

<<图解富力>>

图书基本信息

书名：<<图解富力>>

13位ISBN编号：9787501795468

10位ISBN编号：7501795460

出版时间：2010-9

出版时间：中国经济出版社

作者：克而瑞（中国）信息技术有限公司

页数：285

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>

<<图解富力>>

前言

富力是一家特别的房地产企业，因为这个企业一直是两个老板，一个是李思廉，一个是张力。更有趣的是，这两个老板一直没有“红过脸”，他们像拉扯自己的孩子一样，硬是把一个小企业拉扯成了大企业、品牌知名企业，而且还准备拉扯成价值型企业。

李思廉和张力都是富力的“家长”，他们的管理方法也是家长式的、集权式的。很多事情，都要由这两位老板才能拍板，这是广东民营企业的典型管理方法。与万科的职业经理管理模式相比，这种管理方法似乎更有“地产江湖”的味道。

然而，家长式集权制的管理模式，并不意味着就是落后的、无效的，恰恰相反，在企业发展的某些阶段，这种管理模式反而会产生更高的效率——从富力在非常短的发展时间内跨入中国房地产百亿军团的显著业绩来看，富力的管理模式是非常有效的，这也许为职业经理人管理企业提供了可以学习借鉴的模式。

<<图解富力>>

内容概要

为什么要图解地产名企？

微观层面的量变研究 任何企业都是个复杂的系统，本套丛书细致分析地产知名企业微观层面的量变，为更多企业提供研究个案。

让更多企业获得能量和积累 让更多地产后来者通过对领跑者的学习获得能量和实战技术积累，并最终实现企业的发展和演进。

在商业周期中，增加企业短跑能力和长跑耐心 在地产行业“短期内会下挫，长期内依旧成长”的集体信念前，力求让单个企业“下挫”的周期最短，试错最少。

<<图解富力>>

书籍目录

第一章 赢利模式：一体化地立运营	第一节 一体化运营模式下的六大发展方向和五大步	一
、一体化运营模式下的六大发展方向	二、一体化运营模式下的五大步	二
：一体化运营模式的科学理念	一、土地储备成为稳健与创新中的关键	二
不俗业绩	二、稳健与创新取得	
第三节 信息化：实现一体化运营模式的技术手段	一、信息化实施的目标	二
、信息化实施面临的五大问题	三、信息化实施框架	四
	四、信息化应用取得了明显效果	二
第二章 发展战略：多元化，低成本高速扩张	第一节 战略理念：八大战略关键点	一
资本为后盾，粤派理念引领	二、关键点：布局路径表现为“由南至北，由东至西”	三
关键点：追求低成本扩张	四、关键点：追求多元化发展	五
居住模式	五、关键点：求实创新，融合南北	
企业转变	六、关键点：战略定位，为工薪阶层盖房	七
八、关键点：品牌引导，注重营销与服务	七、关键点：战略转型，向价值型企业转变	
第二节 战略运营：业绩显著	一、销	
售运营：年高速增长	二、持有型物业运营：集中提高收益	三
水平	三、广告宣传运营：降低投入	
第三章 成本控制：全产业链模式	第一节 六大策略实现成本控制	一
产业子公司节 约开发成本	一、通过设立上下游	
二、通过积极增加廉价土地储备控制成本	二、通过自行设计	
三、通过自行设计	三、通过自行设计	
施工控制成本	四、通过自行销售策划控制成本	
四、通过自行销售策划控制成本	五、通过自身进行物业管理实现成本控制	
五、通过自身进行物业管理实现成本控制	六、通过坚定执行成本管理制度控制成本	
六、通过坚定执行成本管理制度控制成本	第二节 成本控制具有两大特色	一
第二节 成本控制具有两大特色	一、以快	
速的项目运行速度控制成本	二、善用城市改造及发展机会降低成本	二
二、善用城市改造及发展机会降低成本	第四章 产品战略：以客户	
第四章 产品战略：以客户	为导向，加大经营性开发	
为导向，加大经营性开发	第一节 产品体系的特点，战略及营销	一
第一节 产品体系的特点，战略及营销	一、产品体系具有十大特	
一、产品体系具有十大特	点	
点	二、为客户创造价值的产品战略	三
二、为客户创造价值的产品战略	三、产品开发全面升级	四
三、产品开发全面升级	四、产品体	
四、产品体	系采用三大营销策略	
系采用三大营销策略	第二节 经营性开发的权重，布局及运营模式	一
第二节 经营性开发的权重，布局及运营模式	一、权重：商业地产	
一、权重：商业地产	占业务比重为%	二
占业务比重为%	二、布局：华南以珠江新城为核心，华北以北京为中心	三
二、布局：华南以珠江新城为核心，华北以北京为中心	三、运营模式	
三、运营模式	：多业态并举，借力使力	
：多业态并举，借力使力	第五章 企业文化与品牌：富而思进，力创新高	
第五章 企业文化与品牌：富而思进，力创新高	第六章 旅游地产开发：	
第六章 旅游地产开发：	提前布局海南	
提前布局海南	附录 房地产即用流程与图表	后记

章节摘录

2.策划与设计：一体化运营的第二步 富力拥有甲级资质的设计团队，其中一级注册建筑师和一级注册结构师数十人，专业配备齐全，设备先进，在积极拓展业务的同时不断提升设计水平，创作出包括大型居住区、五星级酒店、高级写字楼等综合型高品质的作品，致力于创造新时代一流的建筑与环境艺术。

通过内部进行大部分项目设计及室内设计工作，富力能够更有效控制成本，并确保产品的质量。

(1) 规划设计阶段根据具体情况积极创新 在规划设计阶段，相关部门根据项目的具体情况和目标客户的特点进行产品创新，给客户真正意义上的性价比最高的宜居住宅。

以富力城为例，在设计上做大型的落地飘窗，空气对流好，采光充沛，在产品差异化上提供给目标客户的产品是精装修产品，在提供给客户入住便利的同时（购买富力的住宅不用二次装修），在一定意义上保证客户购买的是中等价位的住宅而获取的是高价位住宅的品质。

楼盘定价则根据价位区分不同的住户，使相同文化和收入水平的住户集中居住在一个区域内，互不干扰。

环境营造上力图营造绿色宜居社区，聘请的设计师全部为海外著名的设计院的著名设计师，并考虑到了商业街、附属中学等便民配套。

(2) 规划设计也是以销售策划为中心 公司业务部门的决策以销售策划中心为龙头，项目的选址、设计、施工一直到后期的销售都要参考销售策划中心的意见，一切以销售为中心。

在决策拿地环节考虑到日后的销售，选址、定位都考虑到周边的环境及目标客户群。

在设计环节，销售策划中心根据对城市以及对目标客户的研究结果给出参考意见，一方面聘请国际重量级的著名设计院所对项目的环境、建筑进行设计，另一方面在户型、内装修设计方面注重人性化，设计环节注重设计质量，将住宅设计成真正的宜居之所，以达到满足目标客户的需求。

<<图解富力>>

编辑推荐

一体化地产运营之道，保持利润稳增的成本控制才是硬道理 理由1：微观层面的量变研究
任何企业都是个复杂的系统。

本套丛书细致分析地产知名企业微观层面的量变。
为更多企业提供研究个案。

理由2：让更多企业获得能量和积累 让更多地产后来者通过对领跑者的学习获得能量和实战
技术积累，并最终实现企业的发展和演进。

理由3：在商业周期中。
增加企业短跑能力和长跑耐力 在地产行业“短期内会下挫，长期内依旧成长”的集体信念前。
力求让单个企业“下挫”的周期最短，试错最少。

一体化地产运营之道保持利润稳增的成本控制才是硬道理。
上海易居房地产研究院 上海易居房地产研究院是由上海市社会科学界联合会主管，并经上海市
社会团体管理局登记注册，具有法人实体资格的专业房地产研究机构。

该研究院由上海相关高等院校的房地产专家、学者及著名企业家共同发起成立，并由中国房地
产界知名专家、博士生导师张永岳教授领衔主持。

研究院的宗旨是，与国内外的同行们一起致力于不断加强房地产领域的重大理论和应用问题研究
，推动房地产“产、学、研”一体化的持续发展，建立完善房地产研究的良性运作机制，切实促进上
海乃至全国的房地产业持续健康发展。

克而瑞（中国）信息技术有限公司 克而瑞（中国）信息技术有限公司是一家专门从事房地
产信息技术系统研发的高科技公司。

公司以中国房地产海量信息数据库为基础，面向开发商、投资商、基金公司、金融机构、评估机
构、营销机构等各类房地产上下游企业，提供全面、精准的产品服务。

克而瑞（中国）信息技术有限公司图书策划中心 克而瑞（中国）信息技术有限公司图书策划中心
前身为决策资源图书策划中心，成立于1998年，专门从事房地产行业各类图书的策划工作，是目前国
内发行量最大的房地产图书策划中心。

其中，“克而瑞地产人书库”系列专业地产图书50余套，内容涵盖房地产规划、调研、建筑设计、广
告营销、成本控制、企业融资、物业管理、企业管理、人力资源等全产业链，累计2000余万字。
每套发行均突破上万册，无可争议地成为地产专业图书策划的“N0.1”。

在商业领域里企业启发企业将是未来的主流。
微观层面解析，图解详细说明，附带管理工具，地产管理者，绝对装备，地产名企实战学演习手册+
管理关键流程动作分解。

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>