第一图书网, tushu007.com

<<中国房地产十强企业模式研究>>

图书基本信息

书名：<<中国房地产十强企业模式研究>>

13位ISBN编号：9787561165218

10位ISBN编号：7561165218

出版时间：2011-10

出版时间：大连理工大学出版社

作者：北京中房研协技术服务有限公司，克而瑞（中国）信息技术有限公司　编著

页数：391

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

内容概要

案例选取，在时代变革中，中国房地产企业如何通过商业模式，创新得到企业战略的全面提升？《中国房地产十强企业模式研究》精选2010年地产十强企，业-一万科、恒大、保利、绿地、万达、中海、绿城、富力、碧桂园、雅居乐，深刻剖析地产巨头的盈利模式。
内容设置，从战略提升到产品创新，从品牌打造到营销策略，从客户关系到团队管理，全书深入分析地产巨头成功之道，结合中国本土实际，为企业管理者提供最佳学习范本。

书籍目录

开篇 一流地产企业生长基因剖析
第一节 以精细化管理实现产品价值
一、关注产品价值实现的每个细节
二、全面推进精细化管理
三、成功精细化管理须注意三个问题
第二节 以持续赢利的商业模式构建企业引擎
一、商业模式的力量
二、企业寻找可持续商业模式之路
第三节 以优秀企业文化铸就强大内力
一、优秀企业文化中应具备的基本价值观
二、最佳企业管理文化——激励制度
三、最有影响的文化引力——领袖风采
四、塑造企业亚文化——企业品牌
第四节 以核心战略选择提升企业张力
一、成本领先战略
二、差异化战略
三、专一战略
第五节 以优化配置的管控模式保障企业健康
一、成功地产企业管控模式四大类型
二、地产企业管控模式新动向——集团化管理
三、地产集团成功管理必须解决五大问题
第一章 万科——中国地产行业领航者
第一节 团队管理_将尊重员工放在第一位
一、王石：独具人格魅力的阳光型企业群体领袖
二、团队管理：尊重人是赢得人的最好方法
三、有效激励制度与透明化治理
第二节 发展战略一多元化资源策略下的跨区发展模式
一、“4+X”战略聚焦房地产核心区域
二、多元化资源整合，确保万科资金和资源充足
第三节 产品品牌——万科精细化打造精致产品和金牌形象
一、精品住宅来源于精细化设计和系统化梳理
二、强化品牌效应，树立万科质感品牌形象
第四节 客户服务——细分市场，以客户为中心做服务升级
一、客户关系：将客服打造成精专的第五专业
二、客户细分：以客户需求为导向定义企业运营流程
三、物管机制：信息化的客户沟通提升客服工作绩效
第五节 住宅产业化——标准化生产，引领低碳生活
一、万科住宅产业化的三大具体操作方式
二、万科通过三条路线完成住宅工业化
三、实施住宅产业化赢得核心竞争力
第二章 恒大——在跨越式发展中飞速前行
第一节 团队管理——标准化作风加速企业高速运转
一、企业领袖：地产枭雄许家印
二、标准化运营模式实现企业规模优势
第二节 产品战略——“质量锤”下的精装修战略

一、精品工程铸造一流品质
二、“9A精装体系”打造住宅星级享受
第三节 运营管控——严谨的资本管控确保资金链高效运行
一、三大资本运用绝招保证企业稳定的资金链
二、高效的资本运作呈现绝佳业绩
三、上市开启恒大新地产时代
第四节 发展布局——五百亿战绩与千亿雄图
一、严厉调控政策下取得五百亿战绩
二、现代围棋思维布局地产千亿雄图
……
第三章 保利——以狼性本色进行跨越式发展
第四章 绿地——多驱动冲刺世界五百强
第五章 万达——商业地产领军者
第六章 中海——精耕细作以稳制胜的地产隐形航母
第七章 绿城——精益求精打造高端上品
第八章 富力——一体化全产业低本模式的集大成者
第九章 碧桂园——麦当劳式迅速扩张连锁经营加工厂
第十章 雅居乐——打造绿色精品建筑的执著开发商
附录 一流地产企业高效管控工具

章节摘录

版权页：插图：多元化资源合作方式，使万科有更多资金和时间做品牌建设，万科减法已经从修枝剪叶的模式升级到了优化内部产业链条。
万科的目标就是做耐克那样的公司，除了品牌与设计之外其余全部外包出去。
即使在住宅产业的链条内，万科也更希望与更专业的公司合作，而自己则专心做资源整合者与品牌塑造者。
与此同时万科加快了与资金方：土地方的合作并购进程，以求得快速占领市场。
万科早在2002年便已经开始逐渐将非核心业务外包，除了品牌与设计之外其余全部外包出去，承接外包的企业包括众多世界五百强企业：西门子、多乐士、百安居、拉法基、GE等。
2000年以来，随着业务经营的不断成熟和规模的不断扩大，万科在房地产行业的市场占有率也稳步提高。
2010年的调控市场使万科抓住了提升业绩和企业形象的机会。
2010全年，万科以销售面积897.7 万平方米、销售金额1081.6 亿元的业绩，成为国内第一个跨进1000亿俱乐部的房地产企业。
不仅如此，万科董事会主席王石还表示，按每年20%复合增长率推算，到2014年万科的营业收入恰好超过2000亿元。
万科的发展得到资本市场的有效推动，资本市场为万科发展的关键阶段提供了更大的动力。
整合型企业是万科的转型方向从价值链分析的角度看，房地产企业的价值形成过程包括项目决策、规划设计、施工管理、市场销售、物业管理，涉及各行业和各个环节，是一个非常复杂的系统工程。
房地产开发企业实际上是一个“系统集成商”，它将资金、土地、设计、施工、物业管理、环境等多种变量因素组合成自己的产品，并通过广告、营销、租赁等服务最大限度地实现自己的市场价值。
房地产企业未来的经营环境将与过去、现在存在显著的不同。
未来国内房地产企业的竞争方式将会发生很大变化。
整体上看中国的房地产企业，从关系型到开发型与囤地型，再到资源整合型，直至最后可能将会转化成专业的资本运作或者金融安排型的开发模式。
万科的竞争方式已经在发生转变了，也走在国内房地产行业的最前端。
万科明白，全社会范围内资源整合、优势互补、分工合作的效率是单个企业永远无法达到的。

编辑推荐

《中国房地产十强企业模式研究》：地产十强企业业绩持续领先原因解读，2010年，在房地产调控的连续冲击下，地产十强企业仍能以骄人业绩引领行业，这与他们敏锐的市场洞，察力和先见性有着重要关联。
原因1能坚持主流的住宅建设，辅以商业开发，并能制定深远的发展战略；原因2产品结构中重点开发60-140平方米深受消费者喜欢的户型；原因3企业战略有序转向二、三线城市，并率先实现区域管理标准化。

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