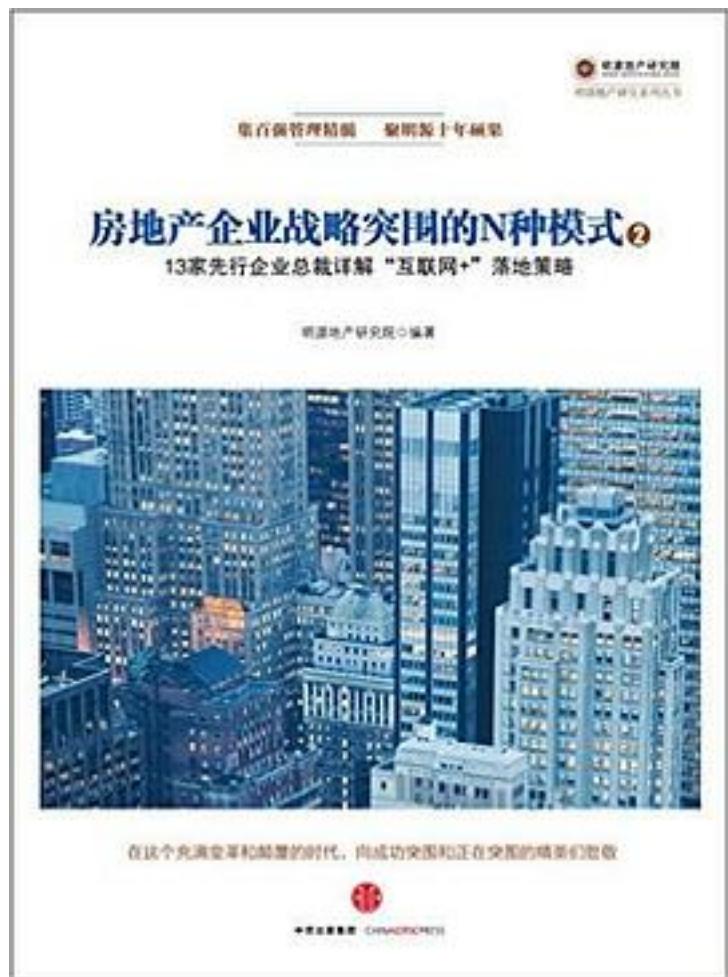


房地产企业战略突围的N种模式2



[房地产企业战略突围的N种模式2 下载链接1](#)

著者:明源地产研究院

出版者:中信出版集团

出版时间:2015-11-20

装帧:精装

isbn:9787508656571

房地产企业战略突围的13种模式

互联网+产品=新需求

YOU+青年国际社区：择客式社交创业公寓

科技寺：择客式孵化器

蔡雪梅的elab：可定制可转换的生活平台

互联网+营销=新供给

途家：互联网+度假租赁，整合闲置资源拯救空置房

互联网+组织=新产能

复星地产：扁平化组织中的明星合伙人

全经联：互联网思维+社群，金融、智库、平台合一的超级孵化器

互联网+众筹=新伙伴

当代无忧我房：以参与式设计为灵魂的全流程众筹

众筹筑屋：多种使用方案的互动式众筹

平台+O2O=新流量

乐生活：互联网+物业，人本主义的社区O2O

小区无忧：从0开始的第三方社区O2O平台

西单大悦城：大数据下的商业地产O2O

作者介绍：

潘永堂

四川省社会科学院产业经济学与香港大学整合营销传播双硕士；现任明源软件品牌总监，《明源地产研究》主编，地产行业首阵营微信公众号“明源地产研究院”实战操盘手；对话百余名地产总裁，爱地产，爱读书，爱思考；2008年中国报业新闻三等奖获得者，曾主编房地产经典畅销书籍《成本制胜：微利时代再造房企核心竞争力》、《房地产企业战略突围的N种模式①：与13位卓越总裁巅峰对话》等。

王恒嘉

曾从事新闻行业多年，历任《晶报》首席记者、“澎湃新闻”驻深圳记者，主攻深度报道。报道涉及领域众多影响巨大，曾获得广东省新闻奖、深圳新闻奖一等奖等众多奖项。

2014年转入地产行业，现任明源地产研究院副主编、研究员。研究方向为房地产企业战略、“互联网+房地产”，曾对话包括地产百强企业在内的众多房企老总。

目录: 序／V

上部 互联网+开发销售

第一篇 互联网+产品=新需求

第一章 YOU+青年国际社区：择客式社交创业公寓/5

一、YOU+社区的初始逻辑/8

二、解读YOU+社区的运营策略/10

三、独特的YOU+社区产品策略/14

四、不做销售的YOU+社区/19

五、复制与城市扩张策略/21

六、YOU+社区：地产行业的“海底捞”/022

第二章 科技寺：择客式孵化器/25

一、创业者和科技寺的需求/28

二、要做空间概念，也要做后期服务和孵化/30

三、科技寺的核心逻辑：择客只为良好的生态/34

四、科技寺的发展和瓶颈/36

第三章 蔡雪梅的elab：可定制可转换的生活平台/39

一、当前楼市特征：内忧外患/42

二、痛点是新商业模式的起点/45

三、地产价值链的另一种可能/50

四、一种新玩法：蔡雪梅的C2B模式/53

五、为什么是蔡雪梅/58

六、蔡雪梅的小伙伴们/59

链接：打造中国首个生活方式预制平台——蔡雪梅在地产创新研习社演讲的节选/61

第二篇 互联网+营销=新供给

第四章 途家：互联网+度假租赁，整合闲置资源拯救空置房/71

一、途家成功的基础/74

二、途家的三大核心竞争力/75

三、途家的两种服务和“芯片”效应/83

四、途家如何选择和改造合作房源/89

五、途家的数据和未来/93

第三篇 互联网+组织=新产能

第五章 复星地产：扁平化组织中的明星合伙人/97

一、做一流的房地产投资集团从“人”开始/100

二、如何组建各产品线核心团队/103

三、合伙人的资源和利益/109

四、合伙人制度的风险控制/111

链接1：当代置业：互联网+内部管控，扁平化扫除信息不对称/113

链接2：鸿坤“合伙人+”和“双通道”实现扁平化/119

第六章 全经联：互联网思维+社群，金融、智库、平台合一的超级孵化器/123

一、全经联的三大资源准备/127

二、组织准备：4种基金、50个孵化器/128

三、全经联的核心商业模式/130

四、决策投资的过程/131

五、全经联孵化器的优势/132

链接3：互联网思维+商会，组织内众筹打造超级平台/136

第四篇 互联网+众筹=新伙伴

第七章 当代无忧我房：以参与式设计为灵魂的全流程众筹/141

一、无忧我房众筹的五个核心逻辑/145

二、众筹成功的三个关键举措/150

三、产品设计互动是无忧我房的核心竞争力/155

四、众筹之后的商业模式：互联网+社区服务=O2O平台/159

第八章 众筹筑屋：多种使用方案的互动式众筹/163

一、房地产众筹兴起源于时代变化/166

二、众筹筑屋的四种核心逻辑/168

三、两种众筹，多种使用方案/170

四、众筹筑屋的核心竞争力/172
下部互联网+后期服务
第五篇 平台+O2O=新流量
第九章 乐生活：互联网+物业，人本主义的社区O2O/179
一、精细管控发掘大量人力资源/181
二、大数据筛选出商业模式、核心用户、产业、服务商/186
三、增加客户黏性，两种模式迅速扩张/191
四、未来：根据规模改变扩张模式/198
第十章 小区无忧：从0开始的第三方社区O2O平台/201
一、从0开始走向全市的步骤和模式/204
二、模式进化，先做减法再做加法，走向全国/210
第十一章 西单大悦城：大数据下的商业地产O2O/219
一、大数据的采集、交换和分析/222
二、另起炉灶积累线上会员/224
三、商业地产O2O的4类秘笈/226
第六篇 深层数据+金融=新资产
第十二章 鸿坤：深层数据支撑社区、园区金融/239
一、长期经营各地产平台/242
二、独立金融业务，重点投向社区、园区/245
链接：鸿坤利用社区平台，通过O2O做医疗专业服务/250
第十三章 五洲国际：园区平台上，深层数据支撑动产金融/253
一、平台：商贸、物流、仓储等功能合一的产业园区/257
二、全产业链的资产管理运营服务，动产金融是创新/261
· · · · · (收起)

[房地产企业战略突围的N种模式2 下载链接1](#)

标签

房地产

地产

管理

职业规划

战略管理

大四之100本

互联网

2017

评论

很水

补课还债

其中几个模式创新倒还蛮有意思的，但无论是airbnb模式，还是wework，又或者是elab，其实都挺难做成的。另，复星那篇就更水了。

本书着重将房地产的几个领域与互联网结合进行案例解读，通过已经实践的先行者解读自身模式对领域发展和现状进行剖析。拓宽知识面很好，但因为是对各领域实践者的采访整理，乐观大于悲观，对领域内的发展的辩证思维不够，总体来说看看案例也是蛮有趣的。

咋呼

[房地产企业战略突围的N种模式2 下载链接1](#)

书评

[房地产企业战略突围的N种模式2 下载链接1](#)