

<<开盘>>

图书基本信息

书名：<<开盘>>

13位ISBN编号：9787111318736

10位ISBN编号：7111318730

出版时间：1970-1

出版时间：机械工业

作者：余源鹏 编

页数：254

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<开盘>>

前言

开盘是房地产项目取得预售证后对外公开发售或公开认购的开始，是房地产项目开发最重要的一个时间节点。

虽然楼盘发售是一个长期过程，通常持续几天或几个月。

但是楼盘开盘的时间却一般以一天居多，最多不会超过三天。

每一个房地产项目根据项目规模、开发策略、工程进度、市场情况会进行一次或一次以上的开盘。

对于前期实施派筹的项目来说，开盘就意味着解筹认购。

开盘期间一般会给予之前认筹的客户一定的折扣优惠，并且会举办多种密集的促销活动。

不过围绕开盘所做的工作却往往需要提前到开盘前的几个月且延续到开盘后的一两周。

本书所讲述的内容正是围绕开盘这个节点的前、中、后工作过程展开的。

在房地产项目开盘前的几个月时间通常为形象导入市场期间，也是项目客户来电来访登记阶段。

这期间会通过一些形象宣传吸引部分有意向的客户到项目的销售中心进行咨询和了解项目的具体情况。

由于这时项目还没有达到销售的条件，销售人员只是会对来访客户的一些基本资料进行登记，以便后期认筹和认购时可以通知客户前来。

在项目临近开盘前的一个月左右时间（有的甚至在开盘的前几天），项目通常会进行优惠权登记。

优惠权登记简称派筹，或优惠登记、认购登记、内部认购登记、优先登记、诚意登记等。

它是在房地产项目正式公开发售前，让有购买意向的客户先交纳可以退还的诚意金，然后该客户会获得一个筹号（筹码）或者是一张VIP卡。

在项目取得预售证公开发售时，该客户凭着筹号或VIP卡具有优先选房或者获得额外折扣的权利。

<<开盘>>

内容概要

《开盘：房地产项目登记派筹与解筹认购实操一本通》是一本内容全面的有关房地产项目登记派筹和解筹认购的理论指导书和案例参考书，全面讲述了房地产项目登记派筹与解筹认购的指导理论和全程操作。

包括房地产项目销售总体策划；房地产项目开盘前准备与登记派筹；房地产项目开盘暨解筹认购；房地产项目开盘活动与开盘后总结。

《开盘：房地产项目登记派筹与解筹认购实操一本通》具有专业性、实操性、工具性、案例性、易读性。

是全国房地产营销从业人员了解房地产项目开盘全过程的必读专业书籍，是广大一手房的购房置业者和投资者的实用参考用书，也是房地产专业师生的优秀参考教材。

<<开盘>>

作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人，广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。

余源鹏20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业毕业.中山大学企业管理（营销管理方向）研究生进修班结业。

主要从事房地产营销策划、房地产实操研究、房地产实战图书编写，以及房地产实用知识、营销策划实操、售楼员和经纪人员职业培训等业务，主编出版了50多本房地产和物业管理相关的实操型专业书籍。

其中近几年陆续出版的“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼尖锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》《房地产优秀广告文案创作与鉴赏大全》、《中小户型开发与设计》、《房地产公司营销管理实操范本》、《房地产项目整合营销实操一本通》、《专业市场项目开发全程策划》、《旅游房地产项目开发全程策划》、《社区商业街项目开发全程策划》、《酒店式公寓项目开发全程策划》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》、《三天造就二手房租售冠军》、《二手房买卖三日通》、《房地产策划师职业培训实战教程》、《房地产项目现场销售管理实操范本》和本书《商业房地产项目招商实操一本通》等。

<<开盘>>

书籍目录

前言第1章 房地产项目销售总体策划11.1 房地产项目销售前分析31.1.1 房地产项目目标客户群分析31.1.2 房地产项目竞争对手分析41.2 房地产项目销售推广总策划111.2.1 房地产项目广告诉求点的确定111.2.2 房地产项目广告语的创作121.2.3 房地产项目推广策略的制定131.2.4 房地产项目各阶段推广思路的确定141.2.5 房地产项目媒体计划的制定161.2.6 房地产项目活动策划241.2.7 房地产项目推广计划的制定321.2.8 房地产项目推广费用的估算351.3 房地产项目销售执行策划371.3.1 房地产项目销售阶段的划分371.3.2 房地产项目销售目标的制定391.3.3 房地产项目销售操作流程的制定401.3.4 房地产项目销售控制策划421.3.5 房地产项目销售工作计划的制定42第2章 房地产项目开盘前准备与登记派筹592.1 房地产项目销售前准备612.1.1 房地产项目销售现场人员组织612.1.2 房地产项目销售价格的制定642.1.3 房地产项目付款方式确定792.2 房地产项目客户登记与内部认购832.2.1 房地产项目客户登记842.2.2 房地产项目内部认购892.3 房地产项目派筹暨优惠权认购972.3.1 房地产项目派筹目标的确定972.3.2 房地产项目派筹阶段的推广982.3.3 房地产项目派筹前的准备1052.3.4 房地产项目派筹的具体操作1072.3.5 房地产项目派筹所需文件的准备1132.3.6 房地产项目派筹后统计分析121第3章 房地产项目开盘暨解筹认购1293.1 房地产项目开盘解筹的时机1313.2 房地产项目开盘解筹的前提1333.3 房地产项目开盘解筹的物资准备1403.4 房地产项目开盘解筹的现场布置1433.5 房地产项目开盘解筹现场的人员安排1473.5.1 按工作岗位安排人员1483.5.2 按解筹流程安排人员1483.5.3 按现场功能分区安排人员1483.5.4 按工作系统安排人员1513.6 房地产项目开盘当天的流程安排1573.7 房地产项目解筹认购方式与流程的确定1613.7.1 以筹号顺序解筹认购的方式与流程1613.7.2 以排队顺序解筹认购的方式与流程1623.7.3 以抽签顺序解筹认购的方式与流程1633.8 房地产项目开盘解筹优惠措施的确定1653.9 房地产项目开盘解筹期间的推广1673.10 房地产项目开盘解筹风险防范措施的制定1703.11 房地产项目开盘解筹费用的估算1713.12 房地产项目开盘解筹所需文件的制作1743.12.1 凭筹客户签到表1753.12.2 选房次序卡1753.12.3 抽签券1763.12.4 抽签号发放记录表1763.12.5 认购须知1773.12.6 选房须知1803.12.7 临订认购申请书1823.12.8 认购协议书1833.12.9 延迟认购协议书1883.12.10 按揭须知1893.12.11 产权证办理须知1933.12.12 成交客户调查问卷194第4章 房地产项目开盘活动与开盘后总结1954.1 房地产项目开盘活动方案的制定1974.2 房地产项目开盘解筹后的总结分析230

<<开盘>>

章节摘录

插图：(1) VIP卡认购时间。

于3月底4月初启动VIP认购，按目前销售计划于开盘前完成50%销售率，因此我方建议将酒店与商铺同时推出。

酒店和商铺按每认购累计达到100张卡分别解筹一次（即酒店和商铺哪部分先认购达到100张的，则先开始解筹），以后的认购以此类推，这样有利于保持销售热度，尽快签约，加速资金回笼。

(2) VIP卡认购方式。

客户在凭有效证件认购VIP卡，需填写《××广场VIP认购登记表》，缴纳诚意金，并领取诚意金收据。

VIP卡认购金额为：诚意金5000元 / 张。

(3) VIP客户享受权益。

- 1) 优先获得本项目相关资料。
- 2) 优先参加本项目举行的活动。
- 3) 优先获得选房的信息及选房资格。
- 4) 持VIP卡客户，解筹如成功选房可获赠10000元房款。
- 5) 另外在解筹期间，VIP客户成功认购1套物业可获得1.5%房款优惠；2套物业获得2%房款优惠；3套以上（含3套）获得2.5%房款优惠。

(4) VIP卡认购细则。

- 1) 每个客户可认购1张或多张VIP卡，每张卡仅对应一个单位的认购权，每个单位仅能使用一张VIP卡。

即一卡一铺（房）。

- 2) 本VIP卡一经登记确认，不得转让更名，仅限认购人本人使用。

- 3) 解筹前，开发商将提前一个星期通知客户选房信息。

如因VIP客户个人原因错过解筹选房产生的责任与开发商无关。

<<开盘>>

编辑推荐

《开盘:房地产项目登记派筹与解筹认购实操一本通》编辑推荐: 房地产营销的从业人士, 包括销售代表、置业顾问、销售主管、销售经理、策划助理、策划专员、策划主管、策划经理、市调人员、客服人员、文案人员等人士。

br 房地产行业相关从业人士, 特别是从事房地产项目的设计、施工、物业管理、贷款、新闻报道等人士。

br 房地产开发企业各级领导, 特别是董事长、总经理、副总经理、总监以及各部门经理。

br 以及广大购房置业者和投资者。

br 《开盘:房地产项目登记派筹与解筹认购实操一本通》十分适合房地产开发公司、房地产顾问策划公司、房地产销售代理公司和广告设计、礼仪活动、包装制作、新闻媒体等企业和单位的从业人员阅读, 同时也是房地产专业师生的优秀参考教材。

<<开盘>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>