第一图书网, tushu007.com

<<房地产市场营销>>

图书基本信息

书名：<<房地产市场营销>>

13位ISBN编号：9787512100480

10位ISBN编号：7512100485

出版时间：2011-10

出版时间：清华大学出版社

作者：田杰芳 编

页数：336

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书共分15章，内容包括房地产市场营销概述，房地产市场营销环境，房地产购买动机和行为分析，房地产市场调查与预测，房地产市场细分与目标市场定位，房地产规划设计、物业管理与市场营销，房地产市场营销产品策略，房地产市场营销价格策略，房地产营销渠道策略，房地产营销促销策略，房地产市场营销人员推销策略，房地产市场营销策略的创新，房地产市场营销计划、组织与控制，房地产销售过程中的相关问题，房地产销售经典案例。

本书既可作为房地产经营与管理专业、工程管理专业的教学用书，也可作为建筑经济管理专业选修课程的教学用书，同时还可作为房地产销售代表的使用手册及购房人的知识读物。

<<房地产市场营销>>

书籍目录

第1章　房地产市场营销概述
1.1　房地产市场的含义及特征
1.2　房地产市场营销观念的演变
1.3　房地产市场营销的含义及特征
1.4　房地产市场营销的程序
1.5　房地产市场营销的现实意义
思考题
第2章　房地产市场营销环境
2.1　房地产市场营销环境的含义和特点
2.2　房地产市场营销的直接环境
2.3　房地产市场营销的间接环境
2.4　房地产市场营销环境分析
2.5　案例
思考题
第3章　房地产购买动机和行为分析
3.1　房地产市场需求分析
3.2　房地产购买动机分析
3.3　影响房地产购买行为的因素分析
3.4　房地产购买行为模式和决策过程
3.5　烟台南大街购物城营销案例
思考题
第4章　房地产市场调查与预测
4.1　房地产市场调查概述
4.2　房地产市场调查的程序
4.3　房地产市场调查的方法
4.4　房地产市场预测概述
4.5　房地产市场预测的基本程序
4.6　房地产市场预测的方法
4.7　市场调研的“动态观”理论
思考题
第5章　房地产市场细分与目标市场定位
5.1　房地产市场细分
5.2　房地产目标市场定位
5.3　房地产产品定位、客户定位与形象定位
思考题
第6章　房地产规划设计、物业管理与市场营销
6.1　规划设计应面向市场
6.2　物业管理的前期介入
思考题
第7章　房地产市场营销产品策略
7.1　概述
7.2　房地产产品组合策略
7.3　房地产产品生命周期与新产品开发策略
7.4　房地产产品差异化策略
7.5　房地产品牌策略

7.6　房地产产品文化营销
思考题
第8章　房地产市场营销价格策略
8.1　房地产市场营销价格概述
8.2　房地产定价原理
8.3　房地产定价策略
8.4　房地产市场竞争中的价格调整
思考题
第9章　房地产营销渠道策略
9.1　房地产营销渠道的概述
9.2　房地产营销渠道模式
9.3　房地产营销渠道的选择
思考题
第10章　房地产营销促销策略
10.1　概述
10.2　房地产广告促销策略
10.3　房地产销售促进策略
10.4　房地产公共关系策略
思考题
第11章　房地产市场营销人员推销策略
11.1　房地产人员推销概述
11.2　房地产推销人员的选拔、培训和管理
11.3　房地产人员推销的程序
思考题
第12章　房地产市场营销策略的创新
12.1　房地产绿色营销
12.2　房地产网络营销策略
思考题
第13章　房地产市场营销计划、组织与控制
13.1　房地产营销计划
13.2　房地产营销组织
13.3　房地产营销控制
13.4　房地产市场营销审计
思考题
第14章　房地产销售过程中的相关问题
14.1　与房地产销售有关的法规
14.2　购房贷款的具体运作
思考题
第15章　房地产销售经典案例
15.1　别墅销售案例——高山流水别墅销售案例
15.2　公寓销售案例——x x公寓销售案例
15.3　写字楼销售案例——x x大厦销售案例
15.4　高档商品房销售案例——x x城的4c营销理念的创新,
15.5　普通商品房销售案例——x x花园的销售案例
15.6　经济适用房销售案例——x x花园销售案例
15.7　商业地产销售案例——x x购物广场销售案例
参考文献

第一图书网, tushu007.com

编辑推荐

《房地产工程与经营管理系列教材：房地产市场营销》既可作为房地产经营与管理专业、工程管理专业的教学用书，也可作为建筑经济管理专业选修课程的教学用书，同时还可作为房地产销售代表的使用手册及购房人的知识读物。

第一图书网, tushu007.com

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