# 售楼部活动方案3篇(「打造卖房新招！售楼部活动方案一览」)

作者：深秋的思念 更新时间：2024-02-03

*本文将为大家介绍一份完整的“售楼部活动方案”，该方案旨在通过各类创意互动活动，吸引客户到访售楼部，提高客户的满意度和认知度，促进项目销售。从活动策划、执行流程到落地实施，我们将为您一一详解。第1篇方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署*

本文将为大家介绍一份完整的“售楼部活动方案”，该方案旨在通过各类创意互动活动，吸引客户到访售楼部，提高客户的满意度和认知度，促进项目销售。从活动策划、执行流程到落地实施，我们将为您一一详解。

第1篇

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。有关售楼部的活动方案内容，欢迎大家一起来借鉴一下！

三、人员：工作人员、客人、礼仪、主持人、贵宾等。

四、拟邀贵宾：市政府有关主管领导、市建委、市房地产管理局领导、市建筑、规划设计院负责人等。

六、预定目标：对外传达\*\*\*\*\*\*开盘典礼的信息，显示企业实力，扩大\*\*\*\*\*\*的社会知名度和美誉度，体现\*\*\*\*\*\*的完美前景，促进楼盘销售，与此同时进行企业社会公关，树立xx地区\*\*\*\*房地产开发有限公司用心良好的社会形象，并融洽与当地政府职能部门、客人及供应商的关系。

1、主席台区：主席台区也就是剪彩区设在售楼中心南边，主席台中间为主持人及贵宾讲话用的立式麦克风，台面铺有红色地毯，背景墙为喷绘画面，主题为“\*\*\*\*\*\*开盘庆典仪式”。

2、签到处：来宾签到处设置在主席台北侧。签到处配有礼仪小姐。签到处设置签到处指示牌。

3、礼品发放区：届时也可将签到处的桌子作为礼品发放桌。

4、贵宾休息区：可放在\*\*\*\*\*\*售楼中心现场，设置沙发、茶几饮料、水果、湿毛巾，摆放精美插花作为点缀。

在售楼处大门外道路两旁悬挂，挂在沿街灯柱上，用以烘托热烈的销售气氛。

在售楼处大厅的各个角落，分别摆设，以增加视觉美感、清新空气和烘托亲切氛围。

在工地现场、市区主干道布置大型气拱门、热气球、道旗，借以营造项目热烈的开工、开盘气氛。

1）军乐队：用于演奏振奋人心的乐曲，作为背景音乐贯穿开盘庆典仪式的始终。

2）腰鼓队：在现场安排一支由20人组成的腰鼓队，用于迎宾和送宾，增添喜庆欢乐的气氛。

3）舞狮活动：在仪式过程中穿插舞狮活动表演，预示着\*\*\*\*\*\*完美的发展前景。

以“1000元当10000元，不买房也能够简单赚一把”为活动宣传主题，吸引客人踊跃购房，构成让利于客人、开盘即旺销的良好公众形象。

为酬谢首批客人，开发商特斥资80万元，于9月30日现场发售购房vip卡100张，并免费赠送抽奖卡100张。购房vip卡每张卡统一售价1000元，卡面值分别为5000元、7000元、10000元三种，持卡人在购房时可冲抵与vip卡同等金额的房款，购房vip卡系无记名卡，可自由转让。

抽奖卡奖品设置为购房券5000元10名，购房券3000元20名、物管费1000元30名，均可冲抵房款，品牌电饭煲20个，品牌电熨斗20个，中奖率100%，抽奖卡依现场排队顺序免费赠送。赠完为止，以上酬宾活动由xx市公证处全程公证。

现场排队应遵守先后顺序，按现场指定的起止点方向排队，9月30日早上6：00开始理解排队。

本公司将于20xx年9月30日上午8：00开始发送“排号出入卡”。

获得“排号出入卡”后，每十人一组依次进入营销现场办理登记、交费取卡手续。

“购房vip卡”在购房兑换时，务必与购卡收据一并出示，方为有效。

活动规定：参与者务必年满18岁以上，具有完全民事行为潜力，持有效身份证明的中国公民、华侨、港澳台同胞或外国公民（每人限购、取卡一张）

购房vip卡售出不退，购房时冲抵购房款；不购房或超过购房时间期限此卡作废，不予兑换。能够自由转让，转让价格自定。

购房vip卡在购房时凭卡面金额冲抵同等金额房款，每套房仅限使用一张卡。

7）提前8天办理气球、活动场地、气拱门所需的审批。

5、来宾身份识别：来宾到场后，礼仪小姐为来宾佩带胸花。贵宾由礼仪小姐指引或公司领导陪同前往贵宾休息区。

1）预设礼仪小姐10名，入口处4名，签到处2名，会场区4名礼仪小姐要求统一着礼服。

09：00－09：30所有工作人员进场。包括公司主要负责人及礼仪公司负责人、各类工作人员以及表演人员。

09：30－09：50来宾陆续进场。贵宾到现场签到处签到同时发放礼品。客人可入售楼现场咨询并领取宣传资料。

10：35－10：50主持人邀请政府领导、公司领导、及建委、房管局有关领导为\*\*\*\*\*\*开盘揭幕剪彩，吉庆礼花、礼炮同时升放，仪式到达高潮。

10：50－11：00主持人宣布典礼结束，来宾赶往午宴现场。

27日、28日、30日在《xx日报》第x版刊登整版广告，告知\*\*\*\*\*\*开盘的信息。

xx电视台录制开盘录像，制成vcd，作为开盘活动的资料。并由xx电视台制作新闻，报道整个开盘活动现场的.状况，进一步扩大宣传。

楼书、海报已印制完毕，采取派员发放与夹报相结合的方式。

（含舞台、音响、舞狮队、腰鼓队、军乐队、礼仪小姐及主持人酬金）

1．专业文艺演出：大型演唱会、文艺晚会、电视综艺节目制作

2．各式商务演出：公司晚会、会议演出、新年联谊活动

3．新闻发布会、时装展示会、产品推介会及商务促销露演

5．礼仪庆典：开业庆典、周年庆典、开工奠基剪彩仪式及剪彩仪式等

第2篇

1.13：00 业主进入会场，售楼处人员安排业主进入售楼处就坐，派发单片，桌上配备茶点，并有音乐放奏。

2.13：30 开发商带领全体业主至工地现场参观，售楼人员可随前讲解。

4.14：10 抽奖仪式开始，由主持人主持开奖仪式，具体流程如下：拟写好抽奖签，并由一家中代表的一人参与抽签，决定抽奖顺序。抽签结束，宣布抽奖开始，抽奖仪式记录在案，并至会场颁奖。现场由保案组织次序。

5.14：50 抽奖结束，由班车接送至会场，会场有音乐伴奏与茶点。

6.15：30 业主会开始，由主持人发简短言，并邀请曹峰置业总经理王总发言， 宣布优惠方案。

7.15：40 主持人客串发言（讲解稿由春之声准备），激发现场气氛。

8.15：43 请曹峰置业副总发言（由开发商准备），颁发抽奖奖品。

9.15：50 请物业公司总经理发言，宣布物业管理章程，接受业主提问。

10.16：00 请业主发言，讲述自己选中花好月圆的其中故事经历。其间由开发商与售楼处人员回答业主提出的问题。

原则上应由礼仪公司完成对会场的布置，现春之声将会场有关布置详述：

1.12月21日将售楼处门口装上圣诞树与鲜花蓝，并在售楼处与会场悬挂一圈的彩色艺术气球与横幅，工地现场大门口悬挂两条横幅。

6.由于涉及到会场与售楼处主持活动气氛的重要性，建议邀请专业司仪主持活动，激发现场气氛。

7.售楼处由销售经理安排销售人员负责，会场由销售经理协同开发商负责人一并负责主要事项。

第3篇

客户对意向房可缴纳“诚意金”，一份“诚意金”针对一种房型，“诚意金” 采用记名方式，若购房抵入房款，若不购房可无条件如数退还。

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。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com