

<<专业市场项目开发全程策划>>

图书基本信息

书名：<<专业市场项目开发全程策划>>

13位ISBN编号：9787112107629

10位ISBN编号：7112107628

出版时间：2009-8

出版时间：中国建筑工业

作者：余源鹏

页数：434

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>

<<专业市场项目开发全程策划>>

内容概要

本书讲述了专业市场项目开发全程策划的指导理论和全程操作，重点介绍专业市场项目的市场分析、项目定位、产品规划、投资分析、整合推广、租售执行、经营管理等关键步骤的策划。本书是全国专业市场项目开发和经营各相关企业的从业人士的必备工具型实战参考图书，是广大房地产从业人士和房地产策划师职业提升的实用读本。

本书十分适合房地产开发公司、房地产顾问策划公司、房地产租售代理公司、房地产市场调研公司、商业经营管理公司、房地产广告公司的从业人士阅读。

同时，本书也是工商管理专业和房地产专业师生必选的优秀教材。

<<专业市场项目开发全程策划>>

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，创建并领导广州鹏起房地产代理有限公司，业务涉及居住及商业房地产项目的信息咨询、调查分析、可行性研究、前期发展策划、整体定位、营销策划、租售代理、物业管理顾问、二手房屋租售以及房地产企业内部管理顾问等领域。主编出版了30多本房地产和物业管理相关实操型专业书籍。

其中近几年陆续出版的“房地产实战营销丛书”，包括《房地产广告策划与创作》、《房地产包装推广策划》、《房地产实战促销300例》、《房地产实战定价与销售策略》、《房地产实战市场调研与优秀案例》、《中国楼盘实战命名三万例》、《售楼尖锋》、《房地产公关活动促销方案56例》、《三天造就售楼冠军》、《房地产实用营销图表大全》、《房地产一线销售管理》、《问鼎房地产》、《中小户型开发与设计》、《促动楼盘》、《房地产项目可行性研究实操一本通》、《房地产中介经纪人实用业务知识两日通》和《三天造就二手房租售冠军》等。

此次推出的“房地产项目开发全程实操系列”延续“房地产实战营销丛书”的特点，侧重实战，突出营销，设有四本分册，分别是《专业市场项目开发全程策划》、《旅游房地产项目开发全程策划》、《社区商业街项目开发全程策划》和《酒店式公寓项目开发全程策划》。

<<专业市场项目开发全程策划>>

书籍目录

第一章 专业市场概论 一、房地产的相关知识 二、商业地产的相关知识 三、市场的相关知识 四、专业市场的相关知识 五、专业市场的发展现状 六、专业市场项目的开发要诀 七、专业市场项目开发全程策划模板第二章 专业市场项目开发市场分析 第一节 项目投资环境分析 一、经济环境分析 二、政策环境分析 三、技术环境分析 四、自然资源环境分析 五、人口情况分析 六、行业前景分析 七、城市条件分析 第二节 项目区域商业地产分析 一、区域商业分析 二、区域商圈分析 三、区域商业地产分析 四、区域专业市场分析 第三节 项目自身情况分析 一、项目基本情况分析 二、项目建设条件分析 三、项目周边环境分析 四、项目周边配套分析 第四节 项目客户群分析 一、项目客户群细分 二、项目客户群调查 三、项目客户群分析 第五节 项目竞争者分析 一、项目竞争者分析的内容 二、项目竞争者分析的思路 三、项目竞争者分析的表达形式 第六节 项目SWOT分析 一、项目优势分析 二、项目劣势分析 三、项目机会分析 四、项目威胁分析 五、项目SWOT整合分析第三章 专业市场项目定位分析 一、项目整体定位 二、项目客户群定位 三、项目形象定位 四、项目价格定位 五、项目业态定位 六、项目整体定位分析第四章 专业市场项目产品规划建议第五章 专业市场项目投资分析 一、项目建设周期估算 二、项目投资估算 三、项目资金筹措 四、项目收入估算 五、项目效益分析 六、项目敏感性分析 七、项目风险分析 八、项目开发建议 九、项目整体开发策略第六章 专业市场项目整合推广策划 一、项目整合推广总策略 二、项目广告策划 三、项目媒介策划 四、项目包装策划 五、项目活动策划 六、项目推广策划第七章 专业市场项目租售执行策划第八章 专业市场项目经营管理策划第九章 典型专业市场项目全程策划要点

<<专业市场项目开发全程策划>>

章节摘录

第一章 专业市场概论 二、商业地产的相关知识 1.商业地产的概念 商业地产是商业房地产的简称,是指用于各种零售、餐饮、娱乐、健身服务、休闲等经营用途的房地产形式,从经营模式、功能和用途上区别于普通住宅、公寓、写字楼、别墅等房地产形式。

商业地产是一个具有地产、商业与投资三重特征的综合性行业,它兼有地产、商业、投资三方面的特征,既区别于单纯的投资和商业,又有别于传统意义上的房地产行业。

2.商业地产的分类 商业地产具有多样化的功能,它既有能满足市民购物、饮食、娱乐、休闲等需求的社会功能,又有能满足商家经营、商务活动、市民投资等需求的经济功能。

正是由于商业地产的多样化特点,使得商业地产的分类也有多样化的特点。

按不同的分类方法,商业地产有以下几种分类: (1)按市场形式分类 按市场形式分类是商业地产项目最常用的分类方法。

市场形式受物业的开发方式制约,根据物业的整体规模和开发方式形成三种市场形式:大型商厦、专业市场和小区商铺。

1) 大型商厦 大型商厦是购物中心形式的大型商业地产项目。

商厦由多个百货公司、超级市场、专卖店、连锁店组成,是城市商业的重要活动场所。

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>