

<<房地产项目策划>>

图书基本信息

书名：<<房地产项目策划>>

13位ISBN编号：9787560533568

10位ISBN编号：7560533566

出版时间：2009-12

出版时间：西安交通大学出版社

作者：兰峰

页数：327

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>

<<房地产项目策划>>

内容概要

本书系统地介绍了房地产项目策划的全过程理论与实践，主要包括房地产项目策划概述、房地产项目选址策划、房地产项目市场调查、房地产项目STP策划、房地产项目产品策划、房地产项目形象策划、房地产项目投融资策划、房地产项目价格策划、房地产项目市场推广策划、房地产项目广告策划等内容。

教材注重将理论与实践相结合，配合具有代表性的项目策划案例，注重创新性及实践指导性。

本书既可作为高等院校工程管理、工商管理(房地产经营管理方向)、土木工程、城市规划等专业相关课程的本科、研究生教材，也可作为房地产开发与经营管理人员的参考用书。

<<房地产项目策划>>

书籍目录

前言第1章 房地产项目策划概述 1.1 房地产项目策划的概念 1.2 房地产项目策划的发展历程 1.3 房地产项目策划的地位与作用 1.4 房地产项目策划的特征与流程 1.5 房地产项目策划报告的编制 案例 广州“中海名都”项目主题策划第2章 房地产项目选址策划 2.1 项目选址 2.2 获取土地使用权 2.3 土地投标策划 案例 土地拍卖演绎冰火两重天第3章 房地产项目市场调查 3.1 房地产项目市场调查概述 3.2 房地产项目市场调查的主要内容 3.3 房地产项目市场调查的方法 3.4 市场调查问卷设计及资料整理 案例 ××市商品房市场研究主体问卷第4章 房地产项目STP策划 4.1 房地产项目市场细分 4.2 房地产项目目标市场选择 4.3 房地产项目市场定位 4.4 房地产项目主题策划 案例 深圳观澜豪园Golf Bulding项目客户定位第5章 房地产项目产品策划 5.1 房地产产品的概念和类型 5.2 房地产项目产品策略 5.3 房地产项目产品定位 5.4 房地产项目产品策划 案例 深鸿基地产：西安鸿基·紫韵项目产品策划第6章 房地产项目形象策划 6.1 房地产项目形象策划概述 6.2 房地产项目形象定位 6.3 房地产项目形象识别系统 6.4 房地产项目形象策划的实践 案例 浙江象山——“东方不老岛，海山仙子国”的形象定位第7章 房地产项目投融资策划 7.1 房地产项目投资决策 7.2 房地产开发项目投资与收入估算 7.3 房地产开发项目财务评价 7.4 房地产项目融资策划 案例 西安××项目投资估算及财务评价第8章 房地产项目价格策划 8.1 房地产项目定价方法 8.2 房地产项目定价策略 8.3 房地产项目的价格调整 案例 深圳某房地产开发项目的楼盘定价过程第9章 房地产项目市场推广策划 9.1 房地产项目市场推广渠道安排 9.2 房地产项目卖点挖掘 9.3 房地产项目市场推广主题 9.4 房地产项目市场推广费用 9.5 房地产项目市场推广方式 9.6 房地产项目销售策划 案例 上海××房地产项目营销策划方案(节选)第10章 房地产项目广告策划 10.1 房地产项目广告策划概述 10.2 房地产项目广告策划的主要工作 10.3 房地产项目广告创意与广告文案 案例 福州捷扬闽江高尔夫球场首期房地产项目广告策划方案参考文献

<<房地产项目策划>>

章节摘录

第1章 房地产项目策划概述 1.1 房地产项目策划的概念 1.1.1 策划的基本含义 在我国，策划一词最早出现在《后汉书·隗嚣传》中“是以功名终申，策画复得”之句。其中“画”与“划”相通互代，“策画”即“策划”，意思是谋划、打算。辞海中解释“策”为计谋，如决策、计策；“划”为计划、打算，如工作计划、筹划、谋划。

在当代，美国哈佛大学企业管理丛书编纂委员会对策划的含义作了如下概括：策划是一种程序，在本质上是一种运用脑力的理性行为，策划是针对未来要发生的事情作当前的策划。美国学者苏珊在其所著的《西方策划学沿革》一书中认为，“策划就是人们事先的筹谋、计划、设计的社会活动过程”。

国内学者吴黎所著的《策划学》一书中把策划定义为：“对某件事，某个项目，某种活动进行酝酿、统筹、实施，运用新闻、广告、营销、公关、谋略等手段，综合实施运行，使之达到较好的效果的过程，称为策划。”

本质上讲，策划就是筹划或谋划，是一项立足现实、面向未来的活动。它是为了实现特定的项目发展目标，在充分获取相关有价值信息的基础上，借助一定的科学思维方法，对项目的未来发展方向进行判断，为项目的决策、执行而构思、设计、制作工作方案的过程。

<<房地产项目策划>>

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>