

<<房地产实战定价与销售策略>>

图书基本信息

书名：<<房地产实战定价与销售策略>>

13位ISBN编号：9787112079629

10位ISBN编号：7112079624

出版时间：2006-1

出版时间：中国建工

作者：余源鹏

页数：244

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>

<<房地产实战定价与销售策略>>

内容概要

本书分上下两篇。

上篇为“房地产实战定价方法与价格策略”，详细讲述了房地产的定价方法、价格的调整和走向策略，以及两篇全面的定价方案和一份国内著名跨地域开发公司的定价流程；下篇为“房地产实战销售策略与销售案例”，全面讲述了房地产的销售策略、销售控制、开盘销售策略，并分前期、中期二次启动、尾盘期三个阶段讲述房地产项目的销售策略，并配有丰富的精选案例，最后还提供了两篇销售策划全案供销售策划者参考。

本书适合从事房地产营销工作的营销总监、销售经理、销售主管、策划经理、策划主管，以及广大有志从事销售管理与策划的人士阅读。

<<房地产实战定价与销售策略>>

作者简介

余源鹏，国内知名房地产营销策划专家。

20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，就读中山大学企业营销管理研究生进修班。

由于家庭背景关系，1996年即涉足房地产开发业，先后帮助父亲余构耀先生成功开发了玉津园、丰盛花园等大型住宅社区。

一直致力于房地产全程营销策划研究，长期跟踪穗、深、京、沪数百个楼盘的开发运作，并以“实现土地价值最大化”为己任，先后担任国内几十家开发商的营销顾问，内容涉及前期市场调查（宏观、区域、对手等）、项目整体定位（客户、理念、类型、形象、产品等）、产品策划（规划、建筑、户型、园林、配套等）及营销推广策划（价格、渠道、促销、广告、包装等），具有很强的宏观战略眼光及决策能力。

主编出版了《住宅开发产品策划》、《住宅开发类型策划1——位置、户型、档次策划》、《住宅开发类型策划2——高度、素质、景观策划》、《住宅开发类型策划3——别墅、公寓、

<<房地产实战定价与销售策略>>

书籍目录

上篇 房地产实战定价方法与价格策略 第一章 房地产价格总论 第二章 房地产实战定价方法 第三章 房地产实战价格策略 第四章 房地产实战定价方案 第五章 国内著名跨地域开发公司的定价管理流程下篇 房地产实战销售策略与销售案例 第六章 房地产销售策略与销售控制 第七章 房地产项目开盘销售策略与案例 第八章 房地产项目前期销售案例 第九章 房地产项目二次动销策略与案例 第十章 房地产尾盘销售策略与案例 第十一章 房地产优秀销售策划修全案

<<房地产实战定价与销售策略>>

编辑推荐

《房地产实战定价与销售策略》是继《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》和《房地产实战促销300例》后，推出的又一部房地产营销专著。

如何以尽量高的价格、尽量快的速度销售房子？

这是所有房地产投资者最关心的问题，也是许多房地产开发企业之所以把销售部作为企业龙头部门的原因。

这也正是《房地产实战定价与销售策略》的编写目的。

作者根据多年的从业经验，总结收集了国内各地，包括北京、上海、广州、深圳、昆明、西安、福州、石家庄、青岛、济南、烟台、武汉等主要城市的成功实战案例，将理论与实践相结合，力求使读者能把理论运用到实际工作中，并从案例中获得启示。

《房地产实战定价与销售策略》适合从事房地产营销工作的营销总监、销售经理、销售主管、策划经理、策划主管，以及广大有志从事销售管理与策划的人士阅读。

<<房地产实战定价与销售策略>>

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>