# 房地产的实施策划方案模板范文

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-01-30

*房地产业是指以土地和建筑物为经营对象，从事房地产开发、建设、经营、管理以及维修、装饰和服务的集多种经济活动为一体的综合性产业，是具有先导性、基础性、带动性和风险性的产业。今天小编在这给大家整理了一些房地产的实施策划方案模板，我们一起来看看吧...*

房地产业是指以土地和建筑物为经营对象，从事房地产开发、建设、经营、管理以及维修、装饰和服务的集多种经济活动为一体的综合性产业，是具有先导性、基础性、带动性和风险性的产业。今天小编在这给大家整理了一些房地产的实施策划方案模板，我们一起来看看吧!

**房地产的实施策划方案模板1**

1.“男人帮 女人帮”——亲友帮你赚优惠

2. “男人帮 女人帮”——相亲相爱攒幸福赚优惠

3. “男人帮 女人帮”——亲友相帮家享优惠

感恩节活动策划：地产感恩节活动策划

【活动目的】

促销剩余房源，实现冲刺;

增加来访客源，积攒人气，促进销售;

【活动时间】

周六

【活动地点】

楼盘营销中心

【客户群体】

由老客户带来的新客户及自然来访新客户

【活动形式】

暖场活动+抽奖送礼(抽奖仅针对认购成功客户)

活动规则：

老带新客户抽奖送礼：若新客户认购成功，新客户可直接参加抽奖赢取奖品，老客户即免物业费，并获得抱枕一个。

新A客户带新B客户：新B客户认购成功可直接参加抽奖赢取奖品，新A客户可获抱枕一个;如若双方都成功认购，即可参与抽大奖并抱枕一个。

暖场活动内容

1.现场每个来访客户都可参与活动，每个活动区域有工作人员负责，每个来访客户需报名登记参与活动，登记后可领取礼品券一张;

女人帮——光棍节送温馨给朋友!

早10:00-16:00，女士可在营销中心内部进行制作个性马克杯，可现场DIY自己的个性图案，充分发挥自己的想象力，制作属于自己的马克杯，或是送给自己的朋友。(制作好马克杯可自行带走)，现场可设置50个马克杯制作，用完为止;

2.活动结束后，手持礼品券的客户都可凭券领取抱枕(或伞)一个，礼品送完即止;

男人帮——光棍节不做宅男!

中午13:00-16:00，男士可在小区内部的篮球场以一组3对3进行篮球比赛，一天之内设定3场比赛，现场男士可报名参加，报名人数共18个名额，现场将请篮球裁判一个，最后获胜队每人也可获价值150元/个的电水壶一个，依次类推，获奖名额共有9个，此处需备9个电水壶作为游戏获胜者发放。

【抽奖活动】

抽奖活动针对所有认购成功客户，抽奖完毕后，应凭首付款发票领取奖品;

抽奖礼品：一等奖：IPAD1名，价值4000元/个;

二等奖：冰箱2名，价值2500元/个;

三等奖：电水壶10名，价值150元/个;(篮球赛获胜者需另备9个水壶作为礼品发放，故现场需备20个电水壶)

另，普通奖礼品：抱枕(或伞)50名，价值40元/个;伞(价值30元/个)(普通奖适用于所有参与活动且手持礼品券的客户，礼品送完即止;)

**房地产的实施策划方案模板2**

活动主题：“乐享元宵，欢聚新方”

一、活动目的：

培养节日气氛,提升新方房产品牌形象，展现新方置业的客户关怀服务精神，增强意向客户的购买信心，最终促进销售量的提高。

二、活动时间：2月13号、14号

三、活动目标客户群：所有业主和准业主

四、活动内容：

新方·新怡园为回馈新老客户，在元宵节期间，特推出如下优惠活动：

1、正月十五“送元宵”活动，活动期间，进售楼处看房的客户，即可得到精美元宵一份。

2、为烘托节日气氛，增加售楼处的人气，开展“猜谜有奖”的活动。售楼处内挂置装饰灯谜，奖励也写上，凡答对者即可得到精美小礼品一份(奖品可设置为物业劵、元宵、剪纸、台历等)

3、延用“万元置业”首付款借款活动：

A、零首付借款(二套房首付款30%)的客户执行借款半年;

B、首付款借款15%(二套房首付款45%)的客户执行借款一年;

4、为了配合宣传，使整个小区达到喜庆和宣传的氛围，继续在门口发放带楼盘名称资料的福字;

5、为配合本次活动的有效性及广泛性，特申请追加30万条短信宣传。活动策划

“花灯起，闹元宵”，正月十五期间，新方新怡园零首付，万元即可置业，重重好礼享不停，猜灯谜得大奖，马上有礼，早到早得，诚邀您品鉴

“三五元宵，花灯吐艳”，新方·新怡园尚品大优惠，抄底正当时，元宵节期间万元即可置业，精美礼品限量赠送，猜灯谜让您乐透正月，全新新方盛邀您品鉴

马上有房啦!元宵节期间新方·新怡园尚品高层让利不断，零首付，万元即可置业，猜灯谜得大奖，稀缺精品，所剩不多，早到早得!全新新方盛邀您品鉴

6、售楼中心再次进行装点。如横幅、气球、灯谜等，衬托节日的氛围。

**房地产的实施策划方案模板3**

一、活动背景

根据中冶尚园项目计划，在20\_\_年1月14日(农历20\_\_年十二月二十一日)，即在新春佳节到来之际举办一场“新春嘉年华，看房送大礼”活动，为新老客户献上新年大礼。

二、活动目的

1、制造新年市场热度，加强市场关注度;

2、通过活动为新老客户加深对本项目的深刻印象，传递项目信息等;

3、通过现场活动营造热烈气氛，聚拢人气，迅速累积客户。

三、活动理念

1、注重人气凝聚，营造“中冶”品质;

2、加大活动整体“新春嘉年华”氛围展现，充分体现“看房送大礼”活动意义;

3、烘托“新春”的“乐与玩”，打造“看房送大礼”相关气氛活动;

4、让更多贵宾加深“中冶尚园”的美好印象;

四、活动地址

信阳市洋山新区中冶尚园营销中心现场

五、活动时间

20\_\_年1月14日8:30——17:30

六、活动对象

看房、购房准客户

七、活动项目筹备安排:(1月9日-13日基准筹备)

策划:郭森

»1月9日:本活动项目策划汇报

达成初步合作意向确定本活动方案

»1月10日:组建本活动项目小组

确定本项目活动中所有执行人员

活动执行小组构架:

总顾问:(甲方)总策划:周洋

顾问:(甲方)活动总监:李佳文

场务:郭树森黄金海范德亮陶然张浩

周丽王华张元林

确定各种物料、设备、人员等确定的前期筹备工作。

»1月11日:项目正式筹备和实施

现场布置平面

»1月13日:活动现场布置(准备议程)

整个场景布景以迎“新春”，凸显“中国红”，以“嘉年华”活动为主题。外场为客户提供玩与乐的场地，表现热闹场景;内场(一楼)为准客户打造看房为主的环境，并能显现本活动的气氛氛围;二楼通过排好选房营造抢购氛围，提供热饮，主要为重要客户提供商谈清净空间，并为重要客户发放礼品。

安排2架滑翔伞(或动力气球)分别在1月13日9:00——11:00、14:00——16:00两次信阳市上空盘旋营造活动前期氛围。

1月14日上午活动期间9:00——11:00在洋山新区上空盘旋营造活动现场气氛

1、外场布置(销售中心门前):

›18米大跨度拱门2只:横跨路两侧(横幅标语:新春嘉年华看房选房有礼)

›营销中心前左右各20米的路灯杆牵拉灯笼(灯笼上标有:中冶\_尚园)

›因考虑天气原因，搭建15m\_10m\_4m桁架，即可抵挡天气变化，有可营造现场气氛，顶部和四周(留进出口)用喷绘(设计图案)进行围挡，地上用红地毯铺设。

›顶部用小红灯笼依次循序整齐排列(活动结束后可赠送客户)

›现场安装:老鼠机、电子抓娃娃机、电子投篮机、跳舞机，棉花糖机、电子枪射击、糖葫芦、捏泥人、电子摩托车、烤瓷马克杯供到场客户免费游玩。每台机器安排一名工作人员。现场派送游戏币(每个到场客户5个)

›现场气氛烘托卡通人:米奇、财神爷、加菲猫、兔子、喜洋洋、美羊羊、灰太狼等，制造现场气氛与客人拍照留念，现场制作烤瓷数码杯免费赠送客户。

›桁架外侧靠南侧设置儿童游乐蹦蹦床，供来宾客户小孩游玩。

2、内场布置(营销中心一楼):

›内场顶部用小灯笼或拉画连接，以及大中国结营造新春气氛。

›玻璃大门和玻璃窗用大小灯笼和窗花等造型图案。

›以“发财\_”布置现场装饰树。

›18:00前所有场景布置完毕，安装设施检测完毕。

»1月14日:活动现场

›7:00筹备组人员到现场

›7:10开始检查各种设施和设备

›8:00所有人员现场准备完毕，迎接到场客户。

›8:30活动开始，按方案执行。

活动期间有工作人员指导客户游玩项目;

室内安排萨克斯现场真人演奏;

›17:30活动陆续结束。

›18:00各种设施进行撤场

**房地产的实施策划方案模板4**

一、 活动目的和背景

本次房地产开盘活动初定时间为20\_年6月19日，星期六。从20\_年度至今年五月份在 亿万酒店 项目的推广，再加上5月下旬开始的媒体推广到现在， 太极景润花园 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，同时根据从6月6日到现在的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 太极景润花园 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

20\_年6月19日(星期六)

三、 活动地点

太极景润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。

**房地产的实施策划方案模板5**

一、活动目的

1、促进开盘成交客户合同签订;

2、提升开盘售楼部现场人气;

3、促进项目开盘成交，制造凯悦城的声音，及快速去化房源。

二、活动时间

20\_\_年9月份(具体时间待定)

三、活动地点凯悦城售楼中心

四、活动前准备

1、置业顾问电话邀约时间:20\_\_年9月份

2、电器的购买时间:20\_\_年8月30日

3、抽奖券制作到位时间:20\_\_年9月初

4、水果糕点现场布置到位时间:开盘前一天

五、活动内容

邀请凯悦城开盘，购房签约客户，将在售楼中心内部进行现场“砸金蛋得家电”活动，由项目经理对本次活动类容进行简单介绍，并传递前期购房客户，老带新活动政策，本次活动抽奖由当天购房客户现场抽取，产生以下奖励:一等奖:笔记本电脑(2名)二等奖:海尔冰箱(4台)

3000\_2台=6000元1500\_4台=6000元1000元\_6台=6000元600元\_10台=6000元

100元\_90台=9000元

费用预估:33000元

三等奖:海尔洗衣机(6名)四等奖:微波炉(10名)

五等奖:榨汁机或电饭煲或加湿器(90名)

六、活动流程

新客户到达售楼中心——进入签到区签到——拿排号单或序号——客户集中到门外——现场维持开盘前客户情绪，待开盘开始，由销售带客户购房，已签订购房认购的客户——由销售带客户进行现场砸蛋区——由客户砸蛋获取奖券——销售带客户去领奖去等级(需带认购和客户身份证)——核对后\_——销售让客户从\_离开。

(置业顾问全程接待，并一对一介绍，促进成交几率，深入挖掘潜在客户群)

七、活动费用

1、抽奖券数量:100张

抽奖箱:1个费用:100元

2、聘请婚庆公司

费用:2500元

3、水果糕点

费用:1000元

4、预计现场布置费用:费用:500元

5、小礼品购置费:毛绒玩具等20\_元

6、不可预计支出费用:费用:900元

7、家电费用

费用:33000元

20\_\_

费用合计:40000元

策划部年8月22日

style=\"color:#FF0000\">房地产的实施策划方案模板

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！