

<<房地产营销全攻略>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销全攻略>>

13位ISBN编号：9787801629111

10位ISBN编号：7801629116

出版时间：2004-8

出版时间：经济管理出版社

作者：姚迎伟

页数：330

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>

<<房地产营销全攻略>>

内容概要

《房地产营销全攻略》通过13章的内容，讲述了房地产营销概述、市场、可比竞争对手的分析、产品、价格、客户、市场推广等知识。

<<房地产营销全攻略>>

作者简介

姚迎伟，北京人，39岁，大学本科，学士学位，双学历（房地产开发经营与管理、信息技术与管理），建造管理学理学硕士在读。

1986年毕业于北京师范大学信息技术与管理学系，后留校工作七年。

1993年开始进入房地产领域工作，先后在多家公司做房地产信息咨询、信息分析、市场调研、销售策划工作等。

1994年主编《北京市房地产开发项目概览》。

1995年起，任《科技潮》杂志记者，“房地产与科技”专栏主持人。

1998年起在北京电视台某房地产栏目，担任编辑记者、策划部主任。

1999年3月起在“263首都在线”房地产频道任招待总监。

1999年起专门为十余个房地产项目促销做策划活动，为多家房地产业做员工培训，并成为国际商务策划师培训讲师。

2000年起至今，在某房地产开发公司任副总经理兼销售总监。

近十年来，在国内外公开发行的媒体上发表房地产专业文章、论文两百余篇，承接开发商委托，完成十余个项目的营销策划方案和市场调研报告。

<<房地产营销全攻略>>

书籍目录

第一章 房地产营销概述第一节 案例第二节 房地产从业人员应具备的素质第三节 房地产企业组织结构第四节 房地产销售管理简述第二章 市场第一节 房地产开发项目的市场定位第二节 市场研究在房地产行业中的作用第三节 以北京为例的市场调研报告第四节 房地产开发的新方向——大规模定制第五节 恒丰国际中心市场分析报告第三章 可比竞争对手的分析第一节 房地产企业如何培养核心竞争力第二节 掌握核心竞争力第三节 房地产品牌运营的误区第四节 学习就是竞争动力源第四章 产品第一节 房是产项目的操盘关键——产品定位第二节 房地产产品定位——品牌空间策划第三节 房地产项目辐射半径与消费者购房半径第四节 建筑综合体第五节 写字楼的产品品质——高档商务会所第六节 亚运村某项目产品的建议第五章 价格第一节 价格策略第二节 尾盘价格第六章 客户第一节 房地产公关的新课题第二节 客衣确定投资项目后应注意的问题第三节 产品的样板作用与客户体验第七章 制定市场营销计划第一节 房地产营销总监的策划第二节 房地产案名的策划.....第八章 销售方案的制定、招待与调整第九章 市场推广第十章 服务第十一章 销售队伍管理第十二章 如何处理公司外部相关人员的关系第十三章 房地产营销人员的培训参考文献后记

<<房地产营销全攻略>>

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>