

<<房地产市场营销>>

图书基本信息

书名：<<房地产市场营销>>

13位ISBN编号：9787564101695

10位ISBN编号：7564101695

出版时间：2005-10

出版时间：东南大学出版社

作者：吴翔华

页数：294

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>

<<房地产市场营销>>

内容概要

房地产市场的发展离不开房地产市场营销理论的研究，房地产市场营销是高校地产管理专业、工程管理专业房地产经营管理方向的主干课程。

本书根据最新房地产市场发展的特点，以市场营销学的基本理论为基础，注重理论性与可操作性的结合。

全书共分十章，章后附有案例及复习思考题，读者对象为工程管理专业或房地产专业的本科生、研究生以及房地产营销策划人员、销售管理人员、市场推广人员等，也可作为房地产经营管理人员的培训教材。

<<房地产市场营销>>

书籍目录

1 房地产市场营销概述 1.1 市场营销的基本概念 1.2 房地产市场营销的基本概念 1.3 房地产市场营销流程 1.4 房地产市场营销应注意的问题 复习思考题2 房地产市场营销计划 2.1 市场营销计划概述 2.2 房地产营销计划 案例 成基广场营销计划 复习思考题3 房地产营销的组织与控制 3.1 房地产市场营销组织 3.2 房地产营销的控制 复习思考题4 房地产市场营销环境分析 4.1 房地产市场营销环境的概述 4.2 房地产市场营销的宏观环境 4.3 房地产市场营销的微观环境 4.4 房地产市场营销机会和威胁分析 案例以翠柳新城项目为例,分析该项目的宏观环境和微观环境以及项目SWOT分析 复习思考题5 房地产市场调查与预测 5.1 市场调查和预测概述 5.2 房地产市场调查的步骤 5.3 房地产市场调查的主要方法和内容 5.4 调查结果分析与调查报告的编写 5.5 房地产市场的预测 复习思考题6 房地产开发项目客户定位 6.1 基本概念 6.2 房地产市场细分 6.3 房地产开发项目目标市场的选择 案例1 南京市某居住类房地产项目目标市场的选择 案例2 深圳某一小户型住宅目标客户描述 复习思考题7 房地产开发项目产品定位8 房地产营销价格策略9 房地产市场营销渠道策略10 房地产营销促销策略参考文献

<<房地产市场营销>>

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>