

<<三天造就金牌地产策划人>>

图书基本信息

书名：<<三天造就金牌地产策划人>>

13位ISBN编号：9787513619226

10位ISBN编号：7513619220

出版时间：2012-10

出版时间：中国经济出版社

作者：余源鹏 编

页数：206

字数：218000

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>

<<三天造就金牌地产策划人>>

内容概要

《三天造就金牌地产策划人》针对全程营销策划量身定做，编写组成员为多年从事房地产营销的一线专家，实操经验丰富，力求通过全面实用的理论和众多成功的案例，使房地产经理人在最短的时间内，通过全国大中城市的150个房地产项目全程营销策划的精品案例，了解房地产行业发展的最新动态，取得地产营销的成功经验。

本书按照全程营销策划的流程分五章编写，分别为房地产项目市场调查分析、房地产项目定位分析、房地产项目产品规划建议、房地产项目整合推广策划、房地产项目销售执行，读者在实际工作中遇到问题时，可以直接找到本书中相应的章节参考借鉴。

<<三天造就金牌地产策划人>>

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。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。主编出版了近50本房地产和物业管理类图书，在行业内颇受好评与关注。

<<三天造就金牌地产策划人>>

书籍目录

前言

第一章 房地产项目市场调查分析

第一节 房地产项目投资环境分析

一、城市条件分析

二、经济环境分析

三、房地产市场分析

第二节 房地产项目自身情况分析

一、房地产项目基本情况分析

二、房地产项目周边环境景观分析

三、房地产项目周边配套分析

第三节 房地产项目客户群分析

第四节 房地产项目竞争对手分析

一、房地产项目竞争对手分析的内容

二、房地产项目竞争对手分析的思路

第五节 房地产项目SWOT分析

一、房地产项目优势分析

二、房地产项目劣势分析

三、房地产项目机会分析

四、房地产项目威胁分析

五、房地产项目SWOT分析的形式

六、房地产项目SWOT分析总结

第二章 房地产项目定位分析

第一节 房地产项目总体定位

第二节 房地产项目档次定位

第三节 房地产项目客户群定位

第四节 房地产项目主题定位

第五节 房地产项目案名定位

第六节 房地产项目形象定位

第七节 房地产项目功能定位

第八节 房地产项目业态定位

第九节 房地产项目价格定位

第三章 房地产项目产品规划建议

第一节 房地产项目总平面规划建议

第二节 房地产项目园林景观建议

第三节 房地产项目建筑风格建议

第四节 房地产项目户型设计建议

第五节 房地产项目交楼标准建议

第六节 房地产项目配套建议

第七节 房地产项目物业管理建议

第四章 房地产项目整合推广策划

第一节 房地产项目营销总策划

第二节 房地产项目品牌策划

第三节 房地产项目广告策划

一、房地产项目卖点提炼

二、房地产项目广告诉求点确定

<<三天造就金牌地产策划人>>

- 三、 房地产项目广告语创作
- 四、 房地产项目广告投放策略制定
- 五、 房地产项目广告文案撰写
- 六、 房地产项目物料制作建议
- 第四节 房地产项目媒体策划
 - 一、 房地产项目媒体分析
 - 二、 房地产项目媒体选择
 - 三、 房地产项目媒体组合
- 第五节 房地产项目包装策划
 - 一、 房地产项目VI系统包装
 - 二、 房地产项目营销道路包装
 - 三、 房地产项目工地包装
 - 四、 房地产项目销售中心包装
 - 五、 房地产项目样板间包装
- 第六节 房地产项目活动策划
 - 一、 房地产项目研讨类活动策划
 - 二、 房地产项目宣讲类活动策划
 - 三、 房地产项目节点类活动策划
 - 四、 房地产项目展会类活动策划
 - 五、 房地产项目节日类活动策划
 - 六、 房地产项目其他活动策划
- 第七节 房地产项目推广策划
 - 一、 房地产项目推广思路制定
 - 二、 房地产项目推广策略制定
 - 三、 房地产项目各阶段推广计划制定
 - 四、 房地产项目推广费用估算
- 第五章 房地产项目销售执行策划实操指南
 - 第一节 房地产项目销售队伍组建
 - 一、 房地产项目销售组织架构建立
 - 二、 房地产项目销售人员培训
 - 第二节 房地产项目销售价格与优惠措施确定
 - 一、 房地产项目销售价格制定
 - 二、 房地产项目付款方式确定
 - 三、 房地产项目优惠措施制定
 - 第三节 房地产项目销售执行策划
 - 一、 房地产项目销售目标制定
 - 二、 房地产项目销售策略制定
 - 三、 房地产项目入市时机确定
 - 四、 房地产项目销售前准备
 - 五、 房地产项目销售控制
 - 六、 房地产项目各阶段销售计划制定
 - 七、 房地产项目各阶段工作内容制定

<<三天造就金牌地产策划人>>

章节摘录

版权页：插图：石岐区为中山市的老城区，主要由中区和北区组成。

中区公共交通便利，商业、医疗、教育、休闲购物等配套设施相对齐全，但区域内建筑较为陈旧，主要分布为90年代城市改造产生的如柏苑新村之类的改造项目，近几年开发的翠闲庭、汇景台、雍景园均已基本售罄，目前在销的主要集中在岐关西路，包括俊轩庭、豪逸华庭、裕华花园广场，均为小高层和高层，户型面积多为100平方米左右的三房两厅，除俊轩庭外无小户型，售价跨度较大，从4600~7500元/平方米不等。

北区划入石岐区后，市政交通等配套得到了改善，相对中区属于新区，一些大的开发商成功开发了如阳光花地、大信新都花园等项目，并取得了不错的销售业绩。

目前在销的项目主要集中在莲塘东路以北，主要包括阳光花地、大信新都花园、城市花园、天明花园、康庭苑，主要以多层和小高层为主，户型面积主要以80~120平方米的两房和三房为主，只有大信新都花园以小户型为主，区域内还有部分复式及极少量别墅，售价从5200~8800元/平方米不等。

综合看整个区域在销项目仍以多层及小高层为主，户型面积主要为100~120平方米的三房两厅，复式及极少量别墅均分布在北部。

b.东区 中山市政府提出“以城市东部为龙头，南、西、北区齐头并进”近期规划的重点，东区是政府未来的重点发展区域。

东区凭借超前的政府规划、畅通的交通路网、良好的生活配套，成为现今中山市房地产业发展最快的区域。

东区的房地产项目主要集中在博爱路及孙文东路附近。

博爱路附近空气质量好，污染小，发展潜力巨大，但现在公共交通不是十分方便，距离城区较远，市政配套相对落后。

在博爱路附近主要有雍和廷、雍逸廷、优雅翠园（原优雅山房）等大型项目，以小高层为主，户型面积以90—120平方米的三房两厅为主，150平方米以上的复式也有较大的供应量，售价在5200~8000元/平方米不等。

孙文东路相对距离市区较近，市政公共设施配套相对较为齐全，升值潜力巨大，孙文东路是公认的中山市房地产黄金地段。

在孙文东路附近主要有半山翠苑、颐和山庄、东逸豪园、水云轩、顺景新一居、绿茵丽都以及现在中山市公认的最好的项目奕翠园，该区域以多层及小高层为主，户型以100~120平方米的三房两厅为主，大面积复式也有相当大的比例，售价跨度的区间较大，在4680~7600元/平方米。

综合以上所述，东区的项目以多层及小高层为主，有部分别墅，户型面积主要为100~120平方米三房两厅，其次为大面积复式，区域洋房标准层均价为5030元/平方米，复式均价为6778元/平方米，别墅均价为8571元/平方米。

<<三天造就金牌地产策划人>>

媒体关注与评论

很好的专业书籍，值得学习！

对房地产策划人来讲，是快速入门的秘诀！

——读者 晓晓

新手入门的书籍，简单易懂，很适合房地产企业进行培训使用。

——读者 书虫

工作中起了很大的参考作用。

这本书中，丰富的房地产市场报告的格式和案例，在我撰写房地产报告的工作中起了很大的参考作用。

——读者 郑小慢

<<三天造就金牌地产策划人>>

编辑推荐

《三天造就金牌地产策划人:房地产项目全程营销策划实战150例》编辑推荐：1.房地产销售培训首选：本书是我社“中经行业培训”品牌下，畅销丛书“三天系列房地产培训丛书”中的一本，可以与丛书共同宣传，向企业推广。

2.4A楼书文案精粹：《三天造就金牌地产策划人:房地产项目全程营销策划实战150例》以150个房地产策划最新案例，为从业者进行全程营销策划，提供了最直接、最丰富也最有效的从业经验和可借鉴的工作方法。

3.地产市场热度不减与再版机遇：《三天造就金牌地产策划人:房地产项目全程营销策划实战150例》是同名书的修订再版，此书在没有任何宣传的前提下销售12000册，以此再版，加入我社优势品牌“三天系列”，并且在房地产买卖热度不减的前提下，应该有较好的市场表现。

<<三天造就金牌地产策划人>>

名人推荐

很好的专业书籍，值得学习！

对房地产策划人来讲，是快速入门的秘诀！

——读者 晓晓新手入门的书籍，简单易懂，很适合房地产企业进行培训使用。

——读者 书虫这本书中，丰富的房地产市场报告的格式和案例，在我撰写房地产报告的工作中起了很大的参考作用。

——读者 郑小慢

<<三天造就金牌地产策划人>>

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>