

<<房地产销售策划>>

图书基本信息

书名：<<房地产销售策划>>

13位ISBN编号：9787030316301

10位ISBN编号：7030316304

出版时间：2011-6

出版时间：科学出版社

作者：卓坚红

页数：290

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>

<<房地产销售策划>>

内容概要

由卓坚红等主编的《房地产销售策划》以房地产销售策划人员的工作过程为导向，根据房地产销售策划工作所涉及的岗位任务和职业能力要求，结合房地产企业实际运作过程设置项目，并以项目为单元组织内容。

本书以典型案例为载体，阐述了房地产项目分析、房地产价格策划、房地产促销组合策划、房地产广告策划、各类房地产的销售策略等。

《房地产销售策划》既可作为大专院校房地产类专业教材，也可作为房地产企业岗位培训、函授教育、资格考试用书，亦可供从事房地产销售策划的相关人员参考。

<<房地产销售策划>>

书籍目录

序

前言

项目1 房地产项目分析

1.1 房地产项目环境分析

1.1.1 房地产项目环境的概念和分类

1.1.2 房地产项目区域环境分析

1.1.3 房地产项目区位环境分析

1.1.4 房地产地段价值分析

1.2 房地产项目自身分析

1.2.1 房地产产品配套分析

1.2.2 房地产产品设计分析

1.2.3 企业自身情况及影响力分析

1.3 房地产项目卖点与买点的提炼

1.3.1 房地产项目卖点的提炼

1.3.2 房地产项目买点的提炼

小结

思考与练习题

实训题

知识链接

项目2 房地产价格策划

2.1 选择房地产定价方法

2.1.1 房地产价格及其定价目标

2.1.2 房地产价格的构成及影响因素

2.1.3 房地产定价常用的方法

2.1.4 定价方法的选择

2.2 制订项目平均价格

2.2.1 项目情况介绍

2.2.2 成本导向定价法

2.2.3 竞争导向定价法

2.2.4 成本+竞争导向定价法制订价格

2.3 房地产价格变动策略

2.3.1 定价策略与技巧

2.3.2 价格调整策略

小结

思考与练习题

实训题

知识链接

项目3 房地产促销组合策划

3.1 房地产促销方式选择

3.1.1 房地产促销的概述

3.1.2 房地产广告

3.1.3 房地产人员推销

3.1.4 销售推广

3.1.5 公共关系策略

3.2 房地产促销组合策略的确定

<<房地产销售策划>>

3.2.1 房地产促销组合策略概念

3.2.2 房地产促销组合的特点

3.2.3 促销组合的影响因素

3.2.4 促销组合的分类

3.3 房地产促销方案与计划撰写

3.3.1 房地产促销活动的程序

3.3.2 房地产促销活动方案

小结

思考与练习题

实训题

知识链接

项目4 房地产广告策划

4.1 房地产广告诉求点与广告主题的确

4.1.1 广告目标的选定

4.1.2 广告诉求点的选定

4.1.3 广告主题与创意

4.2 房地产广告媒体的选择

4.2.1 传统广告媒体

4.2.2 传统广告媒体特点比较

4.2.3 选择广告媒体应考虑的因素

4.2.4 广告时机的选择

4.2.5 房地产特色的广告媒体

4.3 房地产广告策划

4.3.1 房地产广告策划书

4.3.2 房地产广告文案写作

小结

思考与练习题

实训题

知识链接

项目5 各类房地产的销售策略

5.1 居住项目销售策略

5.1.1 居住类房地产的功能

5.1.2 居住类房地产的类型与特点

5.1.3 居住类房地产的需求特点

5.1.4 居住类房地产销售策略

5.2 办公房地产销售策略

5.2.1 办公房地产的分类

5.2.2 办公房地产的特点

5.2.3 办公房地产项目销售策略

5.3 商业地产销售策略

5.3.1 商业地产类型

5.3.2 商业地产的特点

5.3.3 我国商业地产经营的主要模式

5.3.4 商业地产的主要销售策略

5.4 尾盘与滞销楼盘销售策略

5.4.1 尾盘

5.4.2 滞销盘

<<房地产销售策划>>

5.4.3 尾盘和滞销盘的销售策略

小结

思考与练习题

实训题

附录 恒大绿洲项目营销策划方案

主要参考文献

<<房地产销售策划>>

编辑推荐

《房地产销售策划》在内容安排方面，以房地产销售策划工作过程为导向，按工作项目编写。从项目分析开始，依次进行价格策划、促销策划、广告策划、针对性的销售策略，最终得到整合的销售策划报告。

每个项目均有相对应的案例，这些案例针对性强，有较高的借鉴意义。

<<房地产销售策划>>

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>