

安徽芜湖房博会

执行细案

一、活动目的

以启航社/创变 LOFT 为主题进行宣传，通过房博会的产品阐述拉开整个创变的销售节点

二、活动对象

2016 安徽芜湖房博会参观人群

三、时间、地点、人数

2016 年 9 月 21 日 -2016 年 9 月 24 日
芜湖国际会展中心二期展馆

四、活动形式

节目演出、互动游戏、抽奖

五、现场布置

六、活动流程

1. 常规活动（每日）
每日按照时间表安排进行举牌、疯狂六十秒、LOFT 情景秀表演/魔术表演活动
2. 特殊活动（9 月 22 日上午）
22 日上午举行揭牌仪式，安排领导演讲和揭牌活动

七、活动内容

1. 常规活动（每日进行的互动活动）

活动 1：学生/模特举牌

学生/模特举牌绕场提示在绿地展位正在进行疯狂六十秒和即将进行情景秀/魔术表演

人员配备：6 人/4 人

绕场 方式：3 人一组同时沿相对路线绕场/4 人环绕展览会场

物料准备：展牌/绶带

活动 2：疯狂六十秒

活动说明：在特定时间段内进行疯狂 60 秒活动，在这六十秒内可以通过绿地展位获得 5 元蛋糕券，在指定蛋糕店内可以使用，蛋糕券可以叠加使用。

活动玩法：每次挑选出 5 名参战观众上台，最快写完 **创业启航，我选择启航社** 并且写完之后签好自己名字的人可以获得 5 元（或者更多）蛋糕券，蛋糕券可以在指定蛋糕店内叠加使用。

人员配备：维持秩序的保安人员 2-3 名、主持人 2 名

物料：签名展板/签名簿

活动 3：来访客户登记抽奖

活动说明：每天固定时间随机抽取某一时间段来访客户 10 名，可以获得由绿地集团送出的精美小礼品一份。

活动玩法：在签名簿上留下自己的联系方式和祝贺词并签名，每 15 分钟抽取三人获得由绿地集团送出的精美小礼品。

手机号码输入电脑后进行的随机抽奖，每轮只耗时 15 分钟，缩小了客户的等待时间，避免出现因时间过长造成无人愿意等待的情况

人员配备：模特或现场的置业顾问直接向客户颁发礼品并合影留念

物料：抽奖要准备的笔记本电脑一台，（有必要的可能会用到投影设备）、每次抽奖用掉六人份的礼物（或再调整礼品数量增加中奖人数）

活动 4：互动表演活动

活动说明：情景秀/魔术歌舞等多元化的互动活动，每天都为来访客户展现出不同的风景，在活动中还能邀请现场的观众增加表演的趣味性活跃现场气氛，彰显绿地集团的创造力和 LOFT 的时尚商务气息。

备注：互动活动时间长约四十五分钟，每日的 14:30-15:15 分进行，预留 15 分钟作为弹性时间。

（备注：节目以最终调整执行为准）

时间安排（备注：22 日上午不采用此时间表）

日期	时间	行程
公众参观日	8:10-9:00	人员到位
	9:00-9:30	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料

9: 30-10: 30	派发资料、项目展示
10: 30-11: 00	签到抽奖
11: 30-12: 00	疯狂六十秒、派发资料
12: 00-13: 00	午休
13: 00-13: 30	签到抽奖
13: 30-14: 00	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
14: 30-15: 30	互动表演活动
15: 30-16: 00	签到抽奖

2.特殊活动

9月22日揭牌仪式

揭牌仪式主席台搭建及背景布置：

主席台2侧设4个庆典气球；主席台两角放置音响设备；主席台附近站礼仪小姐；主席台中间设置发言席及话筒；主席台前设置摆花、下铺大红地毯。

活动当天8点前，硬件布置到位；

活动当天上午8点30分，音响、礼仪小姐、地毯剪彩用品安排完毕；

当天早9点，会务资料、领导坐席牌、贵宾胸花、签到处等一应准备完毕；

9点15分，仪式总指挥组织与会人员入场；

9点30分，主持人邀请由礼仪小姐引导领导入席，贵宾同时到位；

9点30分，小提琴演奏看场

9点45，主持人致辞小提琴表演结束（介绍商业联盟及绿地新都会）

- 1、介绍主席台领导
- 2、宣布仪式正式开始，奏乐
- 3、三位领导触摸水晶球，启动商业联盟
- 4、揭牌由礼仪小姐引相关人士开始揭牌。
- 5、活动结束，媒体采访
- 7、揭牌仪式结束，领导及嘉宾退场。

人员配备：主持人一人、司仪若干（揭牌时将揭“**启航社**”名牌推至舞台中央，引导领导入座）

备注：仪式预计于11:00结束，**弹性时间为11:00-11:30**

邀请相关媒体进行报道（平媒和网络媒体记者）

时间安排（22日上午揭牌仪式日程表）

日期	时间	行程
公众参观日 9月22日上午	8: 10-9: 30	模特兼任司仪工作/学生帮助引导领导入场
	9: 45-11: 00	揭牌仪式
	11: 00-11: 30	学生举牌绕场提示疯狂六十秒活动开始
	11: 30-12: 00	疯狂六十秒、派发资料

总时间表：

日 期	时 间	行 程
9月21日	8: 10-9: 00	人员到位
	9: 00-9: 30	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	9: 30-10: 30	派发资料、项目展示
	10: 30-11: 00	签到抽奖
	11: 30-12: 00	疯狂六十秒、派发资料
	12: 00-13: 00	午休
	13: 00-13: 30	签到抽奖
	13: 30-14: 00	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	14: 30-15: 30	互动表演活动
	15: 30-16: 00	签到抽奖
9月22日	8: 10-9: 30	模特兼任司仪工作/学生帮助引导领导入场
	9: 45-11: 00	揭牌仪式
	11: 00-11: 30	学生举牌绕场提示疯狂六十秒活动开始
	11: 30-12: 00	疯狂六十秒、派发资料
	12: 00-13: 00	午休
	13: 00-13: 30	签到抽奖
	13: 30-14: 00	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	14: 30-15: 30	互动表演活动
	15: 30-16: 00	签到抽奖
9月23日	8: 10-9: 00	人员到位
	9: 00-9: 30	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	9: 30-10: 30	派发资料、项目展示
	10: 30-11: 00	签到抽奖
	11: 30-12: 00	疯狂六十秒、派发资料
	12: 00-13: 00	午休
	13: 00-13: 30	签到抽奖
	13: 30-14: 00	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	14: 30-15: 30	互动表演活动
	15: 30-16: 00	签到抽奖

公众参观日	8: 10-9: 00	人员到位
	9: 00-9: 30	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	9: 30-10: 30	派发资料、项目展示
	10: 30-11: 00	签到抽奖
	11: 30-12: 00	疯狂六十秒、派发资料
	12: 00-13: 00	午休
	13: 00-13: 30	签到抽奖
	13: 30-14: 00	学生举牌绕场/疯狂六十秒、派发资料
	14: 30-15: 30	互动表演活动
	15: 30-16: 00	签到抽奖

**项目 2018 年秋季房展会参展方案

- 一、 **参展时间：**拟定 2018 年 9 月 9 日—9 月 11 日
- 二、 **参展地点：****市人民广场
- 三、 **活动主题：**秋季车房展览会暨首届婚博会
- 四、 **主办单位：****日报社、**市房产行业协会
- 五、 **本案参展定位：**以低成本、大气势进行高端产品的行业展出。
- 六、 **本案参展目的：**
提升本案形象、挖掘阶段性潜在客群、进一步扩大影响力、检验本案与其他楼盘之间的发展差距及潜在消费群体对本案的关注度；同时通过众多楼盘的集中参展，综合了解目前**市房地产市场运行现状以及研判未来的发展走势。
- 七、 **本案参展原则：**
考虑到本案整体开发状况，综合一期华沙城与二期雅典城的整体运作态势，建议以下**参展原则：**
以**项目为主题统一对外展出，同时在确保**项目品牌统一、形象统一的前提下，双方根据自身现状可对外开展展出、可单独开展各种营销活动等。
- 八、 **本案参展分析：**
 - 1、本案目前正在从销售淡季向阶段性销售旺季的转变过程中，目前随着天气的好转，整体营销工作也面临着新的转折点。9 月初正值销售旺季刚刚开始阶段，根据一期华沙城整体施工进度，此时参加房展会除了能够把本案新的形象向外展示之外，更能以较之前完整的项目轮廓以及景观轮廓对外展示本案，达到吸引潜在客群关注的目的。
 - 2、根据目前**市整体楼市发展状况，上半年咸安、温泉又有很多中小项目对外推出，本身**就是一个人口不多中小城市，市场上大批房源的集中入市在一定程度上分化了潜在消费群体。狼多肉少的情况下，市场下半年会面临着更加剧烈的

竞争，因此借房展会可以吸引大批量人群参观游玩的时机，充分挖掘本案潜在客群，做好本案宣传推广工作也未尝不是一件好事。

3、此次房展会建议改用**精美喷绘画面包装与高档彩色布点缀**、同时采用**地毯铺垫**的方式进行本次房展会整体搭建包装与公开亮相。

原因分析：

第一、根据本案整体市场推广情况综合分析，本案目前在**当地社会形象与社会口碑、项目知名度与品牌植入度已经深入人心，前期推广效果已经达到目的，因此没必要再像以往那样豪华阔绰，气势恢宏的阵容展出。

第二、采用喷绘、彩布、地毯等综合包装展位相对成本较低，但是经过精心画面设计进行整体搭配包装后，又不失本案整体形象。同时之前本案在**当地参加房展都是较为豪华的阵容出现在公众视野，这次一改常态反而会更能引起参观人群的关注度。

九、参展人员及工作职责：

（一）销售部

- 1、参与人员：除营销中心与中心花坛接待中心正常值班人员外，全体参与。
- 2、具体职责：主要负责参展现场客户接待工作、讲解工作、来访来电登记工作以及展会现场各种宣传单页、小礼品等的发放工作。

（二）策划部

- 1、参与人员：3 人。
- 2、具体职责：主要负责前期展位设计制作、搭建以及参展物料的准备工作、与主办方现场负责人的对接工作、后勤补给工作等。

（三）办公室人员，以及相关财务人员。

- 1、参与人员：司机一人、财务一人
- 2、具体职责：司机主要负责工作人员的接送、现场客户看房的接送、后勤物料的补给运输等；财务人员主要负责现场协助销售员对客户有关银行信贷政策的讲解工作。

十、 参展物料准备：

名 称	数 量	预 算
1、DM 单页	5000 份*0.7 元	3500 元
2、户型单页	2000 份*6 户型 *0.35 元	4200 元
3、手提袋	2000 个*3 元	6000 元
4、X 展架	3—4 个*70	210---280 元
5、接待桌椅	3---4 套	自 有
6、饮水机	一台	自 有
7、饮用水	6 桶	90 元
8、水果茶点等	若 干	600 元
9、文件夹	9 个	自 有

10、工 牌	每人一个	90 元
11、名 片	销售员每人 5 盒	1000 元
12、地 毯	120 平米*5 元/m ²	600 元
13、花 卉	若 干 盆	600 元/3 天
14、人员餐饮费	约 18 人*6 餐*15 元 /人	1620 元
14、展位搭建	户外展架+人工安装	3000 元
14、展位整体包装喷绘画面、及黄色彩带包装布料； 费用预算：1800 元		
以上费用总体预算约为：23380 元		

十一、展位搭建：

此次车房展，主办方原则上不再提供展会展架，需要由参展商自行搭建并进行自我包装。所以本次房展会需要我们自己组织专业展会桁架搭建公司进行搭建。

根据目前**市户外展架搭建以及相关展览公司所拥有的具体资源，建议本案展架搭建采用轻质简易户外桁架进行搭建，这样不仅便于运输以及安装拆卸，更能够在一定程度上减少搭建人工成本。目前正在与**市相关展览公司进行展位搭建工作的联系洽谈之中。

十二、展位包装画面设计及制作：

第一、根据本次展会本案参展原则，借鉴以往房展会参展经验，建议本次参展画面由一期和二期分别设计各自的画面，然后双方设计师再根据双方设计画面进行综合考量，共同设计一套完整的展位展出画面，最终达到双方对外展出的和谐统一性。

第二、本次参展设计画面将于 8 月 26 日之前一期和二期分别设计出稿，提交总经理审核验收。

第三、待审核验收通过之后，两个工作日之内完成喷绘画面的印刷制作工作。

十三、具体参展流程：

（一）准备阶段（8 月 21 日—9 月 6 日）

1、展位的搭建工作以及前期布展画面设计制作（策划部完成）

- A、8 月 25 日—编撰展位包装画面的展出文案；
- B、8 月 25 日—根据文案及项目规划设计、建筑风格在参展前设计展架包装画面；
- C、8 月 28 日—审核设计画面；
- D、8 月 31 日—联系广告公司进行喷绘画面制作；
- E、8 月 31 日—联系展览公司进行展位搭建费用的咨询以及搭建耗时、耗材等；

2、参展人员参展培训（销售部完成）

- A、9月6日—组织销售员开展一次参展工作相关培训：主要包括参展人员组织纪律、参展注意事项、参展客户接待流程、撤场秩序等；

3、参展具体展位搭建以及销售物料准备（策划部完成）

- A、9月3日—完成DM单页与户型单页的印制及X展架的制作工作；
- B、9月8日—完成接待水果茶点等购置工作（财务人员）；
- C、9月8日—完成参展物料的所有进场工作；
- D、9月8日—完成展位现场搭建工作与包装工作；

4、与主办单位具体对接协调工作（策划部完成）

- A、8月25日之前——与主办方确认具体参展时间、参展地点；
- B、9月1日前后——再进行相关参展对接工作的进一步落实；
- C、9月8日——与主办方联系具体布展事宜；
- D、9月8日——与主办方协调联系确保本案展出现场物料及人员的安全；

（二）参展阶段（9月9日——11日）

A、营销环节：（销售人员完成）

- 1、销售员统一着装，明确展位现场各自工作岗位；
- 2、客户进场接待
- 3、客户来访登记
- 4、客户意向咨询
- 5、置业顾问向客户进行项目推介、产品推介
- 6、客户潜在购房意向探寻
- 7、为客户制作购房计划书
- 8、针对购房意向较强的客户，乘坐看房车前来营销中心现场及工地现场参观洽谈
- 9、最后确定客户真实意图，逼定成交

B、现场环节：

1、组织销售员现场派发宣传单页（营销人员完成）

- A、发单场地主要集中房展区、车展区、建材展区、婚博会现场等；
- B、人员主要为策划人员、销售人员等；
- C、主要进行DM单页、楼书、户型单页等宣传物料的发放；
- D、做好派单过程中潜在客群的项目咨询推介工作；

2、了解其他楼盘相关信息，掌控市场现状（策划完成）

- A、进行展会现场市调，全方位了解市场营销现状；
- B、做好客户来访分析，掌握现状下客户购房心理动态；

3、参与主办方互动环节，做好本案宣传（策划完成）

- A、积极参与活动现场项目推介，互动问答等活动，为本案做好宣传；
- B、与主办方进行相关其他有关本案宣传推广工作的协调工作；

（三）撤场阶段（9月11日下午）

1、首先与主办方进行参展撤场工作对接（策划完成）

- A、与主办方对接协调展会结束之后的撤场时间；
- B、确定撤场先后顺序；
- C、协调主办方确保本案撤场人员和物料的安全性；

2、进行展位现场内部参展道具的撤场（全体人员完成）

- A、根据物料摆放布置的先后顺序进行一一拆卸撤离；
- B、确保最大程度减少循环使用物品的损害程度；
- C、维护好撤场的秩序，做好撤场人员的安全工作；
- D、确保顺利实现本次展会参展的完美结束，凯旋而归；

十四、参展注意事项：

- 1、 本案参展人员的安全性；
- 2、 各种参展物品的现场保护与爱护；
- 3、 本案参展人员的参展组织纪律性与团队性；
- 4、 本案整体对外形象的维护与保持工作；

《大裕地产业主答谢会》活动方案

一、策划背景

“感谢”！——人生的一堂必修课。心存感谢，知足惜福。此次活动以答谢购买大东裕地产开发项目业主为主题，以**“盛情”**表示大东裕地产所有业主的感激。大裕地产的发展离不开业主的支持与信任，也只有盛情二字才能表达出开发商洋溢的感激之情，希望今后业主能一如既往的支持大东裕地产！

本次答谢会在动静完美结合的情调中共同欢渡一个浪漫而美丽的下午。在这喜庆的气氛中，配合媒体的有利宣传，不仅对“大东裕地产”三期的销售起到促进作用，还将对“大东裕地产”后期的市场推广埋下一道伏笔，并使大东裕地产美誉度日益提高。同时借助本次答谢会展现企业自身雄厚实力、良好的企业文化氛围，增进与业主及媒体之间的配合默契。

业主欢聚一堂，其乐融融，共同度过了一个美好的下午。把答谢会一次次推向高潮，让

业主乐欢颜。

二、活动目的

- 1、通过此次答谢会的运做与整体宣传，在目标客户群中建立良好口碑与广告效应，展示开发商的诚意，答谢业主的支持。
- 2、增进开发商与客户的关系，进一步提高大东裕地产在客户心目中的美誉度，增强人际传播的力度。
- 3、通过本次活动展现大东裕地产逐渐成熟的产品特征，使有意购买“大东裕地产”的潜在消费群体能够感受到项目的日渐成熟，催促其达成最终购买。
- 4、通过此次活动给已购买大东裕地产物业的客户提供一个交流的平台，促进业主之间的沟通，体现“大裕地产”良好的办公环境。
5. 对韶关项目的介绍和预约登记。

三、活动主旨

- 1、活动主题：收获 开创 凝聚 欢乐
- 2、活动时间：2014 年 5 月 16 日（15：30——17：30）
- 3、活动地点：大裕三期
- 4、参加人数：15 人左右
- 5、参加对象：
 - 大裕地产旧业主、租户；
 - 相关部门领导；
- 6、主/协办单位：
 - 东融物业；（主办方）
 - 商务；（协办方）
 - 酒店公司（协办方）

四、活动主要内容

旨在宣扬大裕地产公司的企业文化、拉近与业主之间的距离，介绍与参观三期酒

店、写字楼的各种项目功能和优势，对韶关项目的介绍和预约登记。

五、活动执行

1、前期筹备

时间	内容	执行单位	备注
5月6日—5月10日	物料准备		
	宣传资料准备	商务	售楼手册、DM单张、手提袋等
	活动设备准备	酒店公司	签到桌、签到簿、签到笔、贵宾礼花、桌椅、电路电线等
5月13日—1月1日	人员配备	活动公司	共14人
	项目总调控	1人	
	活动配合人员	3人	
	礼仪小姐	6人	入口处2人，签到处3人，礼品派发1人
	安保人员	3人	场外2人、场内1人
	摄像人员	1人	

2、邀请函执行

时间	内容	执行单位	备注
----	----	------	----

5月9日	邀请函送达物业公司	物业公司	约220张
5月10日—5月15日	通知业主，上门拜访、送邀请函	物业公司	老业主为已购房者，客服人员需做好邀请函送达登记工作
5月16日下午	客户凭邀请函进场	物业公司	

3、活动布置

(1) 舞台安排

(2) 展架、活动指示牌位安排

说明：此次业主答谢会活动相对轻松且到场人数较多，故将在外场设置恒基地产的资料发放点，并由检票人员留下副券作为舞台抽奖活动的凭证；（宣传资料亦可提前放置在剧院座位前的桌子上，避免因签到处人数过多而漏发）一方面活跃气氛。亦可加入业主参与环节形成业主互动娱乐，烘托现场气氛。

4、当天活动布置流程（时间：1月4日）

时间	内容	执行单位
14:00—14:30	活动所需宣传物品、礼品全部到位	
	活动现场桌椅到位	公司
	活动相关工作人员全部就位	公司
14:30—14:40	活动现场全面检查	公司
15:30—17:00	接待来宾	公司部门

六、活动费用预算

	项目	费用	备注
	签到处相关费用		签到桌、签到簿、签到笔、贵宾礼 花、桌椅、电线等
合计			

七、活动细则提示

- 1、落实活动范围内的保安指挥和秩序工作；
- 2、来宾身份识别：贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区，
嘉宾由礼仪小姐引往现场；
- 3、停车位及司机安排，车辆入场后由公司安保人员指引在签到处签到；
- 4、应急措施准备：电源、无线麦可风等，确保现场应急需求。

八、参观路线

三期一楼大堂-----天澄阁餐饮-----四楼大东裕 KTV-----大东裕酒店
-----会议中心-----南塔 20 楼写字楼-----28 楼大东裕公司----返回二楼天
澄阁

九、经费预算

预计此次活动共有 200 人参加，预计 20 桌，每桌 1200 元（不含酒水），计
24000 元。

附件：

1、制作邀请函时，可将活动流程、节目安排一并发入信封内发给每位业主，以便业主在活动开始前能很好的了解活动的流程及注意事项。

2、另附场内座位号明细

活动项目组

2014 年 5 月 11 日

报纸房地产活动策划案

明盘嘉年华 浓情倾社区”

之系列套餐活动策划方案

精彩不断 欢乐无限

次次好看 月月有奖

活动宗旨：提升重点楼盘知名度和社区影响力，促进楼房销售；加强和消费类品牌互动，提升品牌影响力，促进商品销售；扩大晨报广告和发行，丰富社区版面报道，提高报社社会美誉度和市民影响力；丰富社区文化生活，提升市民生活质量。

时 间：从 2004 年 4 月至 2005 年 4 月

地 点：市区繁华街区、楼盘现场

主 办：###晨报社

冠名承办：****房产

活动赞助：*** ***(以赞助奖品和活动用品为主)

友情媒体：**经视 生活频道 **网 交通电台

(备注：具体活动广告和宣传策划依具体情况另行制定)

套餐系列

- 一、 春意绵绵
- 二、 家艺擂台
- 三、 e 世情缘
- 四、 绝酷地带
- 五、 激情岁月
- 六、 诗意栖居
- 七、 清爽世界
- 八、 星语心愿
- 九、 暗送秋波
- 十、 色眼看家
- 十一、 异域风情
- 十二、 我爱我家

- 一、 春意绵绵

活动主题：

迎新年庆新春

宣传口号：

新年 新房 新气象

活动构想：

举行舞龙舞狮、打腰鼓、扭秧歌和小书法家送春联等文艺活动，活跃新春节日气氛，预示新年事业红红火火，楼盘旺上加旺。

活动时间：

1 月。农历 12 月 22 日或年前最后一个星期六上午，时长 2 个小时

活动地点：

协办房产沿街开阔地

参与方式：

市民和社区居民自由参与。

活动规则：

- 1、 在活动开始前 3 天房产商在***晨报刊登 1 个 1/4 版以上活动公告，另在***地区发夹报一次；
- 2、 腰鼓队、秧歌队和舞龙舞狮队由社区负责组织，每种 1—2 个队，轮番表演。
- 3、 与附近商家联系，凡在该商场购物达 30 元以上者，免费由 10 名书法家现场书写免费赠送春联一幅。

赞助支持：

- 1、 房产商提供现场场地、台桌、拱门和表演队、书法家劳务费，总计 10000 元；负责现场安全秩序维护。
- 2、 商家提供纸墨、现场矿泉水和顾客购物抽奖奖品，价值约 5000 元。

相关回报：

- 1、晨报及友情媒体重点宣传
- 2、现场大型背景板宣传
- 3、现场广告资料发放（由商家自行组织）

二、家艺擂台

活动主题：

幸福家庭才艺大比拼，可冠名为首届***幸福家庭才艺大赛

宣传口号：

看明星不如看自己！

活动构想：

组织社区年轻优秀家庭进行才艺大比拼，父母年龄 25—45 岁，必须有 1 小孩参加，小孩至少 4 岁以上。比赛分初赛和决赛。由省新闻出版局、晨报、开发商、***市领导、大学教授、友情媒体领导和市民代表担任评委，邀请电视台名主持现场主持。

活动时间：

2 月，中旬至下旬。决赛周日上午 9：00—11：30

活动地点：

房产沿街开阔地

参与程序：

- 1、 在晨报刊登活动启示。
- 2、 晨报热线和房产商两处报名。
- 3、 填写报名表。
- 4、 初赛。
- 5、 彩排。
- 6、 决赛。

活动规则：

- 1、 从报名家庭中选出 15 个家庭参加初赛，分 3 组进行。
- 2、 选出 6 个家庭参加决赛。
- 3、 比赛项目包括家庭介绍、服装展示、单人才艺表演、集体才艺表演和现场抽题问答。采取 100 分制，淘汰赛。每场比赛结束后由评委进行现场点评。现场公布比赛结果。决赛开始前主办方和房产商代表讲话。
- 4、 比赛设冠军 1 名、亚军 1 名、季军 1 名和优秀奖 3 名。冠军家庭奖购房八五折购房优惠票、价值 5000 元的奖品。亚军家庭奖八八折购房优惠票、价值 3000 元的奖品。季军家庭奖九折购房优惠票、价值 1000 元的奖品。优秀奖奖励价值 800 元的奖品。其余参赛家庭均奖励价值 300

元的奖品。

5、 决赛凭票入场，每个家庭啦啦队赠票人数不超过 15 人。观众票 20 元/人。

6、 获奖家庭现场抽取幸运观众 20 名，奖励价值 200 元以上礼品。

赞助支持：

1、 房产商提供媒体广告支持。在晨报刊登 1/4 版以上广告 2 次，采用夹报形式随晨报在 3 地区发放 1 次。提供评委、主持费用、活动组织费用约 15000 元。

作者： [雪落无尘](#) 2006-9-2 18:20 [回复此发言](#)

2 报纸房地产活动策划案

2、 家庭用品赞助商限 5 家，各提供价值 5000 元以上的奖品奖励获奖家庭。

3、 房产商提供现场和室内比赛现场布置和现场安全秩序维护。

4、 冠军奖包括购房 8 折特惠票，可转送。所有参加比赛家庭赠送活动现场精彩 VCD 和 2005 年全年晨报，可转送。

相关回报：

1、晨报及友情媒体重点宣传

2、现场大型背景板宣传

3、现场横幅、气球

4、宣传现场广告资料发放（由商家自行组织）

三、E 世情缘

活动主题：

欢乐广场大家唱

宣传口号：

我家住在**山庄

活动构想：

邀请一名当红新星和社区居民大联欢，主要演唱与家有关的歌曲，表演与家相关的节目。市民可单独表演或与明星一起表演。之间穿插为福利院孤儿捐款学雷锋活动。

活动时间：

3月中旬。星期六上午9：00—11：30

活动地点：

****房产附近社区广场

参与方式：

- 1、在晨报刊登1次1/4版活动广告和在**市区送夹报一次。
- 2、通过晨报热线和房产热线并到现场报名。

活动规则：

- 1、活动共安排15个节目。节目包括歌曲、舞蹈、小品、杂技、双簧等。其中明星单独演唱歌曲5首，市民必演节目6个，联欢节目4个，临时可增加机动节目3个。
- 2、由晨报和社区各派一名主持人。
- 3、提前3天进行彩排一次。

赞助支持：

- 1、房产商提供广告支持。提供明星费用和活动费用10000元。负责舞台现场、设备布置，安全保卫工作。
- 2、消费类商家提供价值5000元的纪念品。向所有上台表演节目演员赠送。
- 3、社区负责横幅、气球制作。

相关回报：

- 1、晨报及友情媒体重点宣传
- 2、现场大型背景板
- 3、纪念品设计字样纪念
- 4、横幅和广告宣传（自己制作和安装，服从总体安排）

5、现场广告资料发放（由商家自行组织）

四、绝酷地带

活动主题：

街舞大赛 冠名为****杯首届街舞大赛

宣传口号：

时尚新锐 够酷够厉 给你一个痛快的理由

活动构想：

****市区 15 至 25 岁青少年参加的街舞大赛。由****省舞蹈家协会专家、舞蹈家、主办和承办方领导、社区领导担任评委。主持人由**经视、生活频道各派一名主持人。

活动时间：

4 月中旬至下旬，为期两周。

活动地点：

***房产临街开阔地

参与方式：

- 1、 晨报和房产热线报名。
- 2、 房产现场报名。

活动规则：

- 1、 报名后初选 40 名选手参加初赛，选出 20 名参加复赛。按分数高低，采用 10 分制。
- 2、 复赛，选出 10 名选手参加决赛。
- 3、 决赛决出冠、亚军、季军各一名，各奖奖杯一座，奖金分别为 3000、2000、1000 元。优秀奖 7 名，各奖奖章一枚，奖金 300 元。其余复赛选手均为纪念奖，奖奖章一枚，奖金 200 元。所有参赛选手均有大赛精美礼品奉送。

赞助支持：

- 1、 冠名房产商负责在晨报刊登两次 1/4 版以上活动广告。提供奖金和

活动费用共计 50000 元。负责场地、设备和安全保卫。

2、 协办消费类产品商家提供价值 5000 元的精美礼品，限两家。

相关回报：

1、晨报及友情媒体重点宣传

2、现场大型背景板宣传

3、现场横幅和广告宣传（自己制作和安装，服从总体安排）

4、现场广告资料发放（由商家自行组织）

五、激情岁月

活动主题：

“燃烧激情 难忘岁月”露天电影节

宣传口号：

激情岁月 难忘****（楼盘名）

活动构想：

在***房产放映《激情燃烧的岁月》《手机》等名片大片。过去与现代在这里交汇碰撞，难忘昔日峥嵘岁月，珍惜今日美好生活。

活动时间：

五一黄金周期间，连续三天每晚晚上 7：30 至 12：00

活动地点：

***.房产区内开阔地

参与方式：

市民自由参与

活动规则：

1、 开展观众有奖观看问答。问题涉及冠名房产、播放电影等方面的内容。每期刊登 3 个问题。

2、 通过晨报热线和短信平台参与问答。

3、 从答对的观众中抽取 30 名观众作为幸运观众，奖励价值 100 元的精美奖品。

作者: [雪落无尘](#) 2006-9-2 18:20 [回复此发言](#)

3 报纸房地产活动策划案

赞助支持:

- 1、 随晨报发布夹报广告两次,刊登短信广告 3 次。
- 2、 房产商提供活动经费 30000 元 负责场地提供和现场安全保卫。
- 3、 协办商家提供有奖问答奖品和纪念品。价值 5000 元。

相关回报:

- 1、 片头房产广告短片宣传
- 2、 晨报及友情媒体重点宣传
- 3、 现场广告背景板宣传和彩灯宣传 (由商家自行制作)
- 4、 现场广告资料发放 (由商家自行组织)
- 5、 晨报短信宣传

六、诗意栖居

活动主题:

省首届*杯诗歌大赛

宣传口号:

诗意栖居 诗意生活 尽在****山庄 (园)

活动构想:

面向全省征集与现代人居有关的现代诗歌,进行评比,并举行颁奖及现场朗诵晚会。参加对象为全省诗歌爱好者。参赛者必须是自己创作,颁奖会现场朗诵。评委由省文联推荐专家、举办协办单位领导组成,共 5—7 名。设立大赛组委会,地点设省文联。举行颁奖晚会,穿插领导致辞和文艺节目。

活动时间:

6 月下旬周六晚 8: 00—10: 30。

活动地点：

待定，由房产商家负责提供场地设施。

参与方式：

- 1、 6月15日以前将参赛作品寄往大赛组委会办公室。
- 2、 6月20日确定30个入围名单并通知参赛选手复赛相关事宜。
- 3、 6月27日举行现场复赛，选出10名选手参加决赛。
- 4、 6月28日举行决赛及颁奖仪式。

活动规则：

- 1、 6月初在晨报刊登半版广告两次以上。
- 2、 决赛优秀作品名单和作品在晨报开辟专版刊登。
- 3、 大赛实行百分制，诗歌占60%，朗诵表演占40%。按照分数高低确定名次。每首诗歌参赛朗诵时间5分钟以内。
- 4、 比赛设一等奖1名，二等奖3名，三等奖6名，优秀奖20名。一等奖奖励奖杯、荣誉证书和奖金5000元；二等奖奖励奖杯、荣誉证书和奖金3000元；三等奖奖励奖杯、荣誉证书和奖金1000元。优秀奖奖励荣誉证书及奖金500元。纪念奖奖励荣誉证书及奖金100元（或相当价值礼品）。
- 5、 冒名顶替，立即取消参赛资格。
- 6、 参赛选手赠送晚会现场精彩VCD。

赞助支持：

- 1、 冠名赞助房产商提供所有奖金及活动费用10万元。负责比赛场地和设施。
- 2、 协办单位每家2万元，限3家。

相关回报：

- 1、 席颁奖典礼并颁奖。
- 2、 晨报及友情媒体重点报道
- 3、 晚会现场背景宣传
- 4、 晨报专版独家赞助、协办字样宣传
- 5、 比赛现场广告横幅宣传（商家自行制作，组委会统一安排）

七、清爽世界

活动主题：

清爽夏日畅游***

宣传口号：

清凉世界 爽快人生

活动构想：

组织**市区业余游泳爱好者在楼盘游泳区进行游泳比赛，参赛选手年龄在 16 岁至 40 岁，（18 岁以下需监护人陪同），身体健康，比赛分男、女两组，各 50 名，实行淘汰赛，每组取前三名。

活动时间：

7 月中旬周日上午

活动地点：

待定。

参与方式：

1、晨报热线。2、房产现场报名

活动规则：

- 1、 提前 10 天接受报名，人员按报名先后顺序确定
- 2、 提前 3 天通知参赛者有关事宜。
- 3、 比赛前一、二、三名奖励奖金分别 2000 元、1000 元、600 元，赠送游泳票价值 500 元。前十名每人奖励 200 元，赠送游泳票价值 200 元。所有参与者均赠送精美礼品一份。

赞助支持：

- 1、房产商提前 10 天在晨报发送夹报活动广告，限**市区。负责场地设施及安全。
- 2、提供活动奖金及活动经费 3 万元。
- 3、协办商限 2 家，每家提供纪念品价值 3000 元。

相关回报：

- 1、 晨报及友情媒体重点宣传。
- 2、 现场横幅及背景板宣传。
- 3、 商家现场设点促销。

八、星语心愿

活动主题：

“我想有个家”迎中秋有奖猜灯谜说情话

宣传口号：

用心如一 真情永远

活动构想：

有奖灯谜竞猜 300 个。市民最佳情话评选。

活动时间：

农历 8 月 14 日下午 2：00—5：30。

活动地点：

房产所在地。

参与方式：

市民自由参与。

活动规则：

作者： [雪落无尘](#) 2006-9-2 18:20 [回复此发言](#)

4 [报纸房地产活动策划案](#)

1、现场悬挂灯谜，灯谜现场猜中即兑现奖品。答对的灯谜猜中后扯下。

灯谜按难易程度，分容易、比较容易、难，比例分别为 70%、20%、

10%。奖品价值分别为 10 元、20 元、30 元。

2、现场将所写情话投进专用箱，每人限写 3 条。留下姓名、地址、联系方式。

3、从所有情话中选出最佳情话 10 条，每条奖励 1000 元。评选结果刊登在 8 月 15 日晨报上。

4、题目由活动组委会请专人制作。情话评选由省作协专家、举办协办方、大学文学社团负责人组成。

赞助支持：

1、房产商提前 5 天、3 天在晨报发布夹报，刊登活动广告。提供活动奖金及经费 3 万元。提供活动现场及设施。

2、协办商限两家，各提供价值 3000 元的精美礼品。

相关回报：

1、晨报及友情媒体活动宣传。

2、现场大型背景版及横幅宣传。

3、商家现场促销和广告宣传。

九、暗送秋波

活动主题：

****（冠名）专场模特秀

宣传口号：

真我风采 自然出彩

（不必孤单 无需牵绊 聆听天籁之歌唱）

活动构想：

通过模特表演凸现房产绿色、休闲、自然风格。

活动时间：

9 月中旬周六上午 9：00—12：00，表演时间 9：00—11：00，中场休息 15 分钟。

活动地点：

***楼盘

参与方式：

市民自由参与。

活动规则：

- 1、 评选最佳本色模特、最佳上镜模特，男、女各一名，各奖励 1000 元。
- 2、 评委由举办协办单位、模特组织负责人、省美术家协会、省摄影家协会等有关专家组成。
- 3、 获奖模特情况（含照片）刊登在晨报上。

赞助支持：

- 1、房产商提供活动场地设施及活动费用 4 万元。在晨报 1/4 版面以上广告 1 次，发布夹报一次（**地区）。负责场地设施及安全保卫。
- 2、模特公司免费提供模特 30 名以上。
- 3、协办商限三家，提供服装、婚纱、纪念品、现场照片拍摄，各价值 5000 元。

相关回报：

- 1、晨报及友情媒体报道
- 2、现场大型背景板宣传
- 3、 商家现场促销（自行组织，统一安排）
- 4、 现场广告宣传（自由准备，统一安排）
- 5、 获奖模特照片及评选活动 属于晨报所有，房产商及协办单位可免费使用。

十、色眼看家

活动主题：

**市十大时尚家装评选

宣传口号：

人靠衣装 房靠家装

活动构想：

对**市精品家装进行评比，表现房产和家装优秀品质

活动时间：

“十一”期间

活动地点：

房产所在地

参与方式:

- 1、 自由热线报名或到房产商处报名参加。
- 2、 家装公司推荐。

活动规则:

- 1、房产商在晨报刊登 1/4 版面以上活动广告两次以上，协办家装公司在晨报刊登形象宣传广告 1/4 版以上广告 1 次以上。
- 2、专业摄影师将参赛家庭进行照片拍摄。每组家装虚写明户名、楼盘、面积、设计及装修特色风格等。
- 3、统一户外展示三天，观众发放评选表现场评比，观众分占 40%。
- 4、评委进行评比，评委分占 60%。评委由专业人士和有关领导组成。
- 5、从 50 家中评选“***十佳家装”，分别给予奖励 3000 元，颁发奖牌。

赞助支持:

- 1、 房产商负责场地、展出设施及安全保卫，提供活动奖金、经费 1—2 万元。
- 2、协办家装公司 4—5 家，每家提供活动奖金及活动经费 1—2 万元。
- 3、协办摄影店 1 家，提供图片设计及展览。

相关回报:

- 1、晨报及友情媒体重点宣传。
- 2、横幅宣传。
- 3、商家现场促销和广告宣传。

十一、异域风情

活动主题:

***（冠名楼盘）“市民学外语”游园会

宣传口号:

别样设计 别样风情

活动构想:

组织市民参观楼盘，请大学外籍教师教市民说日常外语。

活动时间：

11月中旬周六上午9：00—11：30

活动地点：

***楼盘

参与方式：

市民热线报名、房产处现场报名。计划组织300名以上市民到楼盘环境

幽雅处集中学习外语1个半小时，游园1个小时。之间穿插游戏。

活动规则：

- 1、300名市民免费发放《学英语读本》（外教签名），矿泉水1瓶。
- 2、参加活动踊跃者（10名）和报名前10名各奖励价值200元以上礼品。
- 3、年龄在15岁以上、65岁以下。

赞助支持：

- 1、房产商在晨报刊登1/2版以上活动广告2次。负责场地设施、游园安排和安全保卫，赞助活动经费1万元。
- 2、协办单位（英语培训机构）两家，赠送听课券和英语书，价值5000元。

相关回报：

- 1、晨报及友情媒体重点宣传。
- 2、现场横幅及背景板宣传。
- 3、协办单位现场资料发放和广告宣传。

十二、我爱我家

活动主题：

我爱我家大型拔河比赛

宣传口号：

我爱我家 共建美好家园

活动构想：

通过拔河比赛增进社区团结，体现房产不断超越自我，与时俱进。

活动时间：

12 月中旬周日上午 9：00—11：00。

活动地点：

协办、冠名楼盘。

参与方式：

每区参赛队员分别到所协办房产商处报名。

活动规则：

- 1、 每个区选择一个房产商协办，组织该区初赛。每队 10 人。
- 2、 每个区初赛选出冠军队参加决赛。参赛选手必须是当地居民，年龄 18—45 岁。
- 3、 决赛采取循环赛。由省体育委员会派 3 名专人担任裁判。
- 4、 比赛决出冠、亚、季军各一名，分别奖励现金 5000 元、3000 元、2000 元，颁发荣誉奖章。所有参加比赛队伍均有精美礼品赠送。

赞助支持：

- 1、冠名房产商刊登 2 个 1/2 版以上广告，提供决赛现场设施及保卫安全，决赛奖金及活动经费 3 万元。
- 2、 协办房产商 5 个，每个房产商刊登 2 个 1/4 以上广告，提供活动经费 10000 元。
- 3、赞助商 2—3 家，各提供价值 5000 元的礼品。

相关回报：

- 1、晨报及友情媒体报道
- 2、决赛现场大型背景板、横幅宣传
- 3、现场资料发放、促销（自行组织，统一安排）

XX 集团 XXX 业主答谢晚宴活动

活动主办方：XXXX 集团

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/606243041201010135>