



感恩有你，一路同行！ 中森置业2014年度大记事

1、意墅蓝山年度年货特卖会

活动时间：1月份。
活动目的：为回馈新老业主对意墅蓝山的关注与厚爱，特举办年货特卖会、1元竞拍、针对车位开展幸运大转盘、特价房等回馈活动。
活动效果：活动现场火爆，本次活动取得圆满成功，不仅丰富了小朋友、客户、业主的周末生活，同时良好的氛围，促进了成交，销售部取得了不错的销售业绩：小订1套，大定3套。

2、意墅蓝山元宵节活动

活动时间：元宵节。
活动目的：本次活动旨在实现开年聚人气、旺销售的目的，从现场及结果均显示出本次活动是人气与销售的双赢！
活动效果：在陈总、姜经理的领导下，取得成功，住宅大定6组；车位大定3组，车位签约1组。

3、意墅蓝山五期高层交房

活动时间：2014年3月6日至3月10日。
活动目的：通过意墅蓝山提前交房，充分体现蓝山这种信誉，全心全意对蓝山业主负责的态度，以高品质赢取客户的心！
活动效果：虽然是北地块最后一批交房，但交房小组依旧激情饱满，没有任何懈怠，全力配合业主交房，本次共交房源155组。

4、林语美墅售楼处开放仪式暨萌宠表演活动

活动时间：2014年5月24日。
活动目的：释放林语美墅项目启动信息，吸引老业主和市场客户的广泛关注。
活动效果：当天到访客户300组，意向登记68组。较好的起到了宣传造势的效果。

5、大河报房展会三盘联动（意墅蓝山、林语美墅、正上新世界）

活动时间：2014年9月5日/6日/7日。
活动目的：借助房展会平台树立中森置业品牌形象，面向郑州市市场释放各项目信息。
活动效果：展会3天共登记712组，派单5万份。

6、林语美墅一期认筹暨花车巡游

活动时间：2014年9月20日。
活动目的：花车巡游加深荥阳市民对本案的认知度，市场影响力逐步建立，意向客户升级。
活动效果：当天到访312组客户，排卡153张，现场异常火爆。

7、9月下旬正上新世界销售部开始施工建设。

8、墅梦起航，林语绽放一直升机巡游活动

活动时间：2014年11月1日。
活动目的：开创荥阳直升机活动先河，通过活动前宣传和活动后宣传，在市场形成一定的影响和热度，建立企业品牌度和项目影响力，既维护了老业主也圈入了新客户，实现蓄客。
活动效果：活动当天到访400多人，微信关注量增加112个，排号4个。

9、11月5日正上新世界销售部开始进驻装修。

10、11月上旬横店影院市场拓展部周总项目考察，并递交项目合作条款。

11、11月中旬苏宁电器华中区市场部姜总郑州区域项目高总考察项目，关注本项目主力店进驻情况并保持联系。

12、风生水起，智赢未来—风水讲座活动

活动时间：2014年11月15日。
活动目的：通过知名风水大师现场讲座，对现有客户进行圈层维护，并吸引新客户到访。
活动效果：活动当天到访500余人及次日共排号8个。

13、11月下旬黄金时代健身中心邓总项目考察，已递交项目合作相关条款。

14、林语美墅一期选房活动

活动时间：2014年11月29日。
活动目的：通过集中选房，最大程度的使认筹客户能够最终成交。
活动效果：当天认筹客户到访109组，去化81套房源。

15、12月5日正上新世界销售人员进驻接待客户。

16、12月12日正上新世界销售部及样板间华丽开放。

17、12月15日福都百货郭总、焦总项目考察，对项目内动线规划提出建议，并表示保持后期的联系。

18、12月底丹尼斯、大商、奥斯卡、华润万家等主力商户将安排项目考察。