

<<房地产营销的100个细节>>

图书基本信息

书名：<<房地产营销的100个细节>>

13位ISBN编号：9787806779552

10位ISBN编号：7806779558

出版时间：2005-1

出版时间：广东经济出版社

作者：张晓光

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>

## <<房地产营销的100个细节>>

### 内容概要

房地产项目成功的要素有三个：第一是细节，第二是细节，第三还是细节。

房地产是当今中国人一生中所购买的最大件、最昂贵、最决定生活质量、使用年限最长的商品，用营销学的观点，是“消费者高卷入”购买商品，因此比任何商品都更应该注重细节，开发商也责无旁贷地应该高度关注营销过程中的每个细节。

开发房地产的过程，楼盘营销的过程，其实也就是处理好无数细节的过程。

中海的“过程精品”，就是细节精品的反映。

文学界曾有一种说法：“三个出色的细节就可以构成一部优秀的中篇小说。

”还有这么一句话：“做事要假、细节要真。

”其实都是在强调细节的作用。

而在房地产营销中，我们可以说：对于细节的意义，无论怎样强调都不过分。

真正优秀的开发商，都是一些在细节上精雕细刻下工夫锤炼的人，万科的许多项目在规划设计方面都要进行国际招标，请来许多富有经验的国际大师级的人物做规划设计，但户型设计却牢牢地抓在自己手里，因为万科相信自己比国际建筑大师更懂得中国老百姓在户型布局上的需求，也因为万科深深知道“买下买房看环境，掏下掏钱看户型”，户型这个细节在实现销售的关键时刻起着关键的作用。

不注重细节的开发商不是合格的开发商，注定要受到市场惩罚。

还不仅仅是开发商，当今中国房地产市场上一切关联企业、规划设计院、市场调研公司、营销策划公司、中介代理公司、广告公司，建材生产公司、建筑施工公司、园林景观公司、装饰装修公司甚至电台、电视台、报社这些媒体单位，都在房地产营销过程中担任不同的角色，都承担一份重要的责任，也都必须把自己所涉及的那一部分细节精心做好。

一部史诗般的交响乐演奏过程中，如果有几把小提琴定调，或是几把圆号哑音，或是钢琴的几个琴键跑了调，整体演奏效果能够成功吗？

当你把房地产营销的整体划分成许许多多细节的时候，你会发现细节才是房地产的生命，而把握细节的技巧才是最高明的技巧。

怎样驾驭房地产营销的诸多细节从而实现楼盘营销的成功？

《房地产营销的100个细节》就是谈论这个话题的。

本书从房地产营销的实践中提炼一些重要的细节，从规划布局、园林景观、建筑立面、交通系统、户型空间、小区配套、项目定位、销售系统、促销活动，广告宣传等10个方面入手，探讨100个细节，期望能够与房地产业内同行共享心得。

理论是灰色的，而实践之树常青。

本书所推荐的一些细节案例，在不久的将来，肯定会被营销实践中的创新尝试所推翻，会有更新更奸的细节取代。

这不是一种假设，而是一种必然。

本书的作用不是向大家提供一种模式范本，让大家都照着去做，从而形成千楼一面，本书的目的恰恰相反，正是给大家一个启发，让每个人都明白细节营造可以有千千万万种尝试，每一种尝试都可能成功。

精诚所至，金石为开。

用心做细节，然后，享受成功。

## <<房地产营销的100个细节>>

### 作者简介

张晓光，资深策划人，中国注册策划师，现任深圳市同致业记地产顾问有限公司总经理，曾做过编辑、记者、作家，1988年投身商海，担任南洋广告集团策划总监，并先后任职明天形象策划公司、万科国际企业服务有限公司、深圳玉衡营销策划有限公司，为上百个企业做过品牌策划、营销策划、企业发展战略策划、市场推广策划、楼盘项目策划，发表过专业文章数十篇。

393主持参与过深圳金海滩别墅度假村、圆梦园、中城康桥花园、星海名城、青春家园、格兰情天、东海丽景、瑞河耶纳、南山豪庭、书香门第、都市、千千汇、碧海名园、安联大厦；西安紫薇、LIHO、紫薇馨苑、融发沁园、新汇大厦、皇家花园；合肥景花园、九溪江南；武汉江城华庭、宝安加州花园；贵阳经典时代；石家庄水榭花都；南昌阳光家园；郑州国贸大厦、国际广场、宜家美景、东方国际、阳光世纪等多个项目的营销策划。

## <<房地产营销的100个细节>>

### 书籍目录

绪论第一章规划布局的细节1. 院落空间2. 向心组合3. 楼房视线4. 不规则地块的合理利用5. 高层建筑与低层建筑的关系6. 商业布局与住宅区的关系7. 建筑布局的疏与密8. 规划布局空间的丰富与呆板9. 地形高差的利用10. 项目内外天然资源的发掘利用第二章园林景观的细节1. 静水的处理2. 溪流清泉的布局设置3. 观水、滨水与亲水4. 风情式园林5. 主题式园林6. 可欣赏、可享受、可参与7. 园林雕塑与小品8. 绿地、硬地与水面9. 园林建筑10. 桥与汀步第三章建筑外立面的细节1. 欧陆风格2. 现代风格3. 民族风格4. 其他异国风格5. 窗墙比6. 外立面色彩7. 装饰性构件8. 韵律与变化9. 顶部处理10. 入口处理第四章交通系统的细节1. 主入口、车行入口、行人入口2. 人车分流3. 步行系统4. 车位比5. 地面停车和室内停车6. 地下停车和半地下停车7. 写字楼停车8. 交通导示9. 写字楼的垂直交通10. 电梯文化第五章户型空间的细节1. 外飘窗、转角窗、落地窗2. 大窗、窗墙、通风隔音窗3. 阳台4. 四人光明和七大分区5. 空中花园和入户花园6. 入户门和玄关7. 客厅与餐厅8. 厨房9. 卫生间10. 卧室与书房第六章小区配套的细节1. 会所2. 商铺3. 餐饮4. 泳池5. 幼儿园6. 学校7. 物业管理8. 智能化9. 综合服务10. 泛会所和街区会所第七章项目定位的细节1. 目标消费群定位2. 产品定位3. 区域板块定位4. 品牌形象定位5. 价格定位6. 价格策略定位7. 营销主题定位8. 差异化定位9. 开发理念定位10. 社区风格定位第八章销售系统的细节1. 售楼中心外围的导示2. 售楼处的功能分区3. 售楼处的氛围营造4. 售楼处的装修风格5. 看楼通道的布置6. 售楼人员的专业化服务7. 样板房的装修风格8. 样板房的装饰手法9. 样板房的服务与管理10. 销控表的使用第九章促销活动的细节1. 市场预热2. 内部认购销售3. 开盘庆典4. 解筹行选房5. 新闻发布会6. 公关活动7. 促销活动8. 年节促销9. 入伙答谢10. 尾盘促销第十章广告宣传的细节1. 系列主题2. 建筑表现3. 绿色环境4. 自然山水5. 人文景观6. 教育主题7. 综合配套8. 生活品位9. 影视广告10. 楼书资料

<<房地产营销的100个细节>>

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>