第一图书网, tushu007.com

<<中国房地产开发策划流程设计>>

图书基本信息

书名：<<中国房地产开发策划流程设计>>

13位ISBN编号：9787810796828

10位ISBN编号：7810796828

出版时间：2006-5

出版时间：暨南大学出版社

作者：章伟杰

页数：635

字数：600000

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

本书从房地产项目的开发流程入手，按照可行性研究、市场调研、前期策划、营销策划、销售组织、营销执行等六个阶段分解房地产项目开发程序，以著名项目实战资料为范本，为房地产开发每个阶段的工作提供实操作性极强的示范性方案，具有极高的参考价值。

本书跳出只授人以鱼的局限，以全新的思维方式和基本事实的大量数据，从房地产项目的开发流程入手，分别从可行性研究、市场调研、前期策划、营销策划、销售组织、营销执行等六个阶段结合大量详实经典的案例分解房地产项目的开发设计流程，为读者提供房地产开发策划流程设计的每个阶段的操作范本。

本书提供的经典个案，读者能通过自己思考领悟到的更为深刻的思想精髓，才是根本。

可以说《中国房地产开发策划流程设计》一书起到是一个抛砖引玉的作用，它不是给你“鱼”，而是教你如何去“渔”。

书籍目录

第一阶段 可行性研究 一 房地产开发可行性研究的内容 二 房地产开发可行性研究的工作阶段 三 房地产开发可行性研究步骤 四 可行性研究报告基本框架图 范例01 哈市某项目可行性研究报告 范例02 武汉某项目可行性研究报告第二阶段 市场调研 一 房地产市场调研的主要阶段 二 房地产市场调研的主要流程 范例01 徐州住宅宏观市场调研报告 范例02 重庆商业地产市场需求调研报告 范例03 北京朝阳区高档公寓调研报告 范例04 福州某项目市场调研报告第三阶段 前期策划 一 SWOT分析法与DSTP模式 二 房地产项目前期策划的一般工作流程 范例01 上海某别墅项目前期策划案 范例02 T市老城厢项目策划案第四阶段 营销策划 一 项目营销策划总流程 二 项目营销策划主要内容 三 项目营销计划制定步骤 范例01 广州“望景花园”营销策划案 范例02 成都“天府名城”营销策划报告 范例03 “贵阳1号花园”营销策划方案第五阶段 销售组织 一 销售团队组织架构图 二 销售人员招聘选拔流程图 三 销售人员培训体系 范例01 青岛某项目销售组织全案设计 范例02 广州市某开发公司销售人员基础知识培训第六阶段 营销执行 一 营销执行流程设计 二 销售现场基本流程设计 三 营销执行各时期业务推广策略设计 四 营销执行的基本要求 五 销控管理预热期 一 项目预热期内部认购流程图 二 项目预热期进行内部认购的必备条件 三 内部认购的三种方式及其优缺点 范例01 南昌市“时代经典”项目预热期市场推广方案 范例02 北京“琳琅湖畔”预热期活动方案 范例03 广州“西茵广场”内部认购销售方案 范例04 南宁某项目售楼部开放期销售活动方案……开盘期强销期持续期尾盘期

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