# 地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站(五篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-07-20

*为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站...*

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站篇一**

班级同学在中秋节的月圆之夜，一起结伴游玩，诉说着大学趣事，吃着班级发的月饼，欣赏着的美丽的月亮，惬意、惬意啊。

在热闹的校园广场，一群激情的青年们在月光下翩翩起舞，多么和谐的一幕!说不定某些人还会有意外的“收获”呢!

试想这样的一个场景：在各种光彩夺目的大学生手工制作的彩灯下，同学们认真思考着彩灯上的灯谜，不时有人挤出人群，冲向那被同学们挤得密不透风的兑奖处。兑奖处的工作人员都忙得不可开交。因猜中而欣喜的同学们都拿着各自的小礼物：有的手中拿着笔芯，有的拿着月饼，有的拿着果冻、中国结……

在灯谜活动中主要是为了获得答对时的成就感和拿到奖品的喜悦，虽然一点点小奖品微不足道，但每个人总会获得不同的收获。灯谜无论难与否，学会思考才能得到快乐!

还在校园的学子们，在中秋之夜没有不想念家里的亲人的，一张小小的祝福的卡片，就能激情心中无限的暖流。

在中秋之夜，将自己对家人的思念与祝福写在特制的卡片上，由班委或者某社团邮寄回家，带给家人的不只是欣慰……

一群人坐在操场的草坪上，讲着自己的开心的、难过的、后悔的事，是拉近大家心灵的的时机哦。

大家在晚会上尽情的唱歌、跳舞，还要不时的穿插一些趣味游戏，让今年的中秋过的快快乐乐的。

**地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站篇二**

中秋佳节，举家团圆，一个人的佳节使人愁，一个人的佳节催人泪，在外漂泊的我们心中那种无时无刻不在的思念之情溢满长空，让我们放下包袱，自由自在，在这里让我们一起感受家的温馨!

1、活动主题：音乐、烧烤、圆月、星空、自由自在、放松心情!

2、活动地点：公司大厅前门

3、参加人员：公司全体员工

1、分成四个方队，每个队40人，预计总人数160人。分成红、黄、蓝、绿队。红队(35人左右)，黄队(35人左右)，蓝队(35人左右)，绿队(35人左右)，每队推荐一名队长负责整个队伍的纪律、现场互动、调动队员参与游戏活动的积极性。

说明：1)不按照部门组队，根据报数随机组队，不提前指定队长，由自己的队员推荐队长，更能增加活动的刺激性和意外惊喜。

2)每个队要有口号，队长代表团队向主持人报告口号，然后带领团队成员一起高呼口号三遍，后面加一个“ye!”

3) 18:00活动准备，以部门人员报数组队，如：报1数的到红队，报2数的到黄队，报3数的到蓝队，报4数的到绿队。

2、游戏互动：

1)我爱记歌名(每队派出2名选手，分五轮进行，)20分钟道具：音响白板、白板笔、扑克牌

①现场将播放80、90热门歌曲，每首歌播放20秒钟，选手进行抢答，答对者奖励一张扑

克牌，一张扑克牌代表10分。

②参与人数：每轮4对(8人)，分5轮进行，每轮抢答10首，共50首③活动现场摆放4张椅子。

④每组参赛选手一人坐下，一人站着，站着的选手负责答题。每答对一题奖励1张扑克牌。

否则坐着的选手将受到主持人“乱棒”惩罚。 2)喝啤酒比赛10分钟

①规定2分钟内，每队派出1名选手，在规定时间内喝酒最多的获胜，分5轮进行。 ②参赛选手喝酒时不能将啤酒洒落在衣服上，否则算做作弊。 3)吃西瓜比赛15分钟

①将西瓜切成圆饼形状，在规定5分钟内将西瓜吃完为止，每队派2名选手，分3轮进行。 ②其中一人用双手拿着西瓜，另一人吃西瓜，吃西瓜的人只能用嘴巴，不能用手、头进行辅助，西瓜吃完必须保持西瓜皮一圈完好无损，方为胜出。

③上一轮胜出者所用过的方法，下一轮不允许使用同样方法，否则不算得分。 4)企业文化，公司政策，中秋节常识抢答30分钟

①准备30道抢答题，选手进行举手抢答，答对者奖励该队一张扑克牌。

②参与人数：每轮，各队派出3名选手(12人)，分两轮进行，每轮抢答15题，共30题。 ③每队派出的选手答不出来，可求助于本队队员，每轮求助最多不超过3次。 ④选手在回答问题时，台下的队员不能代答或透露信息，否则扣10分。 5)转呼啦圈15分钟①每组派1名选手，规定5分钟内谁转的圈数最多者胜出，分3轮进行。 6)击鼓传花真心话大冒险15分钟

①音乐停止，被拿到球的人员，要接受本人所在队以外的其他三个队的人员提问，每队只限提一个问题。

②音乐响30秒停止，每人回答问题控制在5分钟内，分三轮进行。 7)诗歌朗诵20分钟

①提前准备好的一段文字，使用方言能读出此段文字最多的队胜出。 ②文字长度控制在1分钟内读完，用方言读出来的必须纯正地道。 ③给每队5分钟准备的时间。五、活动奖品

得扑克牌最多的队为胜方，每人奖励一个小礼品。六、活动准备道具

音响、话筒3个、多媒体幕布，一次性水杯、餐巾纸、一次性餐盘、白板、白板笔、四个

队牌，四张椅子，呼啦圈4个，1幅扑克牌，吹气棒，圆球、西瓜5个、秒表。七、资金预算

烧烤1500元，饮料、零食、啤酒1000元，水杯、餐巾纸等300元，预计2800元。十一、活动流程

1、18:00以部门为单位集合、整队，发放中秋月饼，分成红、黄、蓝、绿四个队。报数组队。

2、18:20每队推荐一名队长，提出口号，队长来领队员高喊三遍。

3、18:30—21:00游戏互动。

4、21:00之前整个活动结束。

“月满中秋、梦圆华府”大型暖场活动策划方案

中秋节是中华民族的传统佳节，赏月吃月饼猜灯谜更是传统的节庆活动，而刚过去不久的七夕节则被认为是“中国情人节”，借此契机聊城电视台联合中央华府地产，推出“月满中秋、梦圆华府”主题专场，展开大型暖场活动，将中国传统佳节与房地产营销结合起来，为广大购房者提供一场全民狂欢盛宴。主办单位：聊城市广播电视总台(集团)承办单位：聊城电视台《生活正前方》栏目

聊城广播电台

时间：20xx年9月6、7、8地点：莘县燕塔广场

活动主题：“月满中秋、梦圆华府”参与对象：莘县县城及周边区域居民一、活动前期宣传形式

1.游走字幕(800元/条xx20天=16000元)

活动内容以游走字幕的形式在电视展播，一目了然，让观众直接了解活动内容。每条50个字的游走字幕覆盖52个频道，20:00-21:00-22:00四个黄金时段滚屏播出。

2.栏目内硬性广告30秒版(710元/30秒xx20天=14200元)

主要立足于活动宣传，传播速度快，“杀伤力”强;涉及对象最为广泛;经常反复可以增加公众印象;有声有色，具有动态性。专业的制作团队为您打造制作精良、包装精美的活动宣传片;栏目凭借品牌影响力，收视强劲，受众广泛，房产版块前播出，针对目标受众，因此在推广渠道方面有着独一无二的优势。

3.软性广告信息类(以新闻的形式宣传，每条2分钟，按经济信息收费标准20xx元/分钟。每周一三节目更新，周日可重播，1000元/条)

5、广播电台宣传

1、精选全天最好12个时间段a+a赠c。全天播出共20次。价

格为10元/每秒/套xx2套xx20秒xx20天=8000元。 2、全天平均分配时间a+b赠c。全天播出22次。价格为(10元/秒/套+8元/秒/秒/套)xx20秒xx20天=7600元。3、经济实惠型为特a，即a+c套餐。全天14次播出。价格为12元/秒/套xx20秒xx20天=4800元。

4、轰击效应。包含全天最好时间段上下班高峰期!为特a+a+b+c。全天36次播出。价格为7600+4800=12400元。

信、纸媒、广播、城市大屏幕全媒体配合的宣传攻势，必将为莘县人民及全市民众打造一场丰富多彩的视觉盛宴。二、活动中期宣传

1.《生活正前方》专业团队记者、主持人在活动现场进行拍摄、主持，为期三天的电视连续实时报道。

2、活动当天工作人员食宿及加班活动补助经费。(按电视台内部活动节假日补助)20人xx300元xx3天=18000元

食宿费用由活动组织方承担，车辆油费补助：150元/天/辆(根据具体使用车辆数)

3、房产商需要准备自己的宣传彩页及门票，随时发给入场群众。

**地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站篇三**

一、活动目的

借助中秋节这个中国的传统节日，组织水晶城小区的各位业主举办一些联谊活动来联络感情，一方面是为了加强我们开发公司同业主间的相互交流和沟通，另一方面是为水晶城社区文化建设做好前期基础工作。同时，也可以充分树立业主口碑的有效传播资源，利用老客户关系，积极传播项目活动信息，继续推进老带新的活动，利用活动促销，集中解决滞销产品。借助举办此次联谊活动的机会，提升开发商和水晶城项目的形象和口碑，也是向客户很好诠释水晶城品质生活的有效手段。

中秋情意浓，润安献真情——水晶城中秋业主联谊会。

2024年9月\_日晚上17:30——21:00。

水晶城新售楼部广场

1、新城住宅小区开发建设领导小组领导;

2、润安公司领导;

3、水晶城项目组人员、水晶城业主以及周边居民人员等。

1、中秋晚会

安排一台答谢业主客户中秋文艺演出，节目时长为2小时，节目内容包括歌曲、舞蹈、变脸、反串、魔术等，中间穿插业主抽奖，晚会尾声安排品尝直径1米巨型月饼。

2、业主抽奖

凡在水晶城购买房屋的客户(以交纳大定为准)均可参加中秋抽奖，凭中秋业主联谊活动邀请函参加抽奖。

奖项设置：

一等奖(1名)：全自动洗衣机(价值1000元);

二等奖(2名)：微波炉(价值500元);

三等奖(3名)：豆浆机/榨汁机(价值300元);

纪念奖(10名)：电饭煲(价值100元)。

抽奖流程：

(1)客户直接在《邀请函》上填写个人信息，凭《邀请函》出席演出活动，并将副券投入现场抽奖箱;

(2)抽奖顺序为先抽纪念奖，其次三等奖，以此类推，由主持人在节目中穿插进行，抽奖人员从观众中随机挑选;

(3)中奖客户凭个人身份证、邀请函正券可当场到售楼部工作人员处办理领奖手续，现场未领奖的奖品在售楼部保留有效期为一周，过期视为放弃领奖。

3、猜谜游戏

活动现场布置字谜，由来访客户和业主自由参加猜谜游戏，凡猜中谜底的客户可到售楼部前台工作人员处兑换礼品一份(礼品为抽纸和扑克)。(详见方案)

1、17:30：来宾开始签到、参观售楼部，参加猜谜游戏;

2、18:20：来宾到贵宾区就座;

3、18:25：主持人宣布活动开始，介绍与会佳宾;

4、18:27：政府领导讲话(3分钟);

4、18:30：公司领导讲话(3分钟);

5、18:35：中秋晚会演出(约2小时)，中间穿插业主抽奖活动;

6、20:40：晚会结束。

售楼部广场广场彩虹拱门1个、气柱2个、墙体条幅(竖)若干条，演出舞台一个及灯光、音响、无线话筒等道具一组，现场摆放露天塑料座椅。从大门到财政局，沿着绿化带两侧，均匀布置彩旗。

售楼部贵宾区、洽谈区，以及演出现场前排贵宾座席，安排月饼、糖果、瓜子、纯净水等节日食品。

1、短信：50000条(主要面向手机高端客户)。9月20日至9月22日发送(成交客户短信提前发送)。

2、单页：20000份，大8k，150克双胶纸。9月20日至9月22日派发。

3、邀请函：800份。9月18日开始向客户发放。

4、电视流字：9月20日至9月22日播出。

5、单页和邀请函须在9月16日开始印刷，9月17日交付使用。

总策划及现场指挥：李德伟;

物品采购、演出洽谈：王涛、李凯峰;

手续办理、政府协调：王涛;

客户通知、邀请函发放、奖品兑换：张国虎;

现场布置：李凯峰，工程部、物业部同事配合;

现场客户接待：张国虎，全体销售人员;

秩序维护：郭浩祥，公司其他部门同事配合(具体分工另行安排)。

**地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站篇四**

xx公寓“激情啤酒节，快乐嘉年华”

20xx年5月10日（周六下午17：00—19：30）待定

（待定）

xx公寓的初步意向客户

1、在项目正式开盘前确定意向购房客户，防止已登记客户的流失。

2、在正式发售前取得良好的预定业绩，为正式开盘打好底气。

3、通过前期形象及产品宣传、网络营销、房展会等推广，市场和客户对xx公寓有了一定的认知，趁势进行预约登记，预约登记优惠和先到先得的观念势必产生一定的市场轰动。

4、进一步检测客户需求，为制定价格、营销策略提供及时的市场反馈。

5、借助“母亲节”庆祝活动的现场营造气氛和相关活动，将主要目标消费群聚集起来，通过渲染现场氛围、制造声势、凝聚人气的同时初步利用vip卡（感恩卡）策略锁定潜在目标客户群。

：

1、产品介绍（注重于细节和户型）

2、演出团队现场表演（歌颂伟大母亲诗词朗读、歌舞表演、乐队表演等）

3、抽奖（项目答题试卷＋试卷编号＝抽奖）

4、活动互动

5、vip卡（感恩卡）发放

(一)场外环境渲染：

1)彩虹门：一座（上有文字）；

2)祝贺花篮若干，摆放于入口处两侧；

3)空飘二个（上有文字）；

4）红色地毯铺地迎宾

(二)场内环境渲染：

1、舞台搭设

1)主礼台：10米×5米

2)背景板：10米×4米

3)舞台上铺红色地毯；

4)舞台两侧摆放项目介绍易拉宝宣传板（一块）；

5)设置主持台、发言台（鲜花、音响、无线话筒）

2、vip卡（感恩卡）申请领取处

1）桌、椅一套

2）vip卡（感恩卡）客户申请领取登记本、笔

(三)售销中心环境布置

1）活动主题条幅的挂制

2）

(四)其它物料制作

1)音响、无线麦、电池准备；

2)舞台搭建物料准备、红地毯准备；

3）现场项目展板的制作；

4）vip卡优惠活动说明（x展架2架）；

5)照相机及摄影机准备；

6)客户领取活动礼品准备；

7）项目宣传资料的准备；

8）言讲稿件的准备

a、主持人言讲稿

b、产品介绍文稿

c、总经理致贺词

(五)活动节目演出安排（待定）

(一)当日活动程序

16：30－16：55现场背景音乐响起

16：40－16：55参会人员入场，同时发放手提袋和宣传资料

17：00－17：30主持人开场白

☆主持人宣布：“东景公xx迎各位嘉宾的到来！”

☆主持人介绍xx公寓概况及活动主要目的

☆总经理致贺词

17：30－17：40歌颂母亲的诗词朗读

☆诗词朗读（配图片、注意配音乐效果）

☆主持人讲述感人的伟大母亲的故事并配图片（注意配音乐效果）

☆邀请现场当妈妈的客户上台代表世界所有伟大的母亲为其献上鲜

花和掌声（音乐响起）

17：40－17：50xx公寓的感恩社会回报大家

☆vip卡（感恩卡）活动优惠内容及方式：

☆vip卡（感恩卡）三大权限：

1.优先选房权2.特别现金优惠

3.获知信息优先权

17：50—18：10劲爆摇滚，感恩呐喊

☆劲爆摇滚20分钟

18：10－18：40感恩就要勇敢的秀出来，用行动展出爱

☆八仙过海各显神通――才艺展示

☆现场邀请客户在母亲节里与自己的母亲说声“妈您辛苦了！”（送奖品）

☆参与选手的奖品颁发

☆奖品设置：

18：40－19：00重量级的感恩，是需要用爱赋予的

☆项目介绍

☆东景公寓抽奖活动

答题试卷＋签名＋入场请帖＝中奖兑换

☆获奖者讲述自己的母亲并讲讲对东景公寓的看法

☆奖项设置

一等奖（1名）：

二等奖（3名）：

三等奖（6名）：

19：00－19：10搞笑节目

19：10－19：20歌曲舞蹈

19：20－19: 30主持人宣布vip卡领取规则、使用说明、优惠政策和领取处19：30—19：35祝贺致词“xx公寓”母亲节文艺晚会圆满结束

19：35－20：10领取vip卡（感恩卡）

20：10－20：30活动结束

(二)活动说明

1、客户参与流程：

活动信息传播－销售中心电话通知－销售中心领取请帖－信息登记－推荐客户参与节目－个人才艺表演申报－携带请帖参与活动

2.有奖问答游戏（当日到场客户回答正确问题可给予奖品）

问题设置：

公寓是项目地址是哪条路与路交汇处？

2.完整的说下今天活动的主题？

3.说说xx公寓五种以上户型？

公寓vip卡（感恩卡）三大权限是什么？

公寓是什么样的建筑风格？

6.说说xx公寓的面积区间是多少到多少？

7.从xx公寓到市区有哪几路公交车可通往？

8.东x公寓的销售中心电话是多少？

9.说说xx公寓周边有哪几所学校？

公寓的宣传主题标语是什么？

奖品设置：

纪念奖（10名）（价值1000元以内奖品）

2、现场vip卡发放

活动方式：当日到场观众可凭请贴至vip卡（感恩卡）申请领取处登记领取

**地产活动策划方案主持 地产活动策划方案网站篇五**

“和融优山美地”历经3年磨砺，终于以临人之势傲视于镇江市民眼前。高尚的人文社区、倡导生态的和谐环境在优山美地中尽情体现。 “和融优山美地”在近几年的市场推广及系列销售活动中，在经历市场的洗礼、客户的检阅后，逐渐取得了全市人民的信赖，同时凝聚了一批真诚的拥簇者，也吸引了广泛的潜在客户群体。序20xx年火红的一年已经结束，20xx年正展开崭新的翅膀，开启了新的里程。为答谢所有厚爱“优山美地”的人们，以及所有期待“优山美地”的未来更好的人们，镇江和融房地产开发有限公司将以一颗真诚的心去面对所有人爱戴和亲赖。

第一乐章闹元宵主题

第一章节活动目的

第二章节活动时间、地点

第三章节活动邀请对象

第二乐章闹元宵活动内容

第一章节闹元宵活动构架

第二章节欢欢喜喜闹元宵甜甜蜜蜜过元宵

第三乐章闹元宵活动布置及安排

第四乐章活动流程及费用预算

闹元宵20xx年2月28日，农历正月十五，俗称元宵节又称上灯节、小年等，是华夏儿女的传统佳节。国人通常以娱乐的形式来祈祷在新的一年里拥有新的开始好的期盼。传统习俗主要有观灯、猜灯谜、耍龙灯、踩高跷、舞狮、划旱船、送灯等等。传统食俗为吃元宵。

第一章闹元宵活动主题

闹元宵活动以“和融优山美地正月十五闹元宵游园会”为主题，以“我为人人、人人为我，共创优山美地和谐社区”为宣传突破口，邀请一、二期业主、三期签约客户准业主及众多意向性客户作为主要活动主体。通过项目现场，将楼盘实景以及生活品质的优越性，重点向活动参与者进行展示，以分区域的多个活动联动开展，提升活动的丰富性及层次感。

第二章活动目的

围绕“闹元宵游园”的系列活动，在较小的投入下，利用活动的时机与目标客户的口碑传颂，进一步培育潜在客户市场，谋求项目的销售达成，进而达到收益增长。以“元宵节游园会”回馈客户，增进与客户间的情感沟通，让客户感受贵宾礼遇的同时，为融洽未来邻里感情构建社区社交平台。

第三章活动时间及地点

活动时间20xx年2月28日（元宵节）上午：10：08——11：08下午：15：08——16：38活动地点优山美地楼盘项目现场售楼中心及中心外围道路以及泳池两侧为活动场地，设立多个区域。

第四章活动邀请对象

○一期、二期业主代表

○三期签约客户准业主代表

○其他意向性客户

○新闻媒体记者

第二乐章闹元宵活动内容

活动内容概述

举行一次客户联谊会，目的就是为新老客户了解项目开发进度，体验快乐、健康的社区文化，交流共同关心的问题提供一个平台。优山美地项目通过这个平台，能够充分展示项目的魅力，使老客户产生主人翁的认同感，增强自豪感，并自觉或不自觉地传播项目价值；增强意向客户的购买信心，最终促进销售量的提高.整个活动分为四大部分内容，

即：自助式游园逛庙会活动、歌舞表演、抽奖、交流互动，这四个部分相互穿插，共同营造社区文化，传达项目信息，加强信息传播密度，加深客户对项目的了解。我们要我们的客户在活动现场体验最丰富的节日旋舞，体验最热烈的节日热情。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找