# 2024年最新房产工作计划(5篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-06-23

*最新房产工作计划一枫尚奥园自\_\_年04月份启动销售以来，进展还算顺利，虽然遇上全国政策性打压，本地市场低迷期，但因交通局团购优惠力度大，仍然做到了开门红。由于时间紧迫也给资金储备带来了很大的压力。由于目前施工进度加快，为了实现解决项目资金问...*

**最新房产工作计划一**

枫尚奥园自\_\_年04月份启动销售以来，进展还算顺利，虽然遇上全国政策性打压，本地市场低迷期，但因交通局团购优惠力度大，仍然做到了开门红。由于时间紧迫也给资金储备带来了很大的压力。由于目前施工进度加快，为了实现解决项目资金问题，下半年必须进行攻坚战。为了使整体项目形象在故城市场上赢得良好的回应，且避免\_\_年资金链条的不良衔接，在整体房地产市场形势依然严峻的局面下，要求我们提早制定出切实可行的的营销计划，在执行的的过程中紧密结合市场变化，并及时调整营销以及推广思路。基于此，将\_\_年下半年营销及广告推广计划制定出来，上报公司领导。内容如下：

一、计划时间安排：

\_\_年7月15日\_\_年2月15日，划分为紧急促销期、热销期、持销期三个大阶段。其中紧急促销期为8月15日至10月15日，热销期为11月15日至\_\_年2月10日，其他时间为持销期。

二、营销计划：

分为营销计划+营销管理+推广计划三个部分+保障

(一)销售计划

1、销售目标

\_\_下半年总体销售任务为5000万元，以下为根据此销售目标值制定的销售任务额表格。

2、销售任务完成时间

3、放盘计划结合\_\_年销售任务额，半年销售额为5000万元，需要在7个月内完成，故需要对房源销控做出调整，如下：

1)\_\_年10月底放出一期二批房源，以确保销售房源的充足性。

2)紧急促销期及持销期以消化一期首批剩余房源为主。

3)热销期主要以一期二批房源为主。

4)如销售状况良好再加放二期部分房源或按当时形势进行房源调整。

4、价格策略

改变目前的价格虚高而成交价不高的现况，适当调高二、三楼层价格，逐步收缩优惠幅度，从而使实际成交价提高，达成盈利目标。

价格调整计划：

节奏一：于\_\_年7月26日二、三楼层提高单价提高20元。

节奏二：于\_\_年2月26日整体房价提高50元。

优惠政策：

节奏一：于\_\_年7月26日由目前九折收缩为九二折。

节奏二：于\_\_年10月7日由九二折收缩为九五折。

节奏三：于\_\_年2月26日由九五折收缩为九七折。

5、销售策略

1)鉴于节后销售的难点为快速回款和持续性价格的递增。故销售部在原有销售策略的基础上，主要制定了系列组合式销售策略：利用推广间歇期，进行行销工作，对集中拆迁区，城中村集中区，以及青罕、坊庄等重点乡镇全面地毯式派单咨询的方式，集中对这些区域进行传播，提高对意向客户群体的重点宣传。

2)每个销售阶段选择广告推广媒体进行广告推广，加大项目市场认知度，吸引更广泛的客层，加大销售力度，奠定良性循环的基础。

3)通过不同销售阶段对市场情况的调研，时刻掌控市场情况，以根据市场变化随时调整销售思路。

(二)销售管理

1)准备工作

a、核对销控。与财务将销控核对清晰，做到时时更新，日日核对，防止销控出现问题。

b、核对价格。与财务核对销售价格，统一销售政策。

c、人员准备。各岗位人员明确到人，要求以业务为准，以服务为准。

d、广告发布资金准备。为了加快销售和增大销售力度，选择不同媒体发布广告，准备相应资金，落实发布。

e、确立项目各类别定位，明确商业业态分布，制定统一销售说辞，由开发商认可后，宣传推广。

f、广告发布计划制定，设计物料准备，项目向外宣介的各种设备及装修规格的落实。

g、项目现场销售中心装修设计及装修，物料购置。

2)销售流程制定(见附件)。

(三)推广计划

此次推广计划以市场行情为依托，结合项目情况在县城主流宣传媒介上进行项目推广及信息发布。选择适宜的媒体组合，主要分为两大部分：主流媒体+附和媒体，主流媒体以报纸、户外、字幕飞播为主，后以短信、车体、站牌为附和媒体，各种主题推广活动用以配合宣传，以烘托氛围，加大力度制造人气，并达成成交。形式选择、推广时间上根据销售计划做出相应调整，最终以突出阶段性主推产品特性选为重点，完成阶段性销售目标为目的。

1)报纸

作为常规房地产行业主打常规媒体，因有发放及时，覆盖面广，费用较低，可大量投入。 ——>е前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作有可能不会丢失这个客户？/p>

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，工作计划《销售人员的工作计划》。在有些问题上你和客户是一直。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说/> ——>好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这是我应该做好的。以后的道路上，我会走的更远，因为我的人生旅途才刚刚开始，我相信自己会做的更好！

**最新房产工作计划四**

所以为了我的目标能够实现，我觉得四月份应重点做好以下几个方面的工作：

1、依据前面几个月的销售情况和市场变化，着重寻找a类客户群，发展b类客户群，以扩大销售渠道。

2、四月份至少成交三套以上，因为这样才能支付房子的首付。

3、听从领导安排，积极收集客户信息。

4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，每月看一本书，力求不断提高自己的综合素质。

5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。勇挑担子，勇担重任。

在下一个月，我相信我能够做的更好，这是我肯定要做好的！

**最新房产工作计划五**

一、营销管理：

管理好各分店的日常工作，协调各分店的工作，做好与各中心部门的沟通，根据实际情况把控好所管辖区域内各连锁店的运营模式。

1、制定所管辖范围内二手中介的业务指标、计划及报告总结：按时出具年度、季度、月份销售工作计划；考核期限节点后的经营业绩数据分析及工作报告，并提出合理化建议。

2、建立、规范、更新标准：参与建立、规范、及时优化更新各项业务工作流程，拟定并完善对内对外各项业务文本文书，使其得以规范、统一，以便各项业务工作有据可查，有理可依。

3、上传下达：及时传达公司各项方针、策略、精神、文件、工作任务等，加强执行力，做到联通无限，沟通无限。

4、加强、引导区域合作：加强本区域内全体同事同公司其它区域的互动合作意识，充分利用公司信息资源，发现问题及时协调处理。

5、定期组织会议：定期组织所辖区域的区会、营业店长会、骨干市场客户分析会、新员工交流会，加强沟通，及时解决各层面所存在的问题；

6、市场调研：

①完成考核期间内，资源整合。房、盘源整理——定期、及时跟踪，为成交储备资源，增加有效供给；客源梳理——各项来源渠道拓展、组织、跟进，促进业务达成；形成良性可持续发展；

②收取市场的资讯及下属的意见并加以分析，及时以文件或表格形式向公司反映，与时俱进，推动公司上下一起改革创新；

③关注区域内同行家动态、所占取市场份额，有敏锐的市场触觉，善于根据市场情况的变化部署自己负责的辖区内工作，调整管理方向，修正管理战略及制定下阶段工作战术。

7、做好员工思想工作：了解下属的工作情况，培养提高员工忠诚度，指导及协助解决具体困难并及时与他们总结经验，善于调动下属的积极性，鼓舞他们的斗志，提高整体团队的士气；善于处理和下属的关系，既有威严又能使下属信服。处事公正，促使员工团结工作，创造一个愉快的工作环境，减少员工的流动量。

二、行政管理

1、贯彻落实公司各项规章制度。

2、检查与监督本区各分店的店面形象。

3、检查与监督本区各分店行政纪律，有义务对本区各分店员工着装，仪表仪容进行检查，组织学习公司企业文化，负责规章制度的培训工作，要求各部门严格遵守业务运作程序，加强业务素质，提高管理水平。

4、及时将公司各项公告的精神传达，并负责跟进监督、跟进所辖区各分店的执行情况，并及时将执行情况反馈给行政部门，便于立即给予相应处罚。

5、严守职业道德：①严禁营销岗位利用公司赋予的职位徇私舞弊，欺下瞒上；②严禁利用公司信息平台炒房、协助其他中介公司或房虫炒房；③严禁对外泄漏公司各项机密。

三、人力资源管理和培养

1、以身作则，区域经理每天按时上班。下班前必须安排好各项工作后方可离开。

2、积极配合公司人力行政部各项工作，严格执行考勤管理制度，如所辖区经请假申请的签注工作，所辖区经外出或因工作需要而提前下班时，考勤的签注工作等。

3、准确掌握、控制所辖区的编制及技能培训需求，做好招聘计划、培训计划，挖掘人才与培养人才；

在工作中能通过培训、言传身教等有效的方法为公司培养内部人才；

同时能及时了解行家动态，挖掘优秀人才到公司工作，为公司的发展献力献策；

根据实际情况，准确、及时对所管辖区域各分店人事变动提出建议，并及时交至其上级主管领导审批；

4、运用好公司的“用人原则”，迅速培养人才，不拘一格选拔人才，培养一支具有狼性的团队

四、不断提高自身能力

1、认同公司，忠于公司：以公司利益为重，以大局发展为重。有激情，有责任感。

2、要有一定的业务及管理水平，能够复制直接下属快速成长：能够在业务培训中让同事有所学，有所得。并能有效的处理业务过程中的各项纠纷和问题。

3、要有较好的沟通能力：能及时的和分店管理人员和业务人员进行沟通、了解，并及时有效处理下属分店中的问题。让每一个同事能够认可公司，服从公司。

4、让学习成为习惯：及时的发现改进自身的不足，学习成功管理的技巧和方法。不断的思考和总结，提升自己各方面的能力。强化学习氛围，打造出一支学习型、思考型团队。

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