

<<房地产实用营销图表大全>>

图书基本信息

书名：<<房地产实用营销图表大全>>

13位ISBN编号：9787111272564

10位ISBN编号：7111272560

出版时间：2009-7

出版时间：机械工业出版社

作者：余源鹏 主编

页数：241

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>

<<房地产实用营销图表大全>>

前言

房地产营销工作是房地产开发公司和房地产销售代理公司的营销系统的重要且主要的工作。

房地产营销系统一般包括销售部、策划部（或称企划部）、市场部（或称市场调查部）、客服部（或称客户服务部）等主要职能部门。

这些营销部门肩负着策划适销的楼盘产品，并以尽量高的价格和尽量快的速度将其销售出去的使命。为了达到这一目的，并使工作执行有力、部门配合紧密、信息沟通顺畅，实用有效的房地产营销图表是最主要的工具。

可以说，房地产营销工作的核心是围绕销售来展开的，但形式却是通过大量的图表来实现的。

准确的信息是任何决策最重要的前提。

房地产营销图表就是房地产营销工作中信息收集、统计、分析、传达、控制的最主要载体，是房地产营销工作能否卓有成效的基础。

实用有效的房地产营销图表不仅反映出房地产企业管理手段的严谨和规范，还反映出房地产企业开发模式和操盘技巧的高超。

本书正文搜集整理了国内许多著名房地产开发公司和房地产销售代理公司长期使用的实用有效的营销图表，共155张，依据图表使用的范畴和基本次序将其归为八大类，每一大类为一章，即第1章房地产项目营销费用预算表，第2章房地产项目营销计划表，第3章房地产销售部员工管理图表，第4章房地产对外公开的销售图表，第5章房地产项目营销管理图表，第6章房地产项目客户管理图表，第7章房地产项目营销统计表，第8章房地产项目案场行政管理表。

<<房地产实用营销图表大全>>

内容概要

本书搜集整理了国内许多著名房地产开发公司和房地产销售代理公司长期使用的实用有效的营销图表共155张，并依据图表使用的范畴和基本次序将全书分为房地产项目营销费用预算表、房地产项目营销计划表、房地产销售部员工管理图表、房地产对外公开的销售图表、房地产项目营销管理图表、房地产项目客户管理图表、房地产项目营销统计表、房地产项目案场行政管理表等8章。

本书编写注重实战性、指导性、全面性，贴近读者的实际需求。

本书读者为房地产开发公司和销售代理公司的广大营销管理人员和基层销售人员。

<<房地产实用营销图表大全>>

作者简介

余源鹏，国内知名实战型房地产研究策划人。广州鹏起房地产代理有限公司执行董事。
20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，本科毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，
结业于中山大学企业管理（营销管理方向）研究生进修班。

以专业可用理念，创建并领导广州鹏

<<房地产实用营销图表大全>>

书籍目录

前言第1章 房地产项目营销费用预算表 1.1 房地产项目开发费用明细表 1.2 房地产项目开发成本利润预算表 1.3 房地产项目销售回款多期测算表 1.4 房地产项目销售回款多年度测算表 1.5 房地产销售代理商年度营销费用预算表 1.6 房地产销售代理商月度营销费用预算表 1.7 房地产项目媒体发布费用预算表 1.8 房地产项目现场包装费用预算表 1.9 房地产项目销售资料费用预算表第2章 房地产项目营销计划表 2.1 房地产项目建筑设计计划表 2.2 房地产项目工程施工进度表 2.3 房地产项目入市前期销售工作计划表 2.4 房地产销售代理商开盘前期工作计划表 2.5 房地产销售代理商项目销售执行计划表 2.6 房地产项目月度营销计划表 2.7 商业物业项目月度营销工作计划表 2.8 房地产项目媒介推广计划表 2.9 房地产项目报刊广告计划表 2.10 房地产项目促销活动计划表 2.11 房地产项目现场包装计划表(一) 2.12 房地产项目现场包装计划表(二) 2.13 房地产项目现场包装计划表(三) 2.14 房地产项目年度销售回款计划表 2.15 房地产项目整体营销计划表 2.16 房地产项目工作计划及进度控制表第3章 房地产销售部员工管理图表 3.1 房地产销售部员工履历表 3.2 房地产销售部员工花名册 3.3 房地产销售人员培训计划表 3.4 房地产销售人员月度行动计划表 3.5 房地产销售部员工工作分工跟进表 3.6 房地产销售部员工排班表 3.7 房地产项目公开发售期各岗位人员职责表 3.8 房地产销售部员工建议表 3.9 房地产销售部员工月度综合评分表 3.10 房地产销售部员工违例单 3.11 房地产项目销售部员工考勤表 3.12 房地产项目销售部人员轮休表 3.13 房地产项目销售检讨表 3.14 房地产项目销售员工每天工作总结 3.15 房地产项目销售部员工内部职位调整表 3.16 房地产项目销售部员工奖罚通知单 3.17 房地产项目销售部员工变动及职位分布月报表 3.18 房地产项目销售部员工离职交接单 3.19 房地产项目销售部员工加班计划表 3.20 房地产项目销售部员工加班调休记录表第4章 房地产对外公开的销售图表 4.1 房地产项目内部认购优惠登记方案 4.2 房地产项目内部认购优惠登记表 4.3 商品房认购须知(一)第5章 房地产项目营销管理图表第6章 房地产项目客户管理图表第7章 房地产项目营销统计表第8章 房地产项目案例行政管理表

<<房地产实用营销图表大全>>

章节摘录

插图：第4章 房地产对外公开的销售图表4.1 房地产项目内部认购优惠登记方案一、方案背景本项目拟在公开发售前积累意向客户，使市场对本项目有一个提前认识，按公司指示拟从4月份开始启用临时接待中心，并接受客户的诚意金，特拟定本方案。

二、开始接受登记时间2006年4月1日起至推售首批物业前。

三、接受登记地点本项目临时接待中心及各外展点。

四、登记形式收取有意购买本项目物业之客户的诚意金，诚意金额为5 000元，交纳诚意金之客户均可获得“本项目内部登记认购优惠权登记表”（下称“登记表”），每人最多不超过两份。

五、可以获取的优惠内部登记期间在不同时段交纳诚意金的意向客户均可在本项目推出首批物业时分别获得不同幅度的额外价格优惠，并有按登记先后序号优先于未进行登记之客户选择物业的权利。

具体如下：1.4月1日—5月7日期间进行认购优惠权登记之意向客户，在本项目推出首批单位时可享受额外96折优惠。

2.5月8日～5月31 Et期间进行认购优惠权登记之意向客户，在本项目推出首批单位时可享受额外97折优惠。

3.6月1日至公开发售日之前进行认购优惠权登记之意向客户，在本项目推出首批单位时可享受额外98折优惠。

六、诚意金的收取1.诚意金的收取由项目财务部人员负责，特殊情况可由销售人员代收（已另行制定相关规定）。

2.收取客户的诚意金必须出具收据，收据须加盖有“本房地产开发有限公司财务专用章”方为有效。

3.收取客户诚意金的同时给予客户“登记表”，“登记表”须注明诚意金收据编号，加盖“本房地产开发有限公司销售专用章”方为有效。

<<房地产实用营销图表大全>>

编辑推荐

《房地产实用营销图表大全(第2版)》：特别适合广大房地产开发企业销售部门的业务人员和管理人员参考阅读；特别适合广大房地产销售代理企业的销售业务人员和管理人员参考阅读；特别适合广大房地产开发企业和策划代理企业的市场调研人员参考阅读；特别适合广大房地产开发企业和策划代理企业的策划人员参考阅读；特别适合广大房地产开发企业和策划代理企业的客户服务人员参考阅读。

<<房地产实用营销图表大全>>

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>