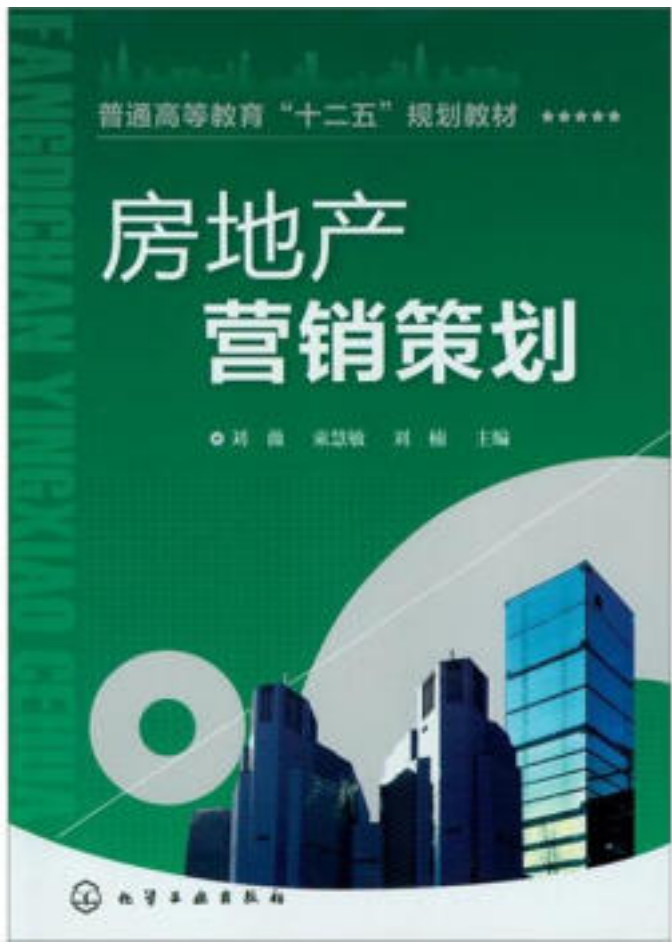


房地产营销策划



[房地产营销策划_下载链接1](#)

著者:刘薇 等 编

[房地产营销策划_下载链接1](#)

标签

评论

帮别人买的书籍，看着还行！

没啥说的，各种完美~XD

还不错吧~还不错啊~~~

第一次在这买书籍，感觉不错

我非常满意

还可以吧，很薄很薄的一本书

。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 啥也不说，就是好！

理论讲得太空洞了，明明很简单的道理讲得悬而又悬的，很容易误导初级策划人员，垃圾书籍。

写的书都写得很好，[还是朋友推荐我看的，后来就非常喜欢，他的书了。除了他的书，我和我家小孩还喜欢看郑渊洁、杨红樱、黄晓阳、小桥老树、王永杰、杨其铎、晓玲叮当、方洲，他们的书我觉得都写得很好。房地产营销策划，很值得看，价格也非常便宜，比实体店买便宜好多还省车费。书的内容直得一读，阅读了一下，写得很好，房地产营销策划以市场营销学和策划学的基本理论为基础，密切结合房地产市场的特点，按照理论够用、突出技能型为特点，将房地产营销策划理论与实际操作需要相结合，主要涵盖房地产市场环境分析、市场定位、产品策划、价格策划、销售策划、促销策划等部分，逐步推进房地产项目营销策划的层面，系统阐述房地产营销策划中的基本理论、基本规律以及操作实务，同时配合有一定的案例。房地产营销策划不仅可以作为高等院校房地产类、工程管理类、物业管理专业方向或相关学科的专业教材也可作为房地产开发公司、营销策划代理公司、房地产专业人员的参考或培训用书。，内容也很丰富。一本书多读几次，（2）组织创新——房地产营销策划的源泉在传统的房地产企业中，营销组织结构一般是直线式的，权力集中于组织的顶端，这对于内部信息沟通、外界信息反馈是十分不利的。大量实践表明，矩阵式组织结构对房地产开发经营企业中的营销创新是比较有效的。（3）产品创新——房地产营销创新的基础产品创新主要包括产品开发、更新速度及产品质量和水平。集中可划分为四大类。①高科技型指数字化、智

慧表现为对教育本质的要求，对教育规律的把握，对教学艺术的领悟，对教学特色的追求。

同学推荐我买的这个果然不错，花了2个通宵通读了一遍！同学推荐我买的这个果然不错！

真心给力的一本书，喜欢这个作者！书质量很好，纸张不错！而且是活动买的，便宜啊。。。京那个东出品。正版。。。收藏用。物流挺好，派送迅速。快递态度ok。送货上门,服务好 速度很快，包装精美，每一本都有塑封，书很新

今天我在网上买的几本书送到了。取书的时候，忽然想起一家小书店，就在我们大院对面的街上，以前我常去，书店的名字毫无记忆，但店里的女老板我很熟，每次需要什么书都先给她打电话说好，晚上散步再去取。我们像朋友一样聊天。

坦白说这是我近几年来花最多时间去读的一本书，两天两万不吃不睡，50个小时时间一气呵成看完--回肠荡气、满腹沉重、欲罢不能。知道自己才疏学浅，为这样的书写评价不免有些班门弄斧的嫌疑，但是不写实在是对不住我两个个晚通宵读了这样一本好书，好在笔记只是自己的笔记而已。喜欢这本书的，看过了就过了，没有读过且不敢兴趣的，暂且就此止步就是。

我对所有事情都有兴趣，所以我经常上当，在一个冷漠的社会里，你的热情在他们眼睛里就是不成熟。他们为面子活，你为兴趣活，你觉得你这样很开心，他们觉得你很无聊；你觉得你很真诚，他们觉得你在标榜自己。所以，我现在即使有兴趣也会装做“平常心”的样子，只是为了满足大多数人的思维方式，因为只有这样，他们才觉得我这个人比较可靠。激情永远不能放在口头上，放在口头上就是闷骚——马上就给你扣帽子。你必须一个巴掌上去，给人看到五根手指头，他们才觉得你和他们一样。一样了，接下去才可以交流。不一样就要培养，培养不出，就是你领不清——人生除了物欲和强迫之外，几乎一无所有。即便如此，还要相互误读、有时夹带了各种自嘲与挖苦。难怪当我读过这本书之后，竟会流泪。我的生命接下去的一切似乎只剩下白描了。我不会缝袷衣，也不会做小金鱼，更不会升天。杀掉三千多人对我来说也只是一个数字而已，我是多么渴望生活呀，但生活却连看也不看我一眼，我被禁锢在羊皮纸里，因为我很孤独；因为我很孤独，所以我只能去那个地方……

天马流星拳、庐山升龙霸、钻石星尘拳，一个个熟悉的名称，让人联想起那个上课在桌下偷偷看漫画，体育课在操场操练的动作，好书，值得推荐！小时候爱看，但没钱，也就一直没能买齐。长大后赚钱了，所以就买了。不是当年小时候看的版本，不过有机会买到一整套回味一下还是不错的。

所感所悟——精彩呈现，得此鸳鸯谱，闪着智慧幽默的光。鸳鸯谱，靠谱。非常赞！正品！物流超快！好评！

和书店的比较过了，应该是正版图书。价格可以，购买方便，送货上门，网购就是好，我一下买了好几本书。京东的物流很给力，送货的速度还不错，商品的质量也可以接受，价格也能比较公道。你,值得拥有!超低的价格,超好的质量,超高的品质,感谢京东,有你陪伴,真好!不错，很喜欢。买书还来京东，印刷很精美，正版书籍，价格有折扣惠，送货快用一双手和一颗头颅，和你对视

为了支付这静静的夜晚，我花光了整个春天的积蓄

把夜晚看成一颗旋转的星辰，思考着全部生活的真实动机

现在我赤贫着走向你，桌上部分是我全部的所有

你燃烧的头颅探向我，你是你阿尔的太阳，闪耀在村庄和农民之上

火红的胡子是一片失火的树林，信念以大理石的质地生动

这是鼻，这是唇，这是眼睛和额头，这里原本是耳朵的位置 如今天堂也为之失火

我写下这些，在一个春夜，仿佛一次远足，从一个果园到另一个果园

空气中谁的眼睛看着我，大地，暗下来的村庄你是看着我的！如今我学习写作，渴望生

活用一双手和一颗头颅，学着掂量全部生活的重量

摘录其中的几段话，感触颇深，只是说不出来。

“我们内心的思想，它们表露出来过吗？也许在我们的灵魂中有一团烈火，但是没有一个人前来取暖。过路人只看见烟囱中冒出一缕轻烟，便接着走自己的路去了。那么，听我说，应该怎么办呢？难道不应该守护心中的这团火，保持自己的热情，耐心等待着有人前来取暖的时刻吗？”

温森特注意到父亲已经白发苍苍，右眼皮耷拉。他的整个外表都因为年老而显得萎缩了，胡须也越发变得稀疏起来，与此同时，他先前那种“这就是我！”的自信神情，也已变成了“这是我吗？”的困惑窘态。

在母亲身上，温森特却发掘她比以往更刚强，更令人感到亲近了。岁月不是煎熬了她，而是磨练了她。她那从鼻翼到下巴之间的两道沟纹中蕴含着笑意，仿佛还没等你犯下过错便事先宽恕了你。那流露在她脸上的宽厚、开朗、和善的神情，正是对生活之美的一种永恒的赞许。

农民们终于开始喜欢他，并且信任他了。他也在农民的纯朴之中，发现了他们与其所耕耘的土地有着某种天然的联系。他努力把这一点体现到他的素描里去，这使得他家人时常弄不清他所画的农民和土地之间的分界线在哪里。虽说温森特自己也不明白他怎么画成了这个样子，但他觉得他画得不错，就得这样画。

“农民与土地是不能截然分开的。”一天晚上，当他的母亲问及这点时，他解释说，“他们实际上就是两种泥巴，互相融合，互相依存，他们是同一内容的两种形式，原本是不可分的。”还记得有一段，如下：

曼德斯说过，“无论你做什么都会好的。你最终一定会表现出你内心的一切，而那就是你一生成就的证明。

当你心情愉快时，读书能让你发现身边更多美好的事物，让你更加享受生活。读书是一种最美丽的享受。“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”

《房地产营销策划》不仅可以作为高等院校房地产类、工程管理类、物业管理专业方向或相关学科的专业教材；也可作为房地产开发公司、营销策划代理公司、房地产专业人员的参考或培训用书。1.挖掘楼盘核心价值一个楼盘的卖点可以多种多样，关键在于如何延展与发挥，从一个项目的可行性研究到交楼入住，核心价值的挖掘都是贯穿其中的。当客户与项目通过这一纽带产生共鸣，楼盘的热销便成为理所当然的事情。

在每个项目的营销策划过程中，项目运营者都要对项目的核心价值进行挖掘和提炼，这些核心价值点既是项目运作过程中的把控重点，也是后期项目销售中打动客户的重要卖点。因此，找准项目的核心卖点，引发运营者和消费者的共鸣，就成为操盘过程中的关键一环。

(1) 挖掘先天价值，提升后天附加卖点房地产企业在立项之初，就应该充分认识到该项目所具备的先天优势，如优越的地段、完善的配套、优美的自然环境等，这些往往都是超越竞争对手的核心优势。如果项目的先天优势并不明显，地段、配套、环境、人文等因素都不理想，那就需要营销策划者对项目特点进行深度挖掘。唯物辩证法认为，任何事物都是两面的，没有绝对的优势，也没有绝对的劣势。确实如此，比如地块位置偏远、地段差，但这对于厌倦都市喧嚣、向往乡村宁谧的人士而言，却是一块乐土；也可能地块环境嘈杂，周边居住人群复杂多样，但却孕育着繁华商业中心的契机。

项目如果要力压群雄，仅靠项目的先天优势是远远不够的，还需要人为赋予其后天的附加卖点。从项目的规划理念、产品创新、园林景观、超前配置、文化内涵以及营销手段等方面，都可以有所突破，引出打动消费者的核心概念。

(2) 把握要点，放大最核心内容经过营销策划者不断的挖掘与提炼，一个项目很可能会出现多个卖点，比如地段不错，交通便捷，配套完善，还有浓厚的文化氛围以及弧形阳台、落地飘窗的户型设计，在当地市场上是稀缺产品等。但在策划和推广过程中，营销策划者要分清主次，把握最主要的卖点，放大最核心的价值，而附属的、相对平凡的或对市场吸引力不强的卖点，则只作为辅助的、次要的卖点。

(3) 将卖点提炼为鲜活的概念确定项目的核心卖点后，应将这一卖点进行最大程度的提炼和包装，使之成为项目与众不同的鲜明特征，成为吸引客户眼球的鲜活亮点。

2.挖掘价值点的参考角度要挖掘项目的价值点，首先需要思考由地块位置所决定的先天优势，其次考虑后期赋予的独特卖点，如项目周边环境、市政配套设施、项目建筑特色等，力求从与项目相关的各个角度挖掘具有本项目特色的价值点。

(1) 区位价值体现项目的核心价值对不同定位的居所来说，区位影响各有不同，但都是决定性的。有些项目的核心价值正是体现于区位之中，尽管显而易见，却需要营销策划者更具创造性地发挥。

(2) 周边的自然景观增添房子的风景拥有自然景观资源的房子，本身便构成了一道风景。在风景与风景的对话中，客户渴望发现一种源自梦想的最大价值。风景与房子，将构成一幅完美图景。

(3) 建筑园林往往成为与众不同的卖点建筑风格、建筑艺术也往往成为与众不同的卖点：如在欧陆风盛行的深圳楼市，万科推出第五园，“骨子里的中国情结”带给楼市一股清新典雅的“中国风”。

字体大小合适，排版舒服。很好 速度快！

在商店里我们可以看看新出现的商品，不一定要买但可以了解他的用处，可以增加我们的知识广度，扩宽我们的视野，同时随着社会的发展，科技不断更新，新出现的东西越来越多，日益满足社会发展的需要，使我们的生活越来越精彩，而我们购物要根据自己的情况分析，不要买些外表华丽而无实际用处的东西，特别是我们青少年爱对新生的事物好奇，会不惜代价去买，这是我们要注意的！京东商城的东西太多了，比淘上的东西还要多，而且都是正品，我经过朋友的介绍来过一次，就再也没有去过别的购物网站了。发货真是出乎意料的快，昨天下午订的货，第二天一早就收到了，赞一个，书质量很好，正版。独立包装，每一本有购物清单，让人放心。帮人家买的书，周五买的书，周六就收到了，快递很好也很快，包装很完整，跟同学一起买的两本，我们都很喜欢，谢谢！好了，我现在来说说这本书的观感吧，一个人重要的是找到自己的腔调，不论说话还是写字。腔调一旦确立，就好比打架有了块趁手的板砖，怎么使怎么顺手，怎么拍怎么有劲，顺带着身体姿态也挥洒自如，打架简直成了舞蹈，兼有了美感和韵味。要论到写字，腔调甚至先于主题，它是一个人特有的形式，或者工具；不这么说，不这么写，就会别扭；工欲善其事，必先利其器，腔调有时候就是“器”，有时候又是“事”，对一篇文章或者一本书来说，器就是事，事就是器。这本书，的确是用他特有的腔调表达了对“腔调”本身的赞美。据悉，京东已经建立华北、华东、华南、西南、华中、东北六大物流中心，同时在全国超过360座城市建立核心城市配送站。是中国最大的综合网络零售商，是中国电子商务领域最受消费者欢迎和最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。选择京东。好了，现在给大家介绍两本好书：

《爱情急救手册》是陆琪在研究上千个真实情感案例，分析情感问题数年后，首次集结成的最实用的爱情工具书。书中没有任何拖沓的心理和情绪教程，而是直接了当的提出问题解决问题，对爱情中不同阶段可能遇到的问题，单身的会遇到被称为剩男（剩女）的压力、会被家人安排相亲、也可能暗恋无终，恋爱的可能会遇到种种问题，而已婚的可能会遇到吵架、等问题，所有问题一一给出解决方案。陆琪以闺蜜和奶爸的语重心长告诉你各种情感秘籍，让你一看就懂，一做就成。是中国首部最接底气的爱情急救手册。《谢谢你离开我》是张小娴在《想念》后时隔两年推出的新散文集。从拿到文稿到把它送到读者面前，几个月的时间，欣喜与不舍交杂。这是张小娴最美的散文。美在每个充满灵性的文字，美在细细道来的倾诉话语。美在张小娴书写时真实饱满的情绪，更美在打动人心的厚重情感。从装帧到设计前所未有的突破，每个精致跳动的文字，不再只是黑白配，而是有了鲜艳的色彩，首次全彩印刷，法国著名唯美派插画大师，亲绘插图。两年的等待加最美的文字，《谢谢你离开我》，就是你面前这本最值得期待的新作。

。

古人说得好，“君子疾没世而名不称，不患年不长也。”意思是说，有德行的人只怕自己没有一个人称道的好名声，而不怕自己活不长。可见，古人把名声看得比自己的生命还重要。作为教师，更要随时随地都应注重自己的道德修养，都应该以良好的品行、人格、气质、情趣来塑造自己，完善自己。

俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”注重自己品行的修养，就应该孜孜不倦地向品行好的人学习、交朋友。当然，作为社会成员的一分子，每个人都不是孤立的，总要同周围的人甚至同一些素不相识的人打交道。在交往过程中，别人总会给你留下某种印象，有被你称道的东西，也有令你厌恶的东西。不管是自觉的还是被动的，总会对你产生一定的影响。被你称道的东西，你可能在以后的生活中模仿它；令你厌恶的东西，你就应该唾弃。以品行好者作样板，把大家的优点都学过来，融入自己的品行中，你就会被众人喜欢。

我们须明白这样一个道理：贪利则毁名，切记重名莫贪利。要处理好名和利的关系，做一个深明义理的人。在中外历史上重名轻利者不乏其人：“不为五斗米折腰”的陶渊明，“秉公无私”的屈原，“宁愿生命消失，只要声誉能够留存”的匈牙利诗人裴多菲等等，都有很强的名誉意识，并以此加强自己的品行修养，促进自我完善，使得后人钦佩并效仿。

一个人道德水平的高低，很大程度上取决于道德修养的自觉程度。因此，评价一个人的道德水准，不能仅看他表面上是否懂得了某种道德原则和规范，而最关键的还在于，他是否把这种道德原则和规范转化为自己的道德品质，自觉地落实到行动上，严于律己，宽以待人。特别是在独自活动无人监督的情况下，能够坚持做好事而不做坏事，始终保持高尚的道德情操和品质，这点尤为重要。

严于律己，离不开不谅“小恶”。所谓“小恶”就是大家常说的犯小毛病。“小恶”因其小而常常被人们所忽视，不是有许多人对自己的小毛病不以为然吗？其实，我们常讲的自我批评，自我解剖就是指要重视解决“小恶”的问题，否则，就不可能坚持做到“吾日三省吾身”。应该看到“小”是相对的，“蚁穴”虽小，但久而久之，千里之堤可能毁于一旦；医生做手术，哪怕还有一点病菌没消灭干净，也会引起溃烂，甚至危及生命；“差之毫厘，失之千里”，说的就是这个道理。因此“小恶”不可小看。“小恶”不是凝固不变的，努力克服它、纠正它，它会愈来愈小，以至消失；放任它，忽视它，与其和平共处，它就会由小变大，成为祸患。平时小错不断，大错不犯，对什么都抱着无所谓的态度，以致放松思想改造，慢慢滑向犯罪的深渊，这样的例子并不鲜见。刘备曾给儿子留下“勿以恶小而为之”的遗言，我们后人也应把它铭记在心。

无论是以孔子为代表的儒家思想，还是以老子为代表的道家思想，无不以高尚的道德做他们的至高境界。宋代文人苏辙就曾写道：“辙生好为文，思之至深。以为文者气之所形，然文不可以学而能，气可以养而至。”这就说明，道德是做人的基本准则，只要我们能够从身边的小事做起，从一点一滴做起，就会成为一个有道德的人。

在与时俱进的今天，我们教师的廉洁自律意识应不断提高，为学生服务的意识也应不断增强，这样，教学质量才能真正稳中有升。同时，关注学生的道德生活和人格养成，努力在教学过程的经历中，激发学生愉悦的情绪生活和积极的情感体验，让师生“对话”成为学生一种高尚的道德生活和丰富的人生体验，让反腐教育如春风化雨。

[房地产营销策划_下载链接1](#)

书评

[房地产营销策划_下载链接1](#)