

宜昌市 2024 年房交会开幕式活动方案

一. 活动概况：

活动主题：去库存 惠民生 开启宜昌新智慧人居时代
活动地点：夷陵广场
参加人员：宜昌市政府、市住建委、市房管局相关领导
宜昌市房地产开发协会、宜昌市房地产业协会、宜昌市建筑装饰协会相关负责人、参展企业领导及代表、新闻媒体、热心市民
活动调性：大型隆重 科技智能

二. 活动流程

暖场环节		
9:30—10:08	领导寄语、参展企业宣传片、项目经理采访视频轮流播放，主持人每隔十分钟播报活动主题及开始时间	
启幕环节		
10:08—10:13	无人机启幕	
10:13—10:18	开场舞《未来以来》	小型舞蹈机器人领舞搭配机器人造型舞蹈演员
10:18—10:23	主持人开场白	
10:23—10:28	《今日宜昌》宣传片首映	
致辞环节		
10:28—10:33	主办方致欢迎词	
10:33—10:38	参展企业代表发言（地产类）	
10:38—10:43	银行代表发言	
10:43—10:48	建委领导发言	
10:48—10:53	房管局领导讲话	
10:53—10:58	市领导宣布开幕	参会领导嘉宾和市民共同拿出手机启动游戏《大城建设 有你有我》
表演环节		
表演环节安排四个高质量表演节目，有大气恢弘的舞蹈、宜昌著名反串歌手陈娟女士的独唱和科技感十足的创意节目； 在表演环节中市民扫描房交会二维码，即可参与互动，将自己对房交会的看法和对节目的评价发送至后台，即可实时显示至现场大屏幕上，主办方在参与互动的市民中抽取三名幸运来宾赠送房交会礼品一份！		

三. 舞台效果图



四．开幕式活动说明

1. 开场秀——无人机启幕

6台无人机从四面飞往舞台，其中一台无人机载着象征着启幕的钥匙，将钥匙交给机器人造型的舞蹈演员，舞蹈演员在表演一段舞蹈后将大屏幕上的未来生活之门缓缓打开，随即大屏幕上出现各界人士对本次房交会的祝福！



（1. 无人机表演、并将钥匙交给舞蹈演员）



(2. 机器人造型舞蹈演员表演开启未来生活之门)



(3. 开启未来生活之门、出现各界人士对本届房交会的祝福)

2、房交会启动游戏《大城建设有你有我》

领导及市民扫描房交会二维码，即可通过互动 H5 参与游戏，

启动环节时，领导和市民同时拿出手机并摇动手机，摇动手机的同时现场大屏幕上会有一栋高楼快速建成（手机摇动的越快，大屏幕上的高楼建立的越快），高楼建成后大屏幕上出现活动主题“去库存 惠民生 开启宜昌新智慧人居时代”同时市领导宣布房交会正式开幕！



2. 《未来已来》机器人舞蹈秀

两台小型机器人在前面领舞，做简单舞蹈动作搭配做机器人服装的舞蹈演员；





3. 表演环节全程弹幕互动

在表演环节，市民扫描房交会二维码，即可参与互动，将自己对房交会的看法和对节目的评价发送至后台，即可实时显示至现场大屏幕上，主办方在参与互动的市民中抽取三名幸运来宾赠送房交会礼品一份！



（互动弹幕示意图）

房交会礼品含：

1. 现场任意项目现金抵用券 3000 元一张、现场建材展位现金抵用券 1000 元一张（仅限本人及直系亲属使用）；
2. 现场 VR 体验券两张；
3. 宜昌特色农产品一份；

五. 活动筹备及分工

名称	具体工作职责	责任人
邀请组	1. 负责邀请参加活动的政府领导及行业相关嘉宾	市房协
	2. 负责邀请上台发言的领导及嘉宾	艾肯策划
策划组	1. 负责仪式的组织策划、制定工作方案及实施	艾肯策划
	2. 负责活动流程	
接待组	1. 负责参加仪式的上级领导及嘉宾的接待工作	市房协
	2. 活动结束后负责领导离场的引导及送宾工作	
执行组	1. 活动流程对接、主持人、演职人员协调	艾肯策划
	2. 仪式所需设计及制作安装到位	
工程组	1、仪式活动现场的区域划分工作	艾肯策划
	2、仪式所需设计及制作安装到位	
	3、仪式现场的舞台搭建	
	4、活动中主持人、礼仪等人员的安排到位和人员分工工作	
安保组	1、负责确保房交会开幕式的正常进行	艾肯策划
	2、负责活动现场内外围的安全保障	
	3、负责防止活动现场发生的突发性事件及应急处理	
	4、负责维护现场秩序及安全	

“盛情端午，情系你我”

——【****】业主大抽奖感恩巨献

活动背景:传统佳节端午将至,为感恩回馈广大业主,促进剩余货量去化及新货加推,特回馈客户推出业主抽奖答谢活动,烘托现场销售气氛,扩大****在广大群体中的影响力,迅速的传播老带新最新政策,激励“老带新”成交,以促销现货去化,并树立****项目的良好口碑,整体提升项目形象,为进一步销售奠定基础。

活动地点:****会所

活动时间:2015年6月21日下午14:00

参与客户:前期成交的业主(约400名)

活动内容:样板间体验、会所体验、礼品派发

邀约时间:活动确定后,每天对客户进行电话及邀约,活动开始前三天发送活动短信给业主

邀约要点：前期成交的业主，安排 21 日进行抽奖。

活动目的：

- 1、针对前期成交的业主的抽奖答谢；
- 2、针对传统佳节端午的大型节假日，吸引客户到访，并争取有新客户到场；
- 3、为加推的回访工作提供邀约说辞，促进去化和“老带新”成交。

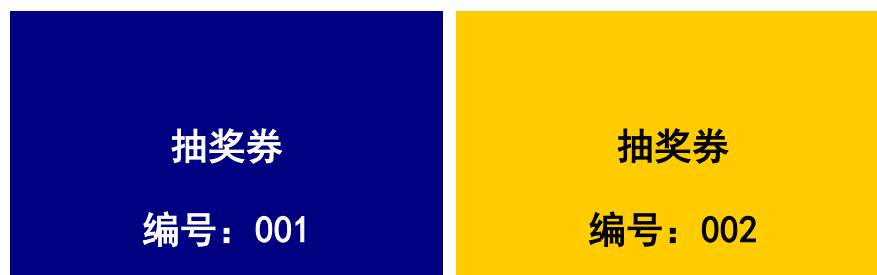
活动形式：

- **业主端午佳节祝福视频**



说明：选 3-5 名优质客户拍摄短片，内容为对其他业主的佳节祝福及对本项目的寄望，以弘宇领导对业主的祝福和对本项目的寄望作为短片结尾，**强化业主的口碑效应**。

- **幸运大抽奖**



说明：设置三个等级奖项，在活动中穿插进行，保证现场人流；大奖奖品建议在一万元左右，保证活动足够的吸引力。

- **节目礼品赠送**



礼品的制作既有实用性，同时兼顾宣传性；邀请专业的摄制团队将活动制作成纪念光盘，借此登记诚意客户及业主亲友的联系方式，以便后续销售跟进；

- 自助点心及舞蹈演唱



考虑到业主答谢会性质，建议包含自助点心环节（以各种口味的粽子为主），体现活动周到性。自助点心环节建议以自助形式操作，相较于长条桌晚宴形式的氛围更加轻松，以便业主间的彼此相识与交流。过程中，以爵士乐队现场演唱作为背景音乐，烘托氛围。

- 业主合影、业主感言



奖项设置：

一等奖（1名）：IPADMINI

二等奖（2名）：品牌液晶电视

三等奖（10名）：高级电风扇

参与纪念奖：粽子一盒

有奖问答：万达电影票门票（50张）

1、营销中心活动桁架1块（3.5*2.5米），抽奖区活动展架1块（10*3.5米）。



2、签到墙：邀请业主在感恩墙上签到，领取感恩礼品一份



3、现场展示：项目价值点信息输出，品牌输出



4、舞台区：装饰鲜花，服务人员和后台操作人员 3-5 名。



5、嘉宾区：红地毯、椅子 400 把。

活动流程：

活动时间	活动内容
------	------

14:00-15:00	各位来宾签到（滚动播放业主祝福视频，直至主持人上台）
15:00-15:10	主持人上台致开场辞并宣布老带新政策
15:10-15:20	开场舞表演
15:20-15:30	乐队演唱
15:30-16:00	有奖竞猜
16:00-16:20	歌唱表演
16:20-16:25	抽奖（三等奖）
16:25-16:30	乐队演唱
16:30-16:35	抽奖（二等奖）
16:35-16:40	模特走秀表演
16:40-16:45	抽奖（一等奖）
16:45-17:00	主持人致总结词，宣布结束，来宾退场

抽奖活动细则：

1、身份界定：入场券（抽奖券）派发：1、业主凭身份证，在签到处领取《入场券》，一个房号限一张抽奖券；2、新业主由销售置业顾问确认；3、客户在领取入场券后，在入场时将副券投入抽奖箱，活动开始即停止投入；；

2、奖券发放规则：一套房屋为多人共同所有的，只发一张抽奖卡，领取抽奖卡的可以是房屋所有人中的任何一人。当该套房屋的抽奖卡已经被领取，其他所有人身份证不可再领取。

3、抽奖活动组织及要点：

- 1) 客户凭借身份证原件，在后台处验证身份，领取抽奖卡。并填写领取登记表。
- 2) 客户填写抽奖卡，并将抽奖联撕开投入票箱。等待抽奖开始。
- 3) 下午 14:00 抽奖活动准时开始，主持人主持现场活动，开始将客户聚集到三楼抽奖台前。
- 4) 按照：三等奖、二等奖、一等奖的顺序抽出每个等级的奖品。
- 5) 未抽中的客户可凭抽奖券领取纪念奖一个。
- 6) 抽奖结果将以公示牌的形式在抽奖现场公示，抽奖时不在场的中奖客户在抽奖结束后，仍可凭借手中的抽奖券领取奖品。若中奖客户已离场，则由工作人员电话通知中奖客户。

4、现场公示的内容：（以 X 展架形式公示）

- 1) 抽奖规则 2) 抽奖开始时间 3) 中奖公示牌 4) 抽奖客户登记处

****项目组

2015/6/16

弘洋·拉菲小镇新品加推广活动方案

一、活动目的

■ 把握五一、端午节和儿童节三个重大节假日，充分利用五月的市场销售旺期，通过特色性的线上和线下活动，通过项目在市场长期性品牌发声。制造项目加推长效热度和高关注，吸引目标客群集中持续关注，保证项目客户到访量。

■ 针对微信的互动小游戏和助力活动，对项目加推信息的全程植入，强化加推政策的传播和推广，推进项目加推的销售展开，为项目加推蓄积人气，储备认筹购买客群，为项目加推认购打下坚实的销售基础。

■ 通过微信助力活动，充分调动项目老业主，通过“老带新”政策长期传播和刺激，通过线上和线下活动的有机联合，实现意向客群的活动现场导入，保证活动人气，为现场销售展开，蓄积声势，促进现场销售达成。

■ 以高热度和强参与度感，体现加推活动的火爆感，制造加推活动的市场高曝光，区域爆炸力，以创意暖场活动、氛围营造，通过目标客户的现场互动，提升项目产品的人文价值，拉近项目与客户间感情，实现加推销售成果转化。

二、活动创意

2.1 活动思路

乐五一+玩游戏+齐助力+领粽子+过端午+买房子

2.2 活动策略

微信群体互动游戏+“老带新”微信助力活动+项目加推创意互动活动

2.3 活动形式

微信线上活动：“划龙舟”微信小游戏全城互动

微信好友助力“老带新”活动

微信线下活动：劳动节暖场活动

青年节暖场活动

母亲节暖场活动

520 暖场活动

项目加推暖场活动

三、活动调性：

长效：通过整个五月的长期信息传播、政策释放，现场体验，实现长效品牌推广。

亲和：结合项目产品属性，通过节日情感互动，营造品牌亲和的气质内涵；

热度：通过节假日的氛围营造，活动嫁接，线上和线下配合，保证活动高热度。

四、活动概况

活动时间：2017 年 5 月 1 日-6 月 1 日

活动安排：

2017 年 5 月 1 日	劳动节暖场活动
2017 年 5 月 1 日-13 日	“划龙舟，庆端午，赢好礼”微信游
	戏
2017 年 5 月 6 日	青年节暖场活动
2017 年 5 月 13 日	母亲节暖场活动
2017 年 5 月 15 日-26 日	“老带新”微信助力活动
2017 年 5 月 20 日	520 暖场活动
2017 年 5 月 28 日	项目加推暖场活动

活动地点：XXXX 微信公众号平台

XXXX 项目营销中心

参与人群：老业主、意向客户

五、活动内容：微信互动游戏，项目加推活动，创意暖场活动，“老带新”助力活动

活动内容

本次活动主要有线上微信互动、线下暖场两大部分构成。

5.1 线上微信互动

互动一：

活动主题：“划龙舟，庆端午，赢好礼”微信互动游戏

活动时间：2017 年 5 月 1 日-13 日

游戏说明：

参与者通过微信公众号或好友邀请（寻关注公众号）进入游戏界面，参与

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/697201105133006113>