

<<房地产入市与开盘策略>>

图书基本信息

书名：<<房地产入市与开盘策略>>

13位ISBN编号：9787112128754

10位ISBN编号：7112128757

出版时间：2011-4

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：夏联喜 编

页数：327

字数：525000

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>

## <<房地产入市与开盘策略>>

### 内容概要

入市和开盘对房地产项目来讲，是一个至关重要的环节。对外来说，它牵涉外界市场的变化，整个竞争对手的系列举措。对内来说，它需要设计部、策划部、营销部、物业之间严丝合缝的匹配。开盘的成功与否非常关键，甚至关系到整个项目的好坏。一个项目以什么姿态入市，整个开盘如何做到严谨有序?本书以入市为起点，详细分解蓄客、认筹、解筹、内部认购、开盘筹备、成功开盘、开盘总结这几大过程，点拨来源于实战的项目入市及开盘的技巧。全书理论结合案例，实战性强，具有重要的参考和借鉴价值。

本书适合房地产开发商、营销策划公司、销售代理公司的营销、策划人员阅读。

## <<房地产入市与开盘策略>>

### 书籍目录

#### 第一章 高调亮相，入市出击

- 一、企业入市的战略及战术
- 二、项目入市的原则及策略
- 三、项目入市时机的选择
- 四、入市姿态的确定
- 五、入市价格总策略
- 六、入市产品策略
- 七、入市准备期广告策略
- 八、入市媒体组合传播策略

案例01：金都·CSXY入市策略实战演示

#### 第二章 开闸放水，蓄势引爆

- 一、蓄客的目的
- 二、蓄客的形式
- 三、蓄客期价格策略
- 四、蓄客期营销策略
- 五、蓄客过程中的六大要点
- 六、蓄客操作的四大策略
- 七、蓄客实战运营案例解码
- 八、客户分析

案例02：YGXR答谢酒会暨主流户型品鉴会蓄客操作模式

#### 第三章 积极认筹，提纯客户

- 一、认筹的定义及相关概念
- 二、认筹的六大价值
- 三、认筹活动政策
- 四、认筹预选房号的操作模式
- 五、认筹的实战案例运用

.....

#### 第四章 解筹出货，制造热销

#### 第五章 内部认购，实战预演

#### 第六章 开盘筹备，万事俱备

#### 第七章 巧借东风，成功开盘

#### 第八章 开盘总结，运筹全案

## <<房地产入市与开盘策略>>

### 章节摘录

(1) 各区域解筹模式的选择策略 郊县的项目多以直接开盘的模式为主，其次是排号、卡序方式，摇号的模式较少。

因为郊区的项目往往房源多，认筹客户不足。

而市区项目往往以摇号多，排号其次，直接开盘相对较少。

这是因为市区项目往往更注重人气或项目品质，而且其推出的产品相对少，采用摇号、排号等容易造成热销景象。

这里还有一个普遍的规律，当客户的认筹量与推出的房源数量之比超过2：1时，开发商通常采用摇号方式开盘。

&hellip;&hellip;

## <<房地产入市与开盘策略>>

### 编辑推荐

《房地产入市与开盘策略》：7大实战入市策略，全面构筑入市形象      3大蓄客过程配合，开闸防水、蓄客引爆      4大开盘解筹模式，制造热销、成功开盘

<<房地产入市与开盘策略>>

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>