

<<房地产营销>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销>>

13位ISBN编号：9787800016332

10位ISBN编号：7800016331

出版时间：1996-01

出版时间：企业管理出版社

作者：周政等编

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>

<<房地产营销>>

内容概要

简介

自80年代中期开始，我国的房地产市场需求急剧扩大，房地产业也随之发展壮大。

时至今日，房地产业的市场竞争已日趋激烈，部分有远见的房地产业者已运用市场营销的方法来销售自己的物业。

本书就是在这一情势下，在

参考了大量资料的基础上，对房地产这一“大件商品”的营销观念和方法进行了系统的阐述，书中所附的部分案例也是近几年来中外房地产业领先者们的成功杰作。

这是一本系统介绍房地产市场营销的专著，相信它将对我国房地产业的经营者的实践、大学相关专业师生们的学习和研究具有一定的参考价值。

<<房地产营销>>

书籍目录

目录

前言

第一章 绪论

1.1 房地产业实务概述

1.2 房地产业的综合开发

1.3 发展房地产业的作用

1.4 房地产的市场营销

第二章 中外房地产业纵览

2.1 近代中国房地产业发展历史

2.2 中国房地产业发展现状

2.3 香港房地产业的发展

2.4 亚洲地区房地产业简介

2.5 欧美及前苏联房地产业简介

第三章 房地产市场分析

3.1 房地产产品与市场特性

3.2 房地产市场营销环境

3.3 消费者市场分析

第四章 房地产市场调研与产品定位策略

4.1 房地产市场的调查与研究

4.2 市场营销信息系统的建立

4.3 房地产市场细分

4.4 选择目标市场与产品定位

第五章 房地产产品开发与定价策略

5.1 房地产产品开发策略

5.2 房地产开发决策的原则

5.3 房地产定价方法

5.4 房地产定价策略

第六章 房地产营销渠道与促销组合策略

6.1 房地产营销渠道策略

6.2 促销组合策略的概念

6.3 房地产广告策略

6.4 房地产公共关系与销售促进策略

6.5 房地产人员推销管理

6.6 房地产推销技巧

第七章 房地产的售后服务：物业管理

7.1 房地产物业管理概述

7.2 房地产修缮经营管理

7.3 香港的物业管理

7.4 法国的“HLM”物业管理

第八章 房地产营销计划

8.1 房地产营销计划的内容

8.2 市场营销计划的执行

8.3 案例：“金顶大厦”营销计划书

第九章 房地产营销案例选编

案例一 简洁明了、深入人心

<<房地产营销>>

案例二 产品创新、哄动一时

案例三 质量取胜，长远之策

案例四 坚持特色，以情动人

案例五 综合开发、共生效应

案例六 样品屋促销出奇效

案例七 直邮销售，独具匠心

案例八 海外经营术

案例九 深圳经济特区房地产公司国际营销新思路

案例十 敲开北京房地产市场的大门 外资代理行营销思路

案例十一 “汽车展示中心”营销企划案

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>