

<<房地产市场营销>>

图书基本信息

书名：<<房地产市场营销>>

13位ISBN编号：9787512100480

10位ISBN编号：7512100485

出版时间：2011-10

出版时间：清华大学出版社

作者：田杰芳 编

页数：336

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>

## <<房地产市场营销>>

### 内容概要

本书共分15章，内容包括房地产市场营销概述，房地产市场营销环境，房地产购买动机和行为分析，房地产市场调查与预测，房地产市场细分与目标市场定位，房地产规划设计、物业管理与市场营销，房地产市场营销产品策略，房地产市场营销价格策略，房地产营销渠道策略，房地产营销促销策略，房地产市场营销人员推销策略，房地产市场营销策略的创新，房地产市场营销计划、组织与控制，房地产销售过程中的相关问题，房地产销售经典案例。

本书既可作为房地产经营与管理专业、工程管理专业的教学用书，也可作为建筑经济管理专业选修课程的教学用书，同时还可作为房地产销售代表的使用手册及购房人的知识读物。

## <<房地产市场营销>>

### 书籍目录

#### 第1章 房地产市场营销概述

- 1.1 房地产市场的含义及特征
- 1.2 房地产市场营销观念的演变
- 1.3 房地产市场营销的含义及特征
- 1.4 房地产市场营销的程序
- 1.5 房地产市场营销的现实意义

#### 思考题

#### 第2章 房地产市场营销环境

- 2.1 房地产市场营销环境的含义和特点
- 2.2 房地产市场营销的直接环境
- 2.3 房地产市场营销的间接环境
- 2.4 房地产市场营销环境分析
- 2.5 案例

#### 思考题

#### 第3章 房地产购买动机和行为分析

- 3.1 房地产市场需求分析
- 3.2 房地产购买动机分析
- 3.3 影响房地产购买行为的因素分析
- 3.4 房地产购买行为模式和决策过程
- 3.5 烟台南大街购物城营销案例

#### 思考题

#### 第4章 房地产市场调查与预测

- 4.1 房地产市场调查概述
- 4.2 房地产市场调查的程序
- 4.3 房地产市场调查的方法
- 4.4 房地产市场预测概述
- 4.5 房地产市场预测的基本程序
- 4.6 房地产市场预测的方法
- 4.7 市场调研的“动态观”理论

#### 思考题

#### 第5章 房地产市场细分与目标市场定位

- 5.1 房地产市场细分
- 5.2 房地产目标市场定位
- 5.3 房地产产品定位、客户定位与形象定位

#### 思考题

#### 第6章 房地产规划设计、物业管理与市场营销

- 6.1 规划设计应面向市场
- 6.2 物业管理的前期介入

#### 思考题

#### 第7章 房地产市场营销产品策略

- 7.1 概述
- 7.2 房地产产品组合策略
- 7.3 房地产产品生命周期与新产品开发策略
- 7.4 房地产产品差异化策略
- 7.5 房地产品牌策略

## <<房地产市场营销>>

### 7.6 房地产产品文化营销

#### 思考题

### 第8章 房地产市场营销价格策略

#### 8.1 房地产市场营销价格概述

#### 8.2 房地产定价原理

#### 8.3 房地产定价策略

#### 8.4 房地产市场竞争中的价格调整

#### 思考题

### 第9章 房地产营销渠道策略

#### 9.1 房地产营销渠道的概述

#### 9.2 房地产营销渠道模式

#### 9.3 房地产营销渠道的选择

#### 思考题

### 第10章 房地产营销促销策略

#### 10.1 概述

#### 10.2 房地产广告促销策略

#### 10.3 房地产销售促进策略

#### 10.4 房地产公共关系策略

#### 思考题

### 第11章 房地产市场营销人员推销策略

#### 11.1 房地产人员推销概述

#### 11.2 房地产推销人员的选拔、培训和管理

#### 11.3 房地产人员推销的程序

#### 思考题

### 第12章 房地产市场营销策略的创新

#### 12.1 房地产绿色营销

#### 12.2 房地产网络营销策略

#### 思考题

### 第13章 房地产市场营销计划、组织与控制

#### 13.1 房地产营销计划

#### 13.2 房地产营销组织

#### 13.3 房地产营销控制

#### 13.4 房地产市场营销审计

#### 思考题

### 第14章 房地产销售过程中的相关问题

#### 14.1 与房地产销售有关的法规

#### 14.2 购房贷款的具体运作

#### 思考题

### 第15章 房地产销售经典案例

#### 15.1 别墅销售案例——高山流水别墅销售案例

#### 15.2 公寓销售案例——x x公寓销售案例

#### 15.3 写字楼销售案例——x x大厦销售案例

#### 15.4 高档商品房销售案例——x x城的4c营销理念的创新，

#### 15.5 普通商品房销售案例——x x花园的销售案例

#### 15.6 经济适用房销售案例——x x花园销售案例

#### 15.7 商业地产销售案例——x x购物广场销售案例

#### 参考文献



## <<房地产市场营销>>

### 编辑推荐

《房地产工程与经营管理系列教材：房地产市场营销》既可作为房地产经营与管理专业、工程管理专业的教学用书，也可作为建筑经济管理专业选修课程的教学用书，同时还可作为房地产销售代表的使用手册及购房人的知识读物。

<<房地产市场营销>>

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>