

<<畅销楼盘>>

图书基本信息

书名：<<畅销楼盘>>

13位ISBN编号：9787229051211

10位ISBN编号：7229051215

出版时间：2012-8

出版时间：重庆出版社

作者：蒋松

页数：264

字数：231000

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>

## <<畅销楼盘>>

### 内容概要

从事记者工作的赵聪灵经不住高薪的诱惑，虚造履历应聘到江边市首个千亩阳光国际城项目公司担任推广部经理。

阳光国际城项目地理位置十分偏僻，开发企业对其寄望很高，而新任推广部经理的赵聪灵又没有从业经验，这个楼盘该如何运作，怎样去实现开发商的预期品牌效应，实现暴利目标呢？

本书从“楼盘的品牌炒作”入手，别开生面地揭露了开发商的炒作伎俩，把一处偏僻的楼盘炒成了畅销，卖出高价，并揭秘楼市风云背后鲜为人知的营销圈套内幕，展示了一个大楼盘的营销轨迹，同时见证了近年楼市轨迹的起伏兴衰。

<<畅销楼盘>>

作者简介

蒋松，湖南省作家协会会员，中国旅游文学委员会委员。  
做过省报编辑记者、生活类月刊执行主编、国家级半月刊副总编。  
曾担任大型房地产项目推广主笔，开办过房地产营销策划公司。  
先后在180余家海内外刊物发表作品180余万字，在《人民文学》杂志等举办的全国征文大赛中获奖20  
余次。  
已出版诗集《青春鸟》、散文随笔集《雨落心空》、长篇小说《准国家粮》。

## &lt;&lt;畅销楼盘&gt;&gt;

## 章节摘录

赵聪灵这两天忽而变得有些神思恍惚的，时不时嘘一口长气，又嘘一口长气，像酝酿人生大抉择前的躁动不安。

吐了一阵气之后，他毅然打算炮制一份掺有水分的简历去应聘。

他本不想这么做，但他最终这样做了。

怪只怪前天《江边晚报》刊登的阳光国际城项目公司“求贤榜”，载明“推广部经理年薪30万”太有诱惑了，这相当于他目前工资水平约7年的收入。

这样，买不起一处蜗居的他坐不住了，说什么也想抓住这个机会，宁愿放弃在旁人看来风光神气的记者不做、也想跳槽，向兴旺发达的房地产业投怀送抱去。

他偷偷保存了一份报纸，时不时拿出来翻看一下招聘推广部经理岗位的要求：有突出的写作能力、三年以上房地产推广从业经验。

前一个条件，赵聪灵有自信，而且大学学的也是市场营销。

但后一个条件，他没有相应履历；没有，就只好投其所好炮制一个相应的履历了。

拿着一份掺有水分的应聘简历，来到位处繁花地段的芙蓉大酒店写字楼18楼，走进国内鼎鼎有名的阳光事业置业集团·江边阳光国际城项目公司参加面试，赵聪灵不免还是有些慌神，心里头七上八下的，拿不准结果会是怎样。

不过，他生出了“不妨碰碰运气试试看”的态度，心理上也就坦然了许多。

赵聪灵做记者已有三年多，见证了近几年来江边市乃至全国房市像施了尿素的林子一般欣欣向荣、房价快速上涨，也忍受着自己的“望楼兴叹”，看多了房地商迅速发财，房地产业的从业者们--尤其是那一批牛气十足做房产营销的人拿着高薪，一般都购置有两套房，周末开着私家车带着家人或邀三五朋友去农家乐钓鱼，牛气十足地享受着西方国家中产阶级的那种洒脱生活情调。

而他仍住着租房。

虽然，他在采访中也偶尔得到开发商送给的一个小红包，算是揩了一点房地产业红火发展的丝丝油星，但无力买房。

本来，房地产对他来说还有“夺爱之恨”。

28岁了谈过一次恋爱，就因为没有一处安身立命的地方、女友最终同他“拜拜”了，投向了一个做房地产营销经理的男人的怀抱，因为他有房有车。

想起这些，赵聪灵有些无地自容，也不知道现在自己居然也想去做房地产业，算不算是投降？

！

声誉、风光、地位是什么？

如果没有好的经济做垫底，这一切都是虚的。

眼下，遇上全国知名的阳光事业置业集团在江边市的首个千亩大盘招聘推广部经理，年薪高达30万，他怎么不怦然心动呢。

赵聪灵被这30万年薪挠得神思飘渺、心地痒痒，外出采访都心不在焉的。

晚上，他在床头辗转反侧，便爬起来写构思好的应聘简历。

他打算好歹去搏一搏这一个难得的机会。

不是说年青人要有闯劲，要有冒险精神么？

赵聪灵虽然没有操盘的实战经验，但他也算勉强熟悉这个行当，熟悉那些搞房地产策划的人，知道一些忽悠购房者的伎俩，也懂一些房地产营销的基本知识；他自觉有一个机灵善于变通的脑子，也是一个有学习能力的人。

他自信通过快速学习、随机应变，便能把这个推广部经理的角色像模像样地担当起来。

面试他的中年人长着一副娃娃脸，笑靥有些可爱，说话爽快，喜欢拐拐脑壳。

他眼珠的灵转反映出心思的活跳，又喜欢把玩办公桌上的一樽不倒翁。

赵聪灵一见面就对他有一种亲切感，却又不无紧张造假的履历会被看出破绽来。

中年男人瞅了他几眼先自我介绍说，我叫董宏理，阳光国际城项目的营销总监。

“董总好！

## &lt;&lt;畅销楼盘&gt;&gt;

”赵聪灵满脸堆笑地递上了自己精心加工的简历，一连递上去的还有三篇曾发表在《江边晚报》上的分析江边市房地产市场状态的文章。

董宏理接过，边看边让赵聪灵作自我介绍。

“好，好！”

”董宏理看着，下意识连连说几个好字，“我们项目正在寻找一位超级写手。”

”董总监的兴奋神情，让忐忑的赵聪灵好生意外，瞬间升起了自信，绷紧的心绪也随之爽然轻松了。

“你做记者，职业很不错啊，怎么要改行？”

”董宏理问。

“我是学市场营销的，想挑战一下自己，也想把生活过得更好一点。”

”赵聪灵回答。

“好！”

好！

我欣赏你敢于挑战自己，希望把生活过得更好！

”董宏理说话像是伯乐相遇了千里马似的，“我曾经对求职的人说过：你想问投资出向吗？

来做房地产吧！

你想跳槽挑战自我吗？

来做房地产吧！

想把日子过得更好吗？

来做房地产吧！

你想为建设祖国新面貌做贡献吗？

来做、来做房地产吧！

”董宏理的幽默与随和，逗得赵聪灵忍不住开心地笑了。

赵聪灵认定眼前的中年营销总监是一个有性情、有些另类风采的人。

几分钟的交谈，他们之间的距离就近很多了。

“希望你加盟我们的团队。”

”董宏理晃晃脑壳说，“中国房地产的青春最少还有20年，够你发挥的！”

而且，房地产是改善世界形象和人民生活质量的事业，是光荣而伟大的事业！”

”赵聪灵喜笑颜开地点头说，是的是的，要是有机会，我非常乐意跟随董总做事情。

他打心眼里喜欢上眼前这一位性格开朗、说话又有点张狂的营销总监，在他手下做事会是一件幸福的事情！

他又隐隐感觉似乎碰到了一种职场的缘份了。

“如果录用你，你什么时间可以来上班？”

”董宏理接下问。

赵聪灵说，大概三五天吧，得向报社辞职，做一些工作上的移交。

此时，希望的火苗好像在眼前跳跃了。

董宏理又问，我们的年薪结构是：基本工资+补贴+季度奖+年终奖，正式录用后最底30万，你能接受这种计酬方式吗？

“没问题！”

”赵聪灵回答，“如果有幸被董总关照录用，我首要考虑的是怎么把工作干好，为公司创造价值！”

”“好，好，我欣赏你！”

后天听公司的最后通知。

”董宏理身子往椅子背一靠说，用无比欣赏的眼神微笑着看着赵聪灵，又表现出来达到招聘目标，收获理想人选的神色。

面试完后走出阳光国际城项目公司办公楼，赵聪灵头脑似乎有些晕乎乎的，他发现城市的天空一派秋高气朗，五光十色的街景分外明亮，芙蓉路上的车流也像清江流水一般特别地顺畅，林荫树上几声秋蝉也叫得特别爽人。

## &lt;&lt;畅销楼盘&gt;&gt;

他禁不住地想，是不是人生真的要走好运，会迎来一个转机了？

2005年7月中，赵聪灵接到了阳光事业置业集团江边分公司人事部的电话，他被录用了！不过，还会有一个月的试用期。

试用工资是月薪一万，不计奖金，如果同意两天内回复，一周内到公司报到上班。

“我同意！”

三天内我来公司报到上班。

”赵聪灵不假思索地答复。

录用虽然在他的期待之中，但挂了电话他同样欢喜得跳了起来。

当天中午，他没有去食堂吃快餐，而是独自跑去外面的店子炒了两个小炒，痛快地喝了一瓶啤酒。

下午，他便写好请辞书交给了报社。

起初，赵聪灵本想找报社领导融通一下关系，先请假一个月度过试用期，再行决定，因为做记者毕竟是一个难得的差事啊！

但念着高薪，他最终横下了破釜沉舟的决心。

“为30万年薪而奋斗！”

”他关起门在租房里大喊了一声，便毅然写了辞职书。

正式来到阳光国际项目公司上班，赵聪灵实现了他人生轨迹的转变。

人事部给他在分隔办公区安排了座位。

这是推广部的小办公区，他坐的是最后靠窗的大空隔经理位子，颇显示出了堂堂经理的区别待遇。

董宏理亲自到场，介绍他与推广部、邻座会员俱乐部的同事们礼节性地见面。

上班当天，董宏理给了他一大叠有关阳光事业置业集团与江边市阳光国际城项目的相关资料，让他突击学习，尽快熟悉。

与他一起进公司的，还有一位刚大学毕业的女孩子谢晶，她是负责公司网站维护。

这几天，赵聪灵全心身地投入学习，不单熟悉企业资料，回到家里也使劲地学房地产营销推广的知识，连上厕所都拿着书本。

他希望加紧学习弥补自己工作经历的缺陷，以便能够尽快进入“推广部经理”的角色，把以后的工作像模像样地干好。

在赵聪灵试用期的第五天，阳光事业置业集团的亿董事长傍晚从北京总部飞抵江边市，对江边市分公司负责开发的项目进行考察。

亿董事长有点御驾亲临的味道，公司的上层都忙于去机场接车等接待工作的安排，员工们事先已把办公室整理得清清爽爽了。

上午，亿董事长一行莅临办公楼，稍作停留即由刘总经理及几位副总陪同视察项目工地和营销中心。

而后，又返回分公司办公楼听取工作汇报。

赵聪灵走进会议室时，扫眼看到公司高层领导差不多都到齐，围着椭圆形圆桌落坐，亿董事长单人端坐在靠墙的一个端头，背后墙悬着启功书写的遒劲字幅“日正中天”，两边墙角摆放着生长旺盛的文竹盆景。

因其体型比较健硕形态镇定，显得稳如泰山，有一番君镇天下的神采。

他与其他几位中层干部列席会议，就坐在外周的一排座凳上。

赵聪灵第一次参加公司的高层会议，觉得会场显示出一种煞有介事的氛围。

会议由刘总主持，先由抓工程、后勤采购、营销、行政的几位副老总做工作汇报。

“刚才听取了各位同志的项目前期运作情况介绍，感觉大家在刘总的领导下都为江边市阳光国际城项目做了大量工作，付出了很多辛苦，在此我代表集团公司向大家表示感谢！”

”亿董事长的开头语显得有官方色彩，但说话利落，没有那些嗯嗯啊啊的拖泥带水。

掌声响起。

与会人士一个个正襟危坐。

大家心里清楚，房地产属于风险投资，而阳光国际城是江边市首个千亩大盘，又是城郊规划版图上的一个拓荒项目，片区缺少人气、也没有城市功能配套；建筑设计在考虑了外形效果、又面临着户型优化设计的难题。

## &lt;&lt;畅销楼盘&gt;&gt;

这样一个拓荒项目，有什么非常策略把它做起来呢？

并且销得痛快卖个好价钱呢？

无疑，压力是摆在眼前的！

再有，作为前期楼市状况调研结果看，江边市作为一个省会城市，开发企业多到数百家，每年开发量有1200万平方米而且在逐年增加；江边市城市不算大、常住人口和流动人口加起来不到300万，房价相比于中部省市也是价格洼地，等等，这些市场大环境，都让项目开发的预期面临着很大的挑战。

董事长又呷了一口茶水，接续说，面对压力和挑战，就得思考对策。

我们可以打世界知名的日本建筑大师--安田·鸠山为项目担岗设计的响亮牌子，超前的建筑风格与小区规划也有卖点！

另外，还可以在园林规划及相应配套等可塑空间上，也力图塑造出更多的优势卖点来，尽力弥补项目位置偏的劣势。

重要的在推广营销，营销是项目最大的悬念。

阳光国际城要做好项目解读、整合与提升的文章。

打造出项目的品牌效应，注重推广策略等等，都很重要！

我们这个项目规划三个组团，将分三期开发，周期预计六年；开发周期过长也潜藏危机。

一定要打造品牌效应来，没有强势的品牌效应，就难以做到市场营销的可持续性。

然后亿董事长把目光忽而投向了董宏理，声音低沉而又和颜悦色地说：“董总，你是集团的操盘高手，江边市阳光国际城能解读成什么样子，能塑造出一个什么样的品牌、达到一个怎样的价值高度，营销要有什么样的策略，主要靠你的了！”

会场都附和着发出了一些笑声，凝重的氛围有所松动。

董宏理拐拐扭扭表示领了令牌。

“一个总投资30余亿，总建筑面积超过100万平方米的大项目，现在就交给你们来做市场运作了！我相信成事在人，事在人为！”

我希望它在江边楼市显示出一个千亩大盘的强势冲击力与影响力，写出新的奇迹！”

亿董事长的言辞突然变得分外响亮。

工作人员给亿董事长的茶杯续了开水，易董事长打开了刚刚添上开水的茶杯，一股热腾腾的雾气便弥漫起来。

他吹着热气啜了一口，精神再度被热气鼓舞起：“我希望阳光事业置业集团进入江边楼市是一条狼，不单能激发起江边市楼市的活力，也是一条抢夺市场最凶猛的狼！”

我希望江边国际城项目公司是一个具有战斗力的狼性团队。

市场竞争，鹿死谁手，就看你们的了！”

亿董事长的训话神振气振，仿佛把会场的每一个人都拔高了一节似的，也将千亩大盘即将入市的工作氛围带入了临战状态。

项目的前期工作虽已有条不紊地开展了半年多，入市的大致时间也早已初定，但眼下董事长的亲临督阵，气氛就变得不同寻常了，大家似乎才感觉到了一种大任压头、伟业在肩，几十个亿的投资绝不是闹着玩的。

所以，与会的高中层干部一个个表情凝重，全然不见了平时从容闲适的情态。

“我们期待着江边阳光国际城能够再续公司这一个大连锁品牌的辉煌，成为集团公司发展的一个新的里程碑！”

掌声再次热烈地响起，震荡得墙角的凤尾竹也微微摇曳起来……赵聪灵列席了公司的高层会议后，就像一个体质虚弱的人被突如其来的热浪一蒸中暑了一般，心惶惶的发起虚来。

回到办公桌前坐下，他发怵地想，自己太财迷心窍了，胆敢伪造工作经历应聘到这样一个大楼盘做推广部经理，未免也太莽动不知深浅了。

得知道，自己虽然学的营销专业，但对于房地产策划营销只是看了一些场面，懂得一些皮毛。

就像一个混进军营来的前线指挥官，眼看元帅临阵督战、战事就要打响了，而自己却是一个没有上过前线、打过一场实战的人，怎么办？

等着做“马谡”吗？

## <<畅销楼盘>>

瞟一眼窗外，天空灰蒙蒙的正飘着霏霏秋雨。

赵聪灵再后悔不该心血来潮、不懂深浅地冒然跳这个糟的。

他萌动了打退堂鼓的念头，是不是想办法再重返媒体。

中餐，赵聪灵在写字楼夹层的餐厅心思不宁地吃着。

董宏理没有陪同亿董事长去吃饭，他打了盒饭，一眼瞅见推广部赵陪灵经理单独占有一张桌子，便走了过去。

赵聪灵连忙起身迎接。

董宏理晃动着头说，都是自家人了，何必搞得那么客套，今后莫要再这样。

董宏理坐下来大口吞了两口饭，抬起头来问：“你今天第一次参加公司的高层会议吧，有什么感觉？”

赵聪灵笑了笑说：“感觉公司的高层会议挺严肃的；亿董事长那么年轻，挺厉害，是一个干伟业的人。”

“你没感觉，董事长把楼盘成败的主要任务压到了我们营销团队的头上吗？”

董宏理反问，边埋头吃饭。

赵聪灵露出了一副歉意的笑，转口说道：“董总，看来在董事长的心目中重量挺足的。”

董宏理说，我不在乎这个轻重，在乎的是怎样把这个千亩大盘营销好！

他又冲赵聪灵问：“项目工地、营销中心你去看了吗？”

赵聪灵摇了摇头：“我几天在熟悉书面资料和公司网站。”

未等董宏理开口，他又申辩道，“您看，下班去呢，营销中心又下班了；午休去呢，又没公交车不方便的。”

“这样吧，今天下我领你去项目工地看看去，中午在办公室休息一下，下午两点半走。”

董宏理三下两下把盘子的饭埋进了肚里，告辞先走了。

赵聪灵感觉董宏理总监总是一个急性、有艺术气质的人，随意中流露出一种“腹有诗书”的自信与洒脱不羁。

但赵聪灵还是摸不清他的深浅，又害怕董总是高手，会最终看破他从业经验的缺失。

……



<<畅销楼盘>>

编辑推荐

这是一部揭秘房地产营销内幕的长篇小说。

见证中国近年楼市的起落风云！

兜底抖出畅销楼盘的炒作内幕！

窥看房地产营销人的职场生活！

买过房的人——本书带你回顾购房经历，窥看地产营销内幕与开发商的惊人渔利，你会有恍然大悟之感。

打算买房的人——本书能教你如何识破营销猫腻，跳出商家圈套，实现理性置业。

在楼市摸爬滚打的从业者--读本书能够学到很多高明的策划销售学问，你或许将成为一个营销高手。

<<畅销楼盘>>

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>