

<<如何做好房地产营销咨询>>

图书基本信息

书名：<<如何做好房地产营销咨询>>

13位ISBN编号：9787806217399

10位ISBN编号：7806217398

出版时间：2003-1

出版时间：黄河水利出版社

作者：高重恒

页数：229

字数：350000

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>

## <<如何做好房地产营销咨询>>

### 内容概要

在房地产营销圈子里，应该少一些“个人英雄”，多一些“无名英雄”，不能浮躁，要扎扎实实。所以，作为一个开发商，在面对开发时，首先必须解决好诸多营销问题。比如。

营销战略体系的建立必须有一个良好的发展规划，解决方向感不明的问题。

要整合社会的各种专业资源，他为我用，并有一个良好的营销生态体系；要有品牌服务的意识及行动，要从每一个细节做起；要建立一个协调能力强的专业化人才队伍，能征善战，忠心耿耿；要有一种经营营销的理念；建立一个大营销的运营体系……

## <<如何做好房地产营销咨询>>

### 作者简介

高重恒，河南财经学院兼职教授，内地实战派营销专家，从事营销咨询10余年，为许多企业进行过成功的营销管理咨询；在房地产领域，先后主持策划过60余个成功楼盘，大部分都成为当地畅销的经典楼盘或明星楼盘，并总结出内地房地产各种产品开发的独行营销高赢利模式；擅长楼

## <<如何做好房地产营销咨询>>

### 书籍目录

序言第一章 开发房地产什么要请咨询 特殊的行业·特殊的要求 开发商的一无所有有到应有尽有 “三高”的要求 利用房地产咨询的好处在哪里 保险、保险再保险 成功的反射区 开创“三赢”营销新局面第二章 房地产咨询公司里什么 房地产咨询公司应该站在哪里 咨询与点子 咨询策划 补窟窿 房地产咨询公司 空手套白狼的皮包公司 房地产咨询公司最大的财富是什么 房地产咨询顾问是什么样的人 是一种天天向上成长的新生力量第三章 如何选择好房地产咨询公司 “游医”型 “门诊”型 “专科”型 综合型 选择优秀房地产咨询公司的五大标准 选择房地产咨询公司的渠道 与房地产咨询公司如何进行洽谈 合作模式的选定 关于营销咨询招标问题 咨询费用问题 如何进行签约第四章 房地产开发咨询是什么 营销战略咨询 投资咨询 楼备用产品设计方案咨询 物业管理方案设计 市场推广方案设计 销售管理方案设计 价格方案设计 企业管理咨询 工程管理咨询第五章 “五环一线”成功开发模式第六章 房地产项目营销咨询的流程第七章 房地产营销咨询的技术第八章 如何进行地产咨询公司的管理第九章 忙，并快乐着第十章 房地产营销咨询中的常见问题第十一章 如何与开发商相处附录 楼盘项目咨询建议书（框架方案）后记

<<如何做好房地产营销咨询>>

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>