

《房地产实战促销300例》

图书基本信息

书名：《房地产实战促销300例》

13位ISBN编号：9787112078431

10位ISBN编号：7112078431

出版时间：2005-11

出版社：中国建筑工业出版社

作者：余源鹏

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《房地产实战促销300例》

内容概要

本书搜集了近年来北京、广州、深圳、重庆等代表城市的300多个促销案例，并以此总结了我国房地产界常见而有效的，并且具有代表性的13类促销方式。包括折扣与赠送促销、诚信与质量促销、名人与明星促销、配套与文化促销、概念与理念促销、奖项与称号促销、比赛活动促销、节假日活动促销、文化与表演活动促销、展览与展销活动促销、业主联欢活动促销、公益活动促销以及另类促销。每种促销方式都有概括性的引言，并配有丰富的案例作支撑。本书最后提供了近年来国内100个优秀促销广告图供读者借鉴。

《房地产实战促销300例》

作者简介

余源鹏，国内知名房地产营销策划专家。20世纪70年代出生于广东省潮州市黄冈镇，毕业于哈尔滨工业大学土木工程学院建筑工程专业，就读中山大学企业营销管理研究生进修班。由于家庭背景关系，1996年即涉足房地产开发业，先后帮助父亲余构耀先生成功开发了玉津园、丰盛花园等大型住宅社区。一直致力于房地产全程营销策划研究，长期跟踪穗、深、京、沪数百个楼盘的开发运作，并以“实现土地价值最大化”为己任，先后担任国内几十家开发商的营销顾问，内容涉及前期市场调查（宏观、区域、对手等）、项目整体定位（客户、理念、类型、形象、产品等）、产品策划（规划、建筑、户型、园林、配套等）及营销推广策划（价格、渠道、促销、广告、包装等），具有很强的宏观战略眼光及决策能力。主编出版了《住宅开发产品策划》、《住宅开发类型策划1——位置、户型、档次策划》、《住宅开发类型策划2——高度、素质、景观策划》、《住宅开发类型策划3——别墅、公寓、

书籍目录

第一章 房地产促销策划一、房地产促销的定义与目的二、房地产促销是一项系统工程三、房地产促销策划的九个要点四、楼盘销售四阶段的促销重点五、房地产促销程序六、制订广告宣传计划七、房地产促销策划方案的写作要点八、房地产促销活动的执行者第二章 折扣与赠送促销案例一、北京鹏润家园八折销售二、北京天兆家园“温泉与海洋有个约会”赠送活动三、北京嘉铭桐城买房送车四、北京人济山庄买房保送大学五、北京怡景园为业主代理租赁六、北京合生三楼盘打折送旅游七、广州城建集团“十免”税费八、广州珠江地产推出女性置业套餐九、广州春江花园“三年免供”促销活动十、广州合生创展“国庆黄金套餐”促销十一、广州金田花苑精选单位送大礼十二、广州锦绣香江花园奖励高学历业主十三、广州荔景苑买楼送旺铺十四、广州珠海花园旧楼换新楼促销十五、广州2003年众楼盘春节促销纪实十六、广州众楼盘2004年促销摘录十七、深圳安柏丽晶购房送北京游十八、深圳新亚洲花园购房赠送家电十九、重庆帝景名苑古树促销二十、重庆黄金堡学府小区买房子送空气二十一、长沙三楼盘房车捆绑销售二十二、西安定金可增值或送保险第三章 诚信与质量促销案例一、北京百旺家苑请业主提意见二、北京锋尚国际公寓开盘“摆擂台”三、北京华远海润国际公寓质量担保四、北京荣丰2008推出业主考察物业管理五、北京珠江地产阳光计划六、北京住邦2000邀业主监督工程七、北京新御景“无忧购房计划”八、广州岭南花园交楼当天即发房产证九、广州新燕花园提出“十年宣言”十、广州自由心岸卖楼不打折十一、广州金海岸花园承诺退楼十二、广州雅居乐雍景豪园样板房“裸体”示众十三、广州元邦航空家园十年免费保修十四、广州两开发商推出“无理由退房”十五、深圳鸿景湾名苑业主验楼把关十六、深圳心海假日试住成功再定房十七、深圳福源花园试住促销十八、重庆华宇福源山庄面积公示活动第四章 名人与明星促销案例一、北京棕榈泉国际公寓迎来美国长官二、北京京贸国际公寓群星晚会三、北京翡翠城二期开盘请来罗大佑四、北京东方银座请梁家辉任形象大使五、北京荣丰2008请楼云任首席执行官六、北京阳光100让设计大师去对话七、广州时代花园明星做秀楼盘热卖八、广州淘金华庭请来棋王棋后九、广州南国花园请艺术大师谈少儿教育十、深圳十楼盘共邀奥运冠军团做秀十一、深圳碧海云天请来克林顿做演讲十二、深圳漾日湾畔音乐之夜薛伟倾力演出十三、深圳海印长城请书画家现场指导十四、深圳御景华城请来梅杰参观第五章 配套与服务促销案例一、北京珠江合生会成立商家联盟二、北京锋尚国际公寓引进美式管家三、北京万泉新新家园推出“邻里之家”社区服务四、北京嘉铭桐城引进国家级重点中学五、北京奥林匹克花园举办健康服务六、北京珠江地产成立客户服务中心七、广州众楼盘借学校招生促销八、广州龙口花苑引入酒店作物管九、广州合生创展质量服务升级年十、深圳百仕达花园设东方魅力吧十一、上海万科与银行携手推出信用卡第六章 概念与理念促销案例一、深圳百仕达花园推行“主动式居住”理念二、深圳观海台ILD概念三、深圳嘉逸花园推出“一分钟生活论”概念四、深圳漾日湾畔实践“文化地产”开发理念五、深圳世纪村定义“国际人居”理念六、深圳世纪村推出“健康居住计划”概念七、深圳星河·国际“八大革命纲领”理念第七章 奖项与称号促销案例一、北京当代万国城成首家“生态住宅”二、北京长城脚下的公社获“建筑艺术推动大奖”三、深圳观澜湖获“高档社区成功开发典范”四、深圳四季花城获“中华建筑金石奖”五、深圳益田假日广场获“国际商业地产策划金奖”六、重庆星河世家飞瀑创造吉尼斯第八章 比赛活动促销案例一、北京远洋天地业主车模比赛二、北京金地格林小镇业主羽毛球友谊赛三、深圳华润万象城模特大赛四、深圳鸿景湾杯红树林摄影大赛五、深圳招商海月花园举办少儿钢琴比赛六、深圳御景东园国际女子网球挑战赛七、上海九洲大唐花园休闲台钓大赛八、重庆香江家园赞助散打比赛第九章 节假日活动促销案例一、北京康城五一欢乐派对活动二、北京阳光丽景举办儿童绘画展三、北京东方太阳城中秋团圆节四、北京欧园·北欧印象中秋业主联谊会五、北京珠江绿洲中秋节猜谜赏月游艺活动六、广州珠江帝景春节系列活动七、广州骏景南苑春节系列活动八、广州东湖御苑“六一”主题活动九、广州恒宝广场“六一”儿童活动十、广州2004年众楼盘暑假亲子活动十一、深圳彩世界举办元宵猜灯谜活动十二、深圳蔚蓝海岸母亲节义卖鲜花十三、深圳蔚蓝海岸中秋夜晚欢聚十四、深圳城市山谷“六一”主题活动十五、深圳城市山谷中秋时尚夜第十章 文化与表演活动促销案例一、北京金港国际邀钢琴王子办音乐会二、北京万科星园邀欧洲爱乐乐团专场演出三、北京万科星园文化活动多四、北京峻峰华亭办新丝路模特大赛五、北京今典花园开美术馆六、北京奥林匹克花园在圣火中开盘七、北京奥林匹克花园开健康住宅论坛八、北京当代集团举办金秋文化艺术节九、北京珠江罗马嘉园举办“意大利美食全接触”十、北京东方太阳城精彩老年生活征集活动十一、北京风林绿洲“品味生活日”活动十二、广州华南新城喜迎《同一首

歌》十三、广州华南新城“山水文化”主题活动十四、广州颐和山庄举办芒果节十五、广州颐和山庄精心打造文化活动十六、广州丽江花园社区文化活动多十七、深圳东方雅苑录制《开心辞典》十八、深圳招商地产“童子军行动”十九、深圳百仕达首创社区男人节二十、深圳城市山谷举行名车车友会二十一、深圳东海丽景在啤酒节中发售二十二、深圳万科·17英里财富对话二十三、深圳桂芳园蜜月营销二十四、深圳万科夏日缤纷FuN活动二十五、深圳富通地产狂欢泼水节二十六、深圳环岛丽园发起“美丽总动员”活动二十七、深圳金域蓝湾“咖啡香约”活动二十八、深圳世纪村举办封顶嘉年华国际风情酒会二十九、重庆一城·新界教学美容第十一章 展览与展销活动促销案例一、北京今典花园多次举办书画展二、北京·印象办摄影展三、北京当代万国城举办书画名家作品展四、北京宝星园办奔驰车展五、北京兴涛文化社区把房展办进商场六、广州东逸花园办名居名车展七、深圳百仕达·红树西岸办毕加索原作展八、深圳雅豪祥苑酒店展销九、房地产展销会促销要诀十、长期展销厅展示与巡回展示促销第十二章 业主联欢活动促销案例一、北京夏都盈座成立业主俱乐部二、北京荣丰2008业主共看世界杯三、广州华荟明苑举办业主文体活动四、广州丽江花园30万办业主运动会五、深圳青春家园业主联欢六、深圳百仕达精彩社区活动七、深圳富通业主子女快乐之夏八、重庆丽水菁苑欢乐足球夜九、重庆学林雅园举办消夏晚会第十三章 公益活动促销案例一、深圳星河地产向红十字会捐房子二、深圳旭飞好时光巨资捐赠慈善事业三、成都东方明珠花园特惠房慰英雄四、苏州东岸绿洲半岛办书画义卖会第十四章 另类方式促销案例一、北京东华金座24K金箔砖贴墙二、北京峻峰华亭假人跳楼做秀三、广州东雅轩竞拍样板房四、广州世纪华都“跨行业联盟”促销五、广州番禺奥林匹克花园“泛销售”卖楼六、深圳彩世界家园总经理周末售楼七、深圳波托菲诺组织业主做意大利体验之旅八、深圳TIME现代城铺王拍卖九、深圳彩世界人体彩绘吸引眼球十、深圳大中华国际交易广场免费乘地铁活动十一、深圳港湾丽都“择邻而居”选择购房者十二、重庆东方家园包机请业主游海南十三、秦皇岛维多利亚海湾北京异地促销十四、会员卡、消费卡促销楼盘第十五章 房地产实战促销策划方案一、广州奥林匹克花园“阳光健身工程”新闻发布会与授予仪式二、常州世家华庭开盘典礼策划方案三、天津顺驰太阳城北美啤酒节策划方案四、南京长江之家新闻发布会暨业主物业知识培训会策划方案五、广州珠江地产2004年春节联展活动策划方案六、丹东宝山新城前期五个促销活动方案七、深圳某活动公司“五一”期间活动报价表八、广州某地产公司“千人登山大赛”活动方案九、成都置信实业“置信生活方式”系列活动促销分析第十六章 房地产优秀促销广告鉴赏一、折扣促销优秀广告鉴赏二、优惠与特价促销优秀广告鉴赏三、赠送促销优秀广告鉴赏四、诚信与质量促销优秀广告鉴赏五、名人与明星促销优秀广告鉴赏六、奖项或称号促销优秀广告鉴赏七、竞卖促销优秀广告鉴赏八、比赛活动促销优秀广告鉴赏九、文化与艺术活动促销优秀广告鉴赏十、业主联欢促销优秀广告鉴赏十一、展览促销优秀广告鉴赏

《房地产实战促销300例》

编辑推荐

房地产业是产生亿万富翁最多的领域。本书是我国众多优秀开发商和营销专家的智慧结晶，搜集了近年北京、广州、深圳、重庆等代表城市的300多个促销案例，并以此总结了我国房地产界常见而有效的，并且具有代表性的13类促销方式。其丰富的实战案例必将成为业内人士必备的工具书和拓展自身知识面的有益帮手。

《房地产实战促销300例》

精彩短评

1、一些具体的活动策划流程实在看不进。。。别的都看了，不错，有小小收获~哈哈，看到那个吊个假人吸引眼球的，真系犀利。。。

《房地产实战促销300例》

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:www.tushu000.com