

<<地产调研实战教练>>

图书基本信息

书名：<<地产调研实战教练>>

13位ISBN编号：9787112091898

10位ISBN编号：7112091896

出版时间：2007-5

出版时间：中国建筑工业出版社

作者：决策资源集团房地产研究中心

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>

<<地产调研实战教练>>

内容概要

地产调研是房地产开发中不可缺少的重要环节，调研结论影响着开发各个流程的具体实施。如何高效、快速地开展调研工作并且客观、准确地整理调研结论是值得每个地产决策者思考的问题。本书详细介绍了地产调研的最新主张、结构化操作执行流程，并通过大量案例形象演绎，将一个清晰的地产调研过程层层深入地展示在读者面前。

本书既适合于专业地产调研公司的从业人员，也可以为房地产公司策划人员、销售代理公司销售人员做地产调研之用。

<<地产调研实战教练>>

书籍目录

第一部分：地产调研5大新兵法 新兵法1 开展全案式调研的两大主张 主张一：尽量获得最全面有效的信息 主张二：全案调研一定要讲求实操 新兵法2 设置地产逻辑问题树的三大步骤 步骤一：加强原始信息的收集和评估 步骤二：明确问题的主次顺序 步骤三：利用“问题树”梳理问题 新兵法3 实现策划与调研结合的三大方针 方针一：让地产调研具有目的性 方针二：必须用策划的思维思考调研 方针三：掌握策划型调研的实施技巧 新兵法4 明确地产调研定位的两项准则 准则一：不无条件地推崇调研 准则二：不追求太精确的地产数据 新兵法5 推崇调研报告结构化的两个思路 思路一：披露传统调研报告的缺陷 思路二：让地产调研报告结构化

第二部分：建立最实用地产资料库的3个关键点 关键点1 最大程度地使用地产资料的两项技巧 技巧一：建立地产资料搜集制度 技巧二：充分利用各类渠道搜集资料 关键点2 建立和管理地产资料库的三大手段 手段一：对资料进行整理及归类 手段二：利用图书馆式资料索引 手段三：建立严格的资料库管理制度 关键点3 不断拓展地产资料库的两种途径 途径一：创办内部市场专刊 途径二：加入企业竞争性情报体系

第三部分：最快速攻克地产调研3大难关 攻关1 项目征地阶段开展市场调研的三项举措 举措一：研究企业发展条件成为首要决策 举措二：研究项目市场可行性的五项决策 举措三：研究项目财务可行性的两项决策 攻关2 产品研发阶段开展市场调研的三个要点 要点一：明确界定目标客户的四项决策 要点二：构建项目核心价值的两项决策 要点三：深入研究产品表现的五项决策 攻关3 项目推售阶段开展市场调研的八大方略 方略一：准确把握项目开发计划的四项决策 方略二：设定项目入市姿态的四项决策 方略三：部署推售货量的三项决策 方略四：确定推售单位定价的三项决策 方略五：控制推售节奏的四项决策 方略六：包装楼盘销售卖场的两项决策 方略七：把握楼盘推广形式的三项决策 方略八：细分销售反馈信息的五项决策

第四部分：执行地产调研标准化流程的4大环节 环节1 全盘制定地产调研设计方案的三大法则 法则一：探索性研究透视地产问题的四大要诀 法则二：开展实效性地产调研项目会的三大要诀 法则三：设计最佳调研方案的形式要诀 环节2 地产调研计划的四个执行要点 要点一：细分调查任务的两大要诀 要点二：明确组织架构及人员配置的三大要诀 要点三：培训地产调研人员的四大要诀 要点四：有计划控制地产调查方法的六大要诀 环节3 资料整理及分析的四大策略 策略一：常用地产资料整理的两大要诀 策略二：地产资料审核的两大要诀 策略三：调研数据表达的三个方式 策略四：地产调研分析的五大方法 环节4 撰写地产调研报告的两大原则 原则一：把握结构化调研报告架构 原则二：掌握结构化报告写作要点

第五部分：筹建地产研究部门的2大框架 框架1 确定部门职能及组织架构的四种手段 手段一：明确界定市场研究部门角色 手段二：明确市场研究部门职能 手段三：细化部门组织架构 手段四：掌握资讯研究组工作职责 框架2 制定六项部门运作制度 制度一：每周例会制 制度二：定期踩盘制 制度三：每周补休制 制度四：人员考评制 制度五：区域负责制 制度六：定期培训制

<<地产调研实战教练>>

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>