# 楼盘展厅布展工作总结(必备5篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-07

*楼盘展厅布展工作总结1房地产巡展活动方案一、目的：利用返乡客回家过年的契机和元宵佳节，抓一批返乡客冲击1月份销售任务，促进尾货去化。鉴于湘阴市客户是项目一部分重要的客户构成，项目地州市的成交客户中，湘阴客户占到绝大多数比例，因此选择湘阴为此...*

**楼盘展厅布展工作总结1**

房地产巡展活动方案

一、目的：

利用返乡客回家过年的契机和元宵佳节，抓一批返乡客冲击1月份销售任务，促进尾货去化。鉴于湘阴市客户是项目一部分重要的客户构成，项目地州市的成交客户中，湘阴客户占到绝大多数比例，因此选择湘阴为此次巡展路演地点，同时是对前期湘阴市老客户的一次老带新宣传和回馈活动。

二、活动对象：

项目湘阴县前期老客户、目前湘阴籍到访客户及潜在意向客户

三、活动进程安排：

四、各阶段活动内容: ? 前期预热巡展及行销派单

主题：新春钜惠---中国铁建·山语城湘阴专场新春嘉年华

时间： 1月19日-1月23日，前期准备和预热时间为6天

1、商超销售咨询及行销派单：

时间：19号-23号

人员：6名置业顾问和12名行销

动作：在两个超市门口设咨询点，置业顾问在咨询台，12名行销人员在周边人流密集点进行派单，让客户了解项目信息以及24号的嘉年华活动信息，意向客户进行登记，登记客户发送新年礼包一份（台历、刮刮乐、购物袋各1个），6天预计发送礼包360个。 2、成交老客户拜访：

置业顾问拜访去年成交的湘阴优质老客户，每组客户送食用油1瓶，并宣传老带新政策。

3、19号-23号看房车安排：（一台车）

8：30—9：30（长沙—至—湘阴）由山语城出发带领6名置业顾问和12

名行销去往湘阴县城派单；

13：30—14：30（湘阴—至—长沙）由3名行销带领前一天和当天上午的

客户从湘阴到山语城看房；

16:00—17：00（长沙—至--湘阴）班车送客户回湘阴；

17：00—18：00（湘阴—至—长沙）班车接置业顾问和行销回长沙。

4、24号看房车安排：（两台车）

8：30—9：30（长沙—至—湘阴）由山语城出发带领6名置业顾问和12

名行销去往湘阴县城派单；

12：00—13：00（长沙—至—湘阴）由山语城出发带领3名置业顾问去往

湘阴嘉年华现场；

13：30—14：30（湘阴—至—长沙）由3名行销带领前一天和当天上午的

客户从湘阴到山语城看房；

16:00—17：00（长沙—至--湘阴）班车送客户回湘阴；

17：00—18：00（湘阴—至—长沙）班车送6名置业顾问和12名行销及

2.其他工作人员回长沙。花车巡游宣传 1、2、21号-23号有山语城的花车一天八小时的\'在湘阴县城巡游，获得高关注率； 花车配有扩音喇叭，以宣传山语城项目信息和活动当天节目奖品信息等。

1月24日新春嘉年华活动

形式：以现场文艺活动、项目信息渗透和宣传、有奖问答和有奖游戏的方式进行 整体流程安排：

1、活动当天清晨将把舞台和空飘、拱门搭建好，氛围营造到位，将吸引更多市民的注

意，宣告下午的新春嘉年华活动；

2、上午10：00开始音响播放音乐和项目信息，置业顾问提供现场咨询，吸引周边路人的关注；并进行暖场趣味游戏以吸引客户积极参与，聚集人气，告知下午14:00开始的新春嘉年华。嘉年华活动开始前，暖场游戏结束。

套圈圈：参与活动的市民需登记基础信息，每人两个圈圈，每人限定三次参与机会，排队参与游戏，套中可直接领取奖品，奖品分难易程度依次设置为食用油、小娃娃、玻璃水杯、小包开心果、阿尔卑斯糖等；

幸运大转盘：两圈全部套中的客户还可以参与我们的幸运大转盘，奖品设置为一等奖：食用油；二等奖：玻璃水杯；三等奖：开心果；四等奖：阿尔卑斯糖。

3、下午14：00新春嘉年华准时开始，持续3个小时。

4、嘉年华内容：

1）、向湘阴市市民展示项目形象（含车体形象、售楼员形象、宣传物料形象等）

2）、项目介绍以及产品推介；

3）、舞狮表演引爆全场（由活动公司承办）；

4）、综艺类、器乐类、歌舞类表演（由活动公司承办）；

5）、有奖问答：问题涉及与项目及活动相关的信息，10个题目左右，现场抢答，对回答正确的观众奖励一件小礼品（玻璃水杯）；

6)、互动游戏：猜灯谜、抢凳子、大象鼻子踩气球等；

7）、现场客户可交纳定金（不限金额），现场认购或交纳定金的客户，送食用油1瓶，登记意向客户可送新年礼包1个。

备注：（以上活动内容暂定，具体活动内容见附件）

五、活动需配合事项：

1、销售配合：

对前期湘阴成交客户进行梳理，由置业顾问对湘阴老客户进行宣传和告知新春嘉年华的相关内容，并宣传转介奖励等细节，通过口口相传对活动进行前期预热；制定 “新春钜惠——制定20套元/平的特价房源，限时抢购”，制造噱头，吸引人气。

2、宣传支持：

19日前制作好湘阴巡展专题海报、展架宣传物料，预热期在各县进行地毯式派单并在活动前后通过网络、软文、短信等渠道进行推广。

3、活动布置： 米\*6米的大舞台效果。8个空飘（两边各设置4个）。

六、工作人员：

1、19号-23号预热巡展：置业顾问6人，行销12人，司机2人，策划人员1人。 2、24日上午9：00——12：00：置业顾问现场到达6人，行销12人，司机3人，策划人员10人。

3、嘉年华进行时：置业顾问现场到达6人，行销12人，策划10人，司机2人，协调人员10人。

七、人员分工安排：

见附件

八、物料及费用：

以上仅为预算费用，以实际支出为准。

**楼盘展厅布展工作总结2**

在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

自从本人20xx年加入xx珠宝以来也有1年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20xx年让我担任销售主管一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

**楼盘展厅布展工作总结3**

活动主题：领跑x县健康新生活

活动日期：201X年4月29日—201X年5月5日

活动时间：5月1日

长跑时间10：00—11：30 5月1日

抽奖时间10：00—11：00

活动地点：售楼部

活动对象：已购房老业主、意向客户、各机关单位(希望公司能帮助协调沟通)、合作银行 活动内容：全民健康跑、500万大奖等你拿

活动人数：初定300人(根据公司制作文化衫数量定)

活动目的：彰显金都福邸品牌特色，提升知名度、美誉度拉近客户与开发商之间的情感距离。 具体工作安排如下：

1. 前期准备工作

 海报派发：每天发两次(沿街商铺、医院、学校门口、各个单位、集市等)，周边各乡镇(镇政府、医院、学校)，需要公司配合发放。大鼓车宣传：沿县城及周边村镇连续四天不间断宣传。与彩票代售点协商在售楼部现场开奖营造气氛(彩票形式：刮刮乐、福彩)。

2. 活动准备工作

 道具：音响设备(是否由售楼部定)、氢气球、气拱门、文化衫300件(印上：、电话)、太阳帽顶、矿泉水、彩票、大刀旗100个(用于道路两边增加宣传气氛)、小刀旗300个(拉拉队用：参与者随行拉拉队在终点为参赛者加油助威)、电动三轮或小公交(预防中途退场的参与者)、大鼓车、电瓶车(车上指定工作人员全程跟随并附带举迎旗)政府部门、合作银行、需交警支持(希望公司能帮助协调：警车开道，最好有机关单位人员参加活动)。

 售楼部外场地搭建启动仪式舞台并做活动背景(与工程人员协调舞台搭建，具体人员安排由公司定)

 电瓶车、大鼓车、气拱门挂条幅(暂定标语： x县全民健康跑、领跑x县健康新生活、500万大奖等你拿。如有不妥随时协商更改。)。  电话通知已购房老业主、意向客户并短信平台群发通知。

a:电话通知时间：4月20日—5月1日

b:短信群发时间：4月20日—5月1日多次群发

 贴吧发帖全民参加：QQ报名、电话报名。(公司支持)

a：发帖时间：4月10日开始不间断发帖 b：售楼部制定报名表格，所有电话通知的业主或意向客户有意参加活动的在售楼部登记报名。

售楼部门前大街刀旗。

活动当天具体工作安排

1. 现场工作人员7:00准时到岗，全部工装穿戴整齐，致词舞台提前一天搭建完成，活动所需道具必须提前准备就绪。 

彩票人员11：00到场

 音响设备活动当天9：00准备就绪 

现场人员安排：

a：、负责领导接待

b：负责开电瓶车全程随行(工程人员随行协助工作、具体人员需与工程部协调)

c：、负责参加报名活动人员签到、核对数量。

d：负责现场接待参加活动人员

e:负责接待有意向购房客户并负责协助现场工作

f:负责整个现场调度

启动仪式：

 致词时间：5月1日9：30—10：00

 致词人：开发商x总、x县长、xx银行负责人(每人十分钟)  致词结束后放礼炮，放飞氢气球 路线：

 售楼部→ 东环永盛大街→政府街→xx大街→售楼部  共4个路口，每条路口有一名工作人员现场指挥。(需工程部协助)警车开道→电瓶车工作人员扛x大旗→参赛者(大鼓车、三轮陪同)

 、负责参加活动人员终点名次记录，并通知下午2：30到售楼部抓大奖。 现场刮奖(、监督)其余售楼部现场工作人员负责接待。  参与者：每人彩票一张 (已跑到终点名次记录为准)  长跑第6-10名：保温壶  长跑第2-5名：电动车  长跑第1名：掌上电脑

5月1日当天订房、签合同的客户享受优惠 

5月1日当天交定金的客户送保温壶一个

 一次付清的客户优惠100元/㎡ 

贷款的客户优惠50元/㎡

 为5月1日积攒客户营造气氛从4月1日起可收客户定金(至少20xx0元诚意金)并

通知5月1日当天签合同有惊喜(售楼员必须对客户保密惊喜内容)，当天不来签合同的视同放弃优惠并按原优惠执行。

**楼盘展厅布展工作总结4**

（1）展位的设计

由于本次展会是与东莞博朗合作共用70平米的展位，比较显眼的一面留给了博朗，这也影响了一部分参观者的视线，也间接的影响了公司品牌的推广

（2）公司首部宣传片的清晰度不够，由于是第一次制作，视频的比例没有调好，导致宣传片的宣传效果没有到达预期，这个在明年的展会上将要改善。

（3）人员配置

由于公司产品种类比较多，涉及到整个玻璃加工生产流程，再加上新进员工对产品的知识理解的还不是很透彻，导致有些专业性的问题不能及时准确的跟客户进行沟通、解说，这也是在今后工作中要注意的；

（4）产品展示

由于在展会之前已经计划好展品的排列顺序，因为没有实际研究到展位位置的关系，导致切割类的产品被客户询问的几率大大降低，这点在及时改变展品陈列顺序后得到了很大的改善。

（5）展会赠品

本次展会大多数的厂家都设有赠品，并且赠品也分为几个档次，这样不仅仅吸引参观者更加愿意了解产品信息，并且遇到大客户，我们如果有一些好的礼品增送，也能够促进今后的合作。

以上就是我对于这次展会的总结

总体来说，本次展会经过全体员工的努力还是比较顺利的，并且对公司的品牌也进行了很好的推广，本人更是在展会上学到了以前没学到的知识，并且对玻璃行业有了一个更新的认识，并且更是体会到：一个公司想要健康有序的运营下去是需要全体员工的一致努力、互帮互助的。

本人在以后的工作当中，将进一步提升自身的专业知识以及销售谈判本事，与同事坚持良好的关系，与公司共同成长，见证中国式bohle的崛起！

关于展会后的计划安排，具体安排行程将与20xx年工作计划一致，对于出差方面将根据具体客户情景进行相应调整。那里就不做赘述！

xx年，注定是不平凡的一年。原材料成本增加，税率大调整，人民币不断升值……在这样的大背景下，外贸在xx年显得尤其艰难。忙忙碌碌的一年眼看又要过去了，又到了需要对自己的工作总结经验教训的时候了。

**楼盘展厅布展工作总结5**

销售人员接到公司的参展通知时，就开始准备本次参展的前期工作。首先就是：

客户的邀请。展位确定下来后，其中很重要的一项工作就是遍发英雄帖，邀请客户届时参观你的展位。邀请函要注明展会的名称，时光，公司的展位号，参展人员及联系方式，顺便也可附带一下最新推出的产品。邀请的时光一般在展会前一个月左右。这样做的好处有很多，首先，你告诉客户你参展了，是在传递你有实力参展的信息；其次，参展商由被动的等客户变成主动请客户，效果更加明显；再者，应对面的沟通要比电话或邮件沟通要容易的多。参展时公司往往配备专业的技术工程师，应对面的沟通更能了解客户的产品需求及应用，能获得事半功倍的效果。

产品知识再学习：对于参加专业产品的展示会，参展人员必须要对自我本公司的参展的产品知识有更多的了解，以便我们在会议期间正确的引导客户。我们公司与其他公司不一样，产品领域涉及比较广泛，所以要针对此次参展的重点来学习相关的产品。比如：光电展就多学习了解陶瓷插芯及陶瓷套筒方面的知识。上海电子展多学习片容片阻方面的知识。LED展就多了解我们的LED陶瓷基座方面的知识以及他们所有的应用等。

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