# 售楼处搞活动方案8篇

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-02-13

*在制定活动方案时我们需要明确活动的目标和目的，以确保活动的有效性，通过活动方案我们可以确定活动的目标受众和参与人数，小编今天就为您带来了售楼处搞活动方案8篇，相信一定会对你有所帮助。售楼处搞活动方案篇1一、活动目的时间飞逝，转瞬间，一年一度...*

在制定活动方案时我们需要明确活动的目标和目的，以确保活动的有效性，通过活动方案我们可以确定活动的目标受众和参与人数，小编今天就为您带来了售楼处搞活动方案8篇，相信一定会对你有所帮助。

售楼处搞活动方案篇1

一、活动目的

时间飞逝，转瞬间，一年一度的圣诞节又即将来临，为了增进员工之间的感情，展现太东地产的企业形象，拟圣诞节当天举行圣诞欢聚派对，向员工和现场客户传递圣诞的祝福。

二、活动主题

放飞梦想传递祝福

三、活动对象

地产集团全体员工(项目留守人员除外)

四、活动时间

xxxx年12月25日(周三)下午15:00—18:00

五、活动地点

太东·时尚岛咖啡厅及前广场(利用公司的自有物业作为活动场地，整合资源以节省费用;与此同时向现场客户传递太东地产的企业精神，烘托现场销售氛围)

六、活动形式及筹备

1、圣诞树：拟借用时尚岛销售部的圣诞树，在购买圣诞树前综合考虑本次活动的需求，选择一棵较为高大和茂盛的圣诞树，并事先定好圣诞树的装饰品。

2、喝咖啡吃糕点：将圆桌和凳子摆放在前广场围成圆圈，各位员工可以一边吃烧烤和蛋糕，一边参加游戏或欣赏节目。

3、提前让各位员工准备好用以互赠的圣诞礼物，提倡物美价廉和别出心裁，并将标有号码的便利贴贴在礼物上，由礼物提供者各自签上名字，以便于后续活动中的礼物互赠。

4、其它节日氛围的物料筹备：每位员工各发一顶圣诞帽，最好有太东logo;现场做简单布置，衬托出现场喜庆、活跃的节日气氛;现场播放《平安夜》、《圣诞钟声》等圣诞颂歌。

七、活动方案

1、幸福祈祷：给参加活动的每位员工发一张精致的圣诞小贺卡，自行填写圣诞愿望，并集中挂在营销中心的圣诞树上，然后闭目许愿。

2、游戏环节：听音乐抢凳子、现场疯狂猜歌(抢答)、拍七令(报到七的人不能报数，而是拍下一个人的肩膀，出现错误者现场表演节目)

注：游戏环节建议设立小奖励以刺激员工们的活动热情。

3、年会节目试演：将地产的年会节目提前在本次活动试演，让表演的员工提前适应舞台气氛，并让观众提出改进意见

4、真情互赠：将各位员工所提供的礼物全部堆放在中间，然后轮流抽签上前领取礼物，礼物抽完后互相向礼物的提供者真诚地道一声祝福。

5、放飞梦想：现场宣布太东地产的发展宏愿，由领导班子将愿望写在系在大氢气球的横幅纸上，同时将员工的愿望也写在上面，全体员工共同放飞气球，并合照留念。

八、物料及预算

(略)

售楼处搞活动方案篇2

一、活动目的：

制造轰动效应，引起关注，将买房者聚集到售楼现场，营造热烈的购房氛围。

二、活动手法：

线上线下，双管齐下。

三、活动时间：

线上推广时间：20xx年11月20日至20xx年12月20日

线下推广时间：20xx年12月25日至20xx年12月26日

四、活动地点：

线上推广：搜房网、焦点房地产网、新浪房产、网易房产

线下推广：售楼部

五、活动方式：

1、线上推广：

创意思路：想要以较低的投入制造轰动效应，引起关注，可以制造事件，或利用近期热点事件进行炒作，如果做得好最好能形成一个新闻事件，引起其他媒体的关注和免费报道。但利用热点事件应注意不要给自己造成负面影响。与网联合，制造事件。同时在相关房产网站、门户网站、网络论坛上进行软文传播，将网友引入搜房网参与调查、投票或发表观点，并以此为依据获得参与下线超级现金大奖活动的资格。

2、线下推广：

1)现金大派送(中奖率100%)

a.创意思路：吸引客流最好的方式就是免费午餐。配合线上宣传，以100%中奖率和超级大奖，吸引顾客到场。

b.奖品设置：10元现金奖若干，50元现金奖200名，100元现金奖100名，1000元现金奖，10名，5万元超级现金大奖1名。

c.活动规则：50元、100元、1000元现金大奖，现场派送现金;5万元现金大奖，签订购房合同后直接从房款内扣除。

d.费用预算：8万元。

e.人均费用(含线上推广)：353元。(由于10元现金奖的冲淡，实际支出会更小)

2)一元拍卖(可选，主要用于没有参加线上活动的顾客);

a.创意思路：根据公司少花钱、多办事的原则，拍卖是个比较好的方式。首先，人都是有好占便宜的思想，对房屋有刚性需求的个人或家庭用户这一特征更是明显。一元起拍，从参与者角度来看，投入小，收获大，吸引力强。而且活动充满趣味性，对现场气氛的营造肯定能起到非常好的效果。而从主办方的角度来看，表面上花了很多钱购买拍品，但事实上由于参拍者相互抬价，最终成交价基本与购买价相当，而批量购买享受团购价后，最终成交价甚至可能高于购买成本。此项基本等于不花钱，办大事。

b.拍卖品设置：拍卖品价格不宜过高，最好控制在200元以内，这样客人参与度会更高。拍卖品应是家庭日常使用较多的，或者有创意的产品。建议：乒乓球拍、网球拍、羽毛球拍、电水壶、加湿器、煮蛋器、剔须刀、健康秤、豆浆机、厨房套刀、瑜珈垫、收纳箱、抱枕、cd盒、汤锅、车载吸尘器等。

c.费用预算：拍品购买成本预计2万元，成交金额预计15000-25000元。最终可能趋于零投入。

3)投飞镖，享优惠(可选，主要用于没有参加线上活动的顾客)

a.创意思路：增加活动的娱乐性和营造活动气氛，同时还可以给客户带来一定的收益。在房屋不打折的情况下，采取对顾客优惠的折衷方式。

b.活动规则：签订认购书后，有3次投镖机会，投中的环数乘以100为现金优惠金额，优惠可直接冲抵购房款。

售楼处搞活动方案篇3

一、活动目的

1.营造售楼部节日气氛与人气氛围，以新的视觉形象吸引过往人群;

2.圣诞节活动作为项目奠基、认购活动的客户预热，便于实现持续性的升温;

3.以圣诞节抽代金券、送礼品为噱头，维系老客户，吸引新客户，并作为项目奠基与认购信息的载体，邀约客户至现场，强化产品认知。

4.针对前期积累客户进行筛选，吸引新客户到场，为奠基制造人气，为认购储备客户资源。

二、活动时间：

20xx年12月15日——20xx年12月31日

三、活动主题：

xx圣诞月200万献礼嘉年华

四、售楼部包装方案

1)售楼部入口。彩条折成房子形状，渲染入户氛围。门上粘贴圣诞老人1对。

2)橱窗。雪地粘贴纸。喷雪。

3)沙盘上空、接待区与影音室上空悬挂立体雪片。

4)圣诞树(3米)以及圣诞树装饰品。

5)背景墙。彩藤编制以项目logo为主题的创意小品。

6)彩灯装饰圣诞树与过道绿色植物。(3组10米)

7)接待桌，圣诞老人摆放品与糖果拼盘。(5组)

8)销售人员装饰。圣诞帽配饰。

五、客户告知

1.老客户告知：自项目面世以来，所有来电来访客户。短信告知。

2.强意向的重点客户：电话告知。

3.新客户：短信群发告知。短信透漏项目即将奠基和认购的信息。

4.短信告知：10万条，按消费额度发送。

六、礼品选择

1)男女圣诞帽(1000套)。

2)假面。(200套)

3)仙女棒。(300支)

七、圣诞节代金券抽取活动：

1.主题：港湾圣诞月200万献礼嘉年华

2.目的：针对认购活动的预热，进一步甄选、套牢客户。

3.奖券总金额：200万。

4.奖券分配表：

500元 200张 20%

1000元700张 70%

2024元100张 10%

合计1000张100%

总金额100万

5.抽取形式：

1)通知所有老客户到售楼部现场抽取代金券，领取礼品。

2)圣诞节活动期间，凡到场客户均可抽取代金券。

3)客户抽取代金券一张，登记客户信息，可以转让。

4)代金券可冲抵购房款，每人仅限一张，以最高金额最准。

5)代金券共计1000张，抽完即止，早到早得。

6)代金券可与认购优惠累计使用。

售楼处搞活动方案篇4

一、活动目的

通过本次活动的接待，稳定、安全及周密的全程把控，给予项目良好的开发商形象，给予现场嘉宾良好的信心。

通过本次活动，拉近项目与购房者的感情，满足购房者的信息需求，推广平台。

通过本次活动，引起市场关注，提升品牌传播，蓄积有效客户，促进项目后期的营销和发展。

打造一个有效宣传

二、活动要素

活动时间：20xx年xx月xx日

活动地点：钰龙湾营销中心

活动规模：200人左右

邀约对象：钰龙湾意向客户群，项目领导，相关媒体代表

三、活动内容

销售部门口外场：领导的致辞；售楼部正式的启动；舞龙、舞狮；单页、礼品的派发；

销售部内场：销售对于客户的接待；丰富多彩节目表演；有奖问答；冷餐

1、签到

在营销中心门口放置签到背景板，附礼品、楼盘宣传资料等）。

示意图

由工作人员安排客户签到登记，发放抽奖券及礼品袋

2、开放仪式

活动前气氛渲染——舞龙舞狮表演

主持人上场宣布活动开始，致开场词，欢迎到场来宾，介绍到场领导并向来宾传递钰龙湾

项目信息。

项目相关领导上台致辞。

开放仪式——剪彩

3、内场丰富节目表演

小提琴、魔术、拉丁舞、杂技、摇滚乐队

4、互动小丑

安排小丑和到场的小朋友们互动，制作趣味气球玩偶赠送给小朋友。

5、抽奖

客户将签到时领取的抽奖券放入抽奖箱中。上台进行抽奖。活动抽取一等奖

剪彩仪式结束后开始抽奖活动。

主持人邀请领导

1名，二等奖2名，三等奖3名。

武汉繁荣文化传媒有限公司钰龙湾项目

奖项设置（建议）：

一等奖：九阳豆浆机（价值

499元）299元）

109元）二等奖：美的电饭煲（价值

三等奖：美的电热水壶（价值

抽奖券示意：

6、有奖问答

主持人上台介绍项目相关信息后，现场提关于项目信息的\'问题，答对者获得精美礼品。

7、精致冷餐

活动现场提供优质的西点，软饮供到场客户享用。

四、氛围包装

外围布置：通过皇家礼炮，空飘、拱门和气柱营造外围氛围。

武汉繁荣文化传媒有限公司钰龙湾项目

五、活动流程

1、外场开放剪彩仪式流程

活动时间

活动内容

7：30

所有工作人员到位

7：30— 8：30

舞台、音响、礼炮、展架所有一切工作布置检查完毕

8：30

工作人员、锣鼓队、礼仪小姐全部到位，一切准备就绪

礼仪小姐进入工作岗位

9：00签到台2名，请来宾签名，并为其佩带胸花，2名迎宾小姐，2名引导来宾

到指定地点休息或参观；

武汉繁荣文化传媒有限公司钰龙湾项目

锣鼓队进入指定位置

9：00—9：40

音响开始播放迎宾曲、进行曲，锣鼓队，舞龙队首轮表演开始，营造会

场热烈祥和的节日气氛，休息时段播放背景音乐；

礼仪小姐请来宾签到，为来宾佩带胸花，并引导来宾到指定地点休息或

9：00—9：40

参观；暧场演出

9：40—9：46

盘鼓激情演绎

9：46—9：52

仪式前的最后检查，通知来宾进场

参加庆典仪式的领导、嘉宾在礼仪小姐的引导下走上主席台；

9：52—9：58

礼仪小姐准备剪彩用品；

庆典仪式正式开始

9：58

主持人介绍前来参加庆典仪式的各位领导、嘉宾及祝贺单位；

致辞（）

9：58—10：20

主持人分别邀请贵宾公司领导致辞

剪彩

10：20—10：25

主持人请有关领导为开业庆典仪式剪彩；（鼓乐齐鸣，礼炮绽放）

主持人宣布庆典仪式结束，

请各位领导及来宾在礼仪小姐的引导下到室内售楼中心参观。

10：25—10：30

锣鼓响起，舞狮队上场表演，为本次开放仪式划上圆满的句号。

10：30—12：00为答谢来宾光临，特献上精彩纷呈的文艺演出

2、内场节目演出流程（可放置下午）

武汉繁荣文化传媒有限公司钰龙湾项目

10：30—10：35 10：35—10：45 10：45—10：50 10：50—10：55 10：55—11：00 11：00—11：05 11：05—11：10 11：15—11：20 11：20—11：35 11：35—11：40 11：40—11：45 11：45—12：00

主持人致欢迎词企业介绍主题宣传

开场歌伴舞表演歌手1人伴舞4人

楼盘宣传抽奖

三等奖

3名有奖问答??

杂技1人

小提琴表演3人魔术表演

楼盘宣传抽奖

1人

二等奖2名有奖问答二

拉丁舞表演2人

摇滚乐队表演男（女）独唱

楼盘宣传抽奖

4人1人

一等奖1名有奖问答三

主持人答谢词宣布活动结束

六、人员安排

活动公司工作

工作职责

钰龙湾工作人

工作区域

人员

活动负责人与开发商负责人对接、巡场工作1名

营销中心门口

签到区

礼仪事项、引导客户入场签到负责客户签到工作，发放资料袋负责维护现场客户，引导客户参与

2名礼仪4名礼仪

2名销售2名销售2名保安，2外场客户区

活动、为有需求客户楼盘推介名销售

武汉繁荣文化传媒有限公司钰龙湾项目

外场活动总控

控制外场活动流程1名

2名保安维护

1名

外场活动总控

控制内场活动流程

秩序

七、物料安排

区域

品种

规格数量备注

签到处背景3\*5（长）1

外场舞台3、8米\*6、6米（长）；高60cm 1

背景绗架及画面

空飘彩虹门气柱

3、8 米\*3、2米（高）

直径2米10m（含条幅）

5米高

4米\*4米（尺寸以实际情况调1 10 1 2红地毯整）

1套专业演出设备，

6只主音1块箱、2只返听、2支无线麦、2音响1套支麦架、调音台、功效、效果器、均衡器、dj等含音响师

皇家礼炮腰鼓队

售楼部门前放

统一民族服装，不少于7次

8门20人

舞龙队舞狮队

统一服装1对2对

武汉繁荣文化传媒有限公司钰龙湾项目

胸花签到簿抽奖卷

嘉宾签到簿、笔20个1套200张

签到桌椅圆形花篮剪彩用品

舞台

背景绗架及画面主持人小提琴

魔术拉丁舞杂技小丑

摇滚乐队

冷餐瓶装水抽奖箱物业公司保安

内场区

200份10件1

秩序协调10人

开盘日，集中起交一种户型“诚意金”的客户，分批摇号，排出顺序，第一名被抽中者，有优先挑选楼层、朝向及优先购房权

⑴若按顺序排到选房者，放弃选房，由紧随其后的客户挑选。“诚意金”无条件退款。

⑵若客户因诚意户型的朝向、楼层不满意，又看中其他房型时，可以排在其他诚意客户后选房。

⑶如诚意客户为加大买到较满意户型的几率，可对同类几种户型，分别缴纳诚意金。

⑷选中房的诚意客户，应在当日交纳10000元大定，签订认购协议。如签订认购协议后，希望变更户型的客户，在销售控制允许的前提下，与售楼人员协商解决，如还不满意，要求退房的客户，定金不退。

⑸办理按揭购房的客户，应在认购协议签订7个工作日内，带齐全套按揭资料到售楼部签订[商品房预售合同]。逾期不签约的客户视为退房，大定不退。

⑹分期付款或一次性付款的客户，应在3个工作日内，到售楼部签订[商品房预售合同]。逾期不签约的客户视为退房，大定不退。

售楼处搞活动方案篇5

一、活动主题

圣诞促销。

二、活动时间

20xx年12月24日—1月15日。

三、活动内容

第一阶段促销阶段。

第一部分“迎新三步曲”。

第一曲：

（一）主题：圣诞狂欢夜铃儿响叮铛。

（二）时间：20xx年12月24日晚18时—12月26日晚21时。

（三）促销内容：不叮购不停。

活动期间，商城将在三个时间段推出不同品牌的超低折扣商品，购买。（商品可以低于4折以下）

操作办法：

①、活动期间，当圣诞歌曲《铃儿响叮铛》响起，即意味着购物活动的开始，当听到“叮”的提示音时，购物活动则结束。

②、购物时间段由商城统一制订，每日所推出的三个时间段与商品品牌都不会相同，要根据卖场即时顾客情况而定。

③、每个时间段的购物时间为10分钟。

④、当购物活动结束提示音响起时，参与活动的指定品牌购物活动必须结束，不得以任何原因进行拖延。

⑤、活动由24日晚18时开始，当日购时间段可设为两个。

⑥、部分不参加活动专柜详见店内标识。

⑦、活动期间vip卡停止使用。

⑧、顾客参与购物活动所购商品，营业员须在购物小票上进行标注不予退换字样。

⑨、活动时所购商品不退不换。

（四）文娱内容：

圣诞狂欢夜

把酒贺新年：12月24日当天，所有来店的顾客无论购物与否均可报名参加于当晚20：00开始的喝啤酒大赛，大赛产生的冠、亚、季军将得到不同价值的圣诞大礼一份。（赛制安排及比赛规则另附）

第二曲：

（一）主题：盛世星光闪耀四周年庆纵情回报顾客情。

（二）时间：20xx年12月27日—12月28日。

（三）促销内容

1、打折：活动期间，全场商品全部打折出售，折扣方案由各专柜自行制定。（方案制定后须上报至经营部）

2、换购：活动期间，凡当日累计购物满以下金额的顾客均可参加超值换购活动。

a、满100—300元的顾客，加15元可换购价值38元精美米箱一个；

b、满300—600元，加20元可换购价值58元高档浴巾一条；

c、满600—900元，加30元可换购价值87元米奇套巾一套；

d、满900—20xx元，加70元可换购价值138元高级拖布一把；

e、满3000元以上，加150元可换购价值420元纯毛地毯一张。

3、换购方法及地点

①、顾客凭当日购物小票及电脑水单至六层总服务台，由工作人员开据所需换购商品附加金额小票至收银台交款，再由总服务台工作人员在小票及电脑水单上加盖“已领取”印章后，方可领取换购商品。

②券不可兑换现金。

③换购券三日内有效。

④换购商品不予退换。

⑤单张换购券只能换购一件商品。

⑥换购商品不兼得。

⑦换购金额零头不计算在内。

4、退换货

①、退货时，需将换购商品一并退回，同时返还换购附加金额。

②、换货时，需根据最后实际购物金额重新，换购商品，同时添加或退领换购附加金额。

③、退货时，如顾客不愿退回换购商品或换商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购卖。

④、换货时，如顾客不愿将已换购商品退回或换购商品已使用、损坏，可按换购商品零售价格购卖，同时按最后实际购物金额，换购相应的换购商品。

5、部分不参加活动的专柜详见店内标识。

6、活动期间vip卡停止使用。

售楼处搞活动方案篇6

一、活动主题：

“xx‘迎圣诞、庆元旦、购房抽大奖”

二、活动目的：

提高项目知名度与人气、促进楼盘销售。

三、活动时间：

12月10日——1月1日;

四、活动规则：

凡是在12月10日至1月日期间购买xx住宅或商业的客户均可参与xx迎新年联欢抽大奖活动。

奖项设置方案：

一等奖 1名送品牌电脑一台;

二等奖：2名，各赠送25英寸名牌大彩电一台(价值3000元/台);

三等奖：5名，各赠送1.2p空调挂机一台(价值1500元/台);

纪念奖：20名，各赠送价值100元的小家电

奖金总额：万元;中奖率：100%;抽奖时间：10月11日;

抽奖地点：xx售楼处;

抽奖活动规则：

在10月11日将在活动期间购房的业主邀请到xx售楼处，按照购房的先后顺序由业主自行抽取。为了体现抽奖活动的公平、公证、权威性，将邀请公证处人员进行现场公证;在抽奖结束后，公开剩余奖项以示公证、透明!

五、活动宣传工作

活动宣传媒体：

1、报纸广告：《xx》;

2、短信群发;

报纸广告投放时间与数量：

x月11日《xx》一个整版;

x月12日《xx》一个整版;

x月19日《xx》一个整版;

x月26日《xx》一个整版;

x月30日《xx》一个整版;

短信群发目标人群：

1、xx意向客户;

2、xx三区市民;

短信群发时间与数量：x月12日、x月19日、x月30日群发三次，每次20万条;

销售现场：利用大型条幅与彩虹门进行宣传;

以举办“回馈业主，服务业主”为名的公开活动，同时，带出一些较有影响力的歌舞、文艺表演活动，期望“充分利用现有的业主资源、以旧带新”，再推出在价格、赠送等方面较具吸引力的信息，吸引购房。

售楼处搞活动方案篇7

一、活动目的：

圣诞节是基督教徒纪念耶稣的诞生的节曰，是一个西方的节曰，但是近年来，他却为越来越多的中国人，特别是年轻人所接受，并且渐渐被赋予了许多中国式的特色和内容。为了丰富同学们的课余生活，了解和体验到圣诞节的气氛，结交新朋友，促进沟通，增进彼此感情，并且度过一个愉快而又有意义的圣诞节，我们营销策划研究会策划了此次活动。

二、活动主题：

圣诞之夜party

三、主办单位：

营销策划研究会

四、活动内容：

1、时间：20xx年12月25曰19：00~20：30

2、地点：师生活动中心

3、对象：①营销策划研究会全体会员，以及，愿意参加的全体成大师生

②营销策划研究会全体会员，以及嘉宾(如其他社团骨干)

4、活动步骤：

a、19：00前的等待时间，播放圣诞歌曲，营造圣诞气氛，如《叮叮当，叮叮当》《平安夜》《听，天使报佳音》，活动要求每位参与者携带一张圣诞贺卡，在入场时交给工作人员。

b、19：00活动准时开始。

c、19：00~19：05首先由主持人致词，内容为圣诞祝福，圣诞由来，以及世界各地的圣诞风俗等。

d、19：05~19：30，进行第一个活动“拍七令”，目的是为了炒活现场的气氛，让所有人都参与到其中来。

活动规则如下：多人参加，从1-99报数，但有人数到含有“7”的数字或“7”的倍数时，不许报数，要拍下一个人的后脑勺，下一个人继续报数。在所有到场者中循环3~5次。如果有人报错数或拍错人则给予一定的处罚。

处罚方式：每循环一次的所有出错者一起出一个表演，可一起合作，也可选派代表。

兴奋点：没有人会不出错，虽然是很简单的算术。

e、19：30~19：50，第二个活动：“椅上功夫”。先不宣布活动内容，邀请多名到场者参与，并把参与者按人数分为多组，然后进行比赛，若比赛中人数不够，可再邀人加入。

概要：在一张椅子上站最多人的游戏

方法：1、各组互相商量要如何才能站上最多的人。

2、依照号令比赛，哪一张椅子上站最多的人。

3、可以规定一个时限，如3分钟。

奖惩方式：对于人数最多并且站到椅子上的每个人给于一份小礼品;对于人数最少的一组且站到椅子上的人，则给于相应惩罚(即，头顶2~3本书学模特走台步一圈，若掉了，则表演一个节目。)。

f、19：50~20：10，第三个活动：祝福传递，将开始前收到的所有圣诞卡片放到一个大的布袋里，让每人抽取一张，把美丽的圣诞祝福带给每一个人，在抽取卡片时，播放圣诞歌曲，适当缓解一下刚才激动的心情，最后邀请嘉宾把自己抽到的贺卡上的内容念出来。

g、20：10~20：20第四个活动：圣诞老人,即派送5份礼物，采取抽签的形式，抽中者站出来，但是有次小小的考验，有三种形式可以选择：

a、先大笑5秒之后，忽然又大哭5秒钟，反复2-3次。

b、面对墙壁或其他物体，大声地喊三声：“我爱你!”

c、把礼物抱在胸前，闭眼睛，左转三圈，右转三圈，再睁开眼睛，走回自己的座位

h、20：20~20：30，由主持人主持，所有人一起做一次互动，临近的人相互说：“merrchirsmas!”并且致结束词。然后播放圣诞歌曲，参加者可以相互交流。

五、宣传：

1、12月20曰在各宿舍楼张贴栏上张贴pop海报，23曰再次于主要教学楼一楼张贴处张贴海报，需要海报约15张，由宣传部负责海报的制作。

2、12月20曰前后，在寻知、寻梦桥头悬挂横幅，如“(赞助者)预祝营协圣诞之夜圆满成功”云云。

六、奖品设置：

略

七、会场布置：

1、入口：放圣诞树

2、玻璃：白色的喷雪，写为merrchristmas,其他颜色的喷雪，画成各种图案

3、墙壁：张贴一张雪白大纸，上面绘上松树等装饰，请到场者写上在圣诞节最想说的一句话，活动结束后，可作为协会活动的`纪念物，可悬挂气球、彩带等具有节曰喜庆色彩的物品

4、空中：放20个氢气球，在线上挂上有一定重量且赏心悦目的小物件，让其悬空在距地面1.6米处

5、椅子：

八、资金预算

售楼处搞活动方案篇8

一、活动目的和背景

本次房地产开盘活动初定时间为20xx年12月25日。在xx项目的推广，xx花园在市场上已经具有一定的知名度，通过媒体推广和销售接待，客户群对项目的了解已经趋于成熟，同时根据项目销售情况统计说明，项目的已放号客户群中准客户所占比例较大，预计到开盘前夕，项目放号量将会持续增加，因此开盘活动的市场背景条件应该说是比较成熟的，同时通过一段时间的推广，项目也已到了必须开盘的时候，再推迟势必会造成客户的流失。

房地产开盘活动紧紧围绕销售为中心，通过一系列的包装等工作，在开盘后两天内争取达到30~40%的成交率，同时将xx花园的市场知名度和美誉度扩大化，为一期项目的销售成功和今后二期的推广、销售打下坚实的基础。

二、活动时间

20xx年12月25日

三、活动地点

xx花园项目销售中心现场

四、房地产开盘策划方案主题思路定位

强调氛围、突出品位、提升档次、有条不紊、圆满成功

1）通过开盘当天在周边及现场的包装和庆典活动，给项目渲染出浓烈的喜庆氛围，突出表现项目的开盘盛典。

2）通过在售房部现场的包装和水酒供应，工作人员的细微服务来突出表现项目的品位和档次，让到来的客户都能从现场感受到一种尊贵感和荣誉感。

3）通过合理的区域划分，有效的活动流程安排，现场工作人员工作职责的合理分配以及对客户关于选房、购房流程的讲解和传达，有条不紊地对开盘当天的现场人流人群进行有效合理的控制，以使整个项目现场感觉有次序、有、层次，整个项目现场有条不紊。

4）通过一系列的工作辅助，最重要的是在销售过程中抓住客户心理，充分利用好销控掌握的方法，以置业顾问来积极调动购房者的迫切心态，以使之达到成交，签定相关合约。

五、房地产开盘活动现场规划布置方案

1）现场布置

a在售楼部立柱前根据场地尺寸搭建半米高上下舞台一个，后设背景板（双面），舞台两边用花篮装饰。附设一个用鲜花包扎的讲台，以作嘉宾发言及领导致辞用，整个舞台主要用做剪彩以及主持、发言用途。

b售楼部东北角面塔南路与新安路交汇处设彩虹门一个，汽柱两个分别立在彩虹门两端。鞭炮气球8串，花篮若干，礼炮18门，舞台下用花扁、花架装饰，售楼部入口设红色地毯，售楼部前广场设空飘若干。

c舞台前设坐椅两排，20个位置左右，供嘉宾及领导使用。

2）外围道路布置

a塔南路两侧按排号活动期间方案设计，插上彩旗。

b项目工地临塔南路一侧安置空飘若干。

c在塔南路进入售楼部路口处设空飘两个，以达到吸引人流，车流，指引来宾，宣传开盘的作用。

3）售楼部分区布置及其他布置

a售楼部内部分为4个区域

a、选房区：主要用做通知到的放号客户在该区域通过销售人员的二次讲解和价格预算，进行选房，确定房号，并签署相关协议。

b、签约区：主要用做已经选好房的客户在该区域签定认购书、缴纳房款定金，履行相关手续。

c、展示区：主要用作未通知到选房的客户参观沙盘和模型，索取资料，户型图，在选房前有个心理准备。

d、休息区：原洽谈区位置，主要用作客户逛累了之后临时休息用。注：选房区与签约区设在同一区域，意向性划分。

b其他区域

a、活动区：售楼部门口广场，用作开盘活动、剪彩等，同时作主要的包装区域。

b、休闲区：用作舞狮表演及客户观赏表演的区域。

4）新客户排号台：设在售楼部入口右侧，立柱之后，用作新客户临时排号之用，同时也用作临时室外咨询台之用。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！