（来回巡游至下午结束）	举牌美女 5 名（百色
15：40	不倒翁美女发放资料、礼品（至下午结束、可中场休息）	演艺公司
16：20—16:25	现场热舞	演艺公司

16：30	播放震憾的背景音乐	
17：00	歌曲串烧	演艺公司（百色
18：00	撤展以及相关物品搬运	

俊地地产

星光大道项目组

2016 年 8 月 12 日

郏县林溪谷中秋节暖场活动方案

1．活动目的

- 9 月地产销售传统旺季来临，所谓金九银十。本阶段活动把握市场机会，利用活动邀约老客户返场参加，提升现场人气的同时促进老带新；
- 通过中秋节暖场活动，延长客户现场逗留时间，营造销售氛围，加深客户购买欲望。
- 通过中秋暖场活动，传递口碑扩大两个项目影响力与知名度，提升良好的社会形象，为后期推售和开发打下良好的口碑基础。
- 借助中秋及国庆节，进行促销活动，已达到销售目的。

2．活动主题

月圆中秋，感恩有你——郏县林溪谷相会中秋、庆团圆活动

活动时间

2015 年 9 月 26 日至 9 月 27 日　9:00-17:00

3. 活动地点

郏县林溪谷项目销售中心

4. 参与人员

1. 成交老客户

2. 意向客户

3. 销售部自然到访客户

5. 活动内容

当天客户到达现场，置业顾问对客户进行登记，到场客户有带小孩的，可领取气球一个，五彩缤纷，烘托现场气氛。





1）月饼 DIY（三种，冰皮月饼，传统烤制月饼，巧克力月饼等）

活动进行时间： 9：00-17:00







传统月饼　　冰皮月饼　　巧克力月饼

活动内容：现场有专业的工作人员准备好材料及工具，让到访的客户自己动手制作 DIY 月饼，制作好后顾客可以带走。

2） 猜灯谜（活动时间 9:00-17:00）




活动内容：营销中心装饰出猜灯谜区域，增加节日气氛，让到访客户可以参加猜灯谜，赢取礼品。

3） 插花




活动内容：到访客户在工作人员的指导下自己动手学习插花，活动结束后可以把自己的作品带走，曾加节日气氛。

促销活动：

A. 庆双节凡在 9 月 26 日-10 月 7 日，购买 84 ㎡或 112 ㎡客户均赠送价值 2000 元全自动滚筒洗衣机一台及分别总房款优惠 8 仟及 1 万元（根据情况可调整）。(销售部门前挂横幅)。

6. 活动事项

A. 活动通知：

B. 置业顾问在 9 月 20-26 日，通过发短信或打电话通知意向客户，为庆祝双节，凡在 9 月 26 日-10 月 7 日成功购房者，均赠送价值 2000 元全自动滚筒洗衣机一台，并且总房款根据户型大小额外优惠 8 仟及 1 万元。

C. 客户 9 点到场，销售部门前安排 2 名销售员负责到场客户签到，签到分成交客户及意向客户登记。

1. 成交客户登记：根据签到表，置业顾问带领自己的老客户签到，后期统一派发月饼，按照签到顺序派发。

2. 意向客户登记：到场意向客户根据签到表签到，参与暖场活动。

所以签到人员带小孩的，派发小气球。

D. 活动开始前:

1. 销售部门前搭建拱门、横幅

2. 销售部现场冷餐，准备水果，糖果，瓜子（香蕉、圣女果、糖果、瓜子）

3. 活动开始前，由项目销售总监发言（详见发言稿）

4. 活动主持人介绍活动事项

E. 活动进行时

1. 月饼 DIY，活动两天全天进行。(80 份)

2. 猜灯谜，活动进行两天，随时可猜（奖励小礼品，连续猜中多个谜语可考虑赠送青花瓷一套或月饼)。

3. 插花，全天分 3-4 个阶段进行。(80 份)

4. 派发月饼，根据到场签到顺序统一排队签字领取。(派发月饼前由主持人，再次将项目的最新销售政策及老带新政策进行释放)

考虑活动进行两天，在中午 11:30 统一派发签到老客户月饼。其余时间到场老客户签到后由自己的置业顾问，把项目近期销售政策及活动内容讲解给客户，并可告知项目做执行的老带新政策!

活动费用预算

物料名称	天数	数量	总
拱门	2	1	800
气球		200	100
果盘冷饮	2		200
散月饼			500
签到表		3	有
签到桌		1	有
月饼		200	100
活动项目	2	3	400
合计:			156

龙潭产业园商贸物流城2018年元宵节活动方案

一、活动宗旨：

1、借势“龙港新区”成立和“　　”链接国际的出海新通道的利好势头，举行国际范的元宵主题活动，增强市场对项目的信心;

2、结合元宵节点举行活动，答谢老客户，邀约新客户，提升项目口碑;

3、借助元宵节气氛活跃现场气氛，加强现场人气，提高现场转化率;

4、通过推广宣传扩大项目影响力带动销售;

二、活动主题：

向海发展，与国际接轨，链接“　　”的桥头堡

——龙潭产业园商贸物流城邀您与国际友人一起“闹”元宵

三、活动对象:

老业主、意向客户、邀约客户、自然来访客户，活动整体人数 1000 人左右

四、活动时间：3 月 2 日（星期五）9:00—12:30

五、活动地点：龙潭产业园商贸物流城售楼中心

六、前期准备

1、宣传工作

- 活动前期，结合龙潭地方新春民俗，身着古装的宣传人员与舞龙/舞狮队合作，跟随舞龙/舞狮队一道走街串巷拜年，举牌、派发海报和活动邀请函，传递活动/促销信息;

- 



项目周边乡村路口挂活动/促销信息横幅广告，传递活动/促销信息;

龙潭产业园商贸物流城元宵经理签售特价房 2800 元/㎡起

- 3 月 2 日龙潭产业园商贸物流城邀您与国际友人一起“闹”元宵

售楼中心外提前用桁架搭设元宵节主题展板，宣传活动信息；



- 置业顾问点对点电话宣传邀约；



2、现场布置工作

在春节包装的基础上放置元宵节活动的包装

- 活动当天，销售中心外搭设“元宵主题”活动舞台，进行文娱/互动节

目表演；



- 活动当天，售楼中心外场安排 5 个游园互动游戏；
- 售楼部右侧布置食品区，放置汤圆、甜点、水果、热饮等供客户食用；



营销中心播放元宵节喜庆音乐，营造烘托现场气氛。

七、活动执行

1、活动签到：来放业主/客户签到，在签到处领取活动参与券，参与券上正联为游园参与券，副联为食品券，凭活动参与券参与现场活动。

2、活动内容：

- “气球一响，元宵有奖”来访有奖：把礼品纸条放在气球中，预备 200 个气球挂在售楼中心现场，客户凭参与券参与，每人选择一个气球弄破它里面的奖品既为客户来访礼品，现场领取；奖品：速冻汤圆、绒毛兔玩

具等 10 元左右的奖品;



- 洋财神派红包：请外 2 名国友人扮成财神爷的形象，现场派送利是红包;



- 汤圆 DIY：现场多名外国友人一起制作汤圆，并煮熟分给来访客户品尝;



- 舞台表演：舞台表演元宵主题节目和有奖互动问答；（外国人表演、唱中文歌；元宵舞蹈、杂技等）



- 互动游园游戏：

客户凭参与券参与游园游戏

✧ 面粉盆吹球：在装有面粉的盆里放一个乒乓球，参与客户在规定的时间里把乒乓球吹出盆中即过关，可集印章一枚；



✧ 趣味保龄球：游戏区域摆放 10 个保龄球，参与客户在规定的距离上用球击倒保龄球，击倒 6 个及以上即可过关，可集印章一枚；



✧ 比比眼力好：活动区域摆放一个啤酒瓶，参与客户用吊着筷子的棍子，在规定的时间里弓着身把筷子放进啤酒瓶里及可过关，可集印章一枚；

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/585344030243011214