

地产征途



为房地产行业“画像”
描绘了一个成功策划人的成长轨迹
为深入了解“房地产营销策划” 提供了一个真实而鲜活视角

机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

[地产征途_下载链接1](#)

著者:李旭东

出版者:机械工业

出版时间:2011-7

装帧:

isbn:9787111350620

《地产征途:12年地产营销策划实录》作者是一位有着12年工作经验的房地产业操盘手，他带领着自己创立的房地产咨询公司成功操作了很多项目，从无败绩。他将自己的操盘策略与心得、对开发商的建议、创业感悟以及从管理者的角度对入行不久的年轻人的寄语写成《地产征途:12年地产营销策划实录》，为房地产营销咨询行业“画像”，描绘了一个成功策划人的成长轨迹，为房地产业及相关从业者深入了解“房地产营销策划”提供了一个生动而鲜活的视角。

作者介绍:

李旭东，博策堂创始人。1999年进入地产行业，三年后成为某地产公司营销负责人，之后成立了自己的房地产咨询公司——博策堂。以“非主流”价值观作为自己的从业守则。坚持“做‘艺术品，而不是‘工业品’”的接单原则。坚持“做大不如做强，做强不如做久，做久不如做精”的公司经营理念。12年始终坚持在工作第一线，自嘲为“干了12年还在自己写报告的老板”。擅长商业地产、超级大盘和房地产企业的战略规划，被客户认为在地产研发和地产营销等所有环节无一不精、将创新和执行融入每个环节的策略设计者。

目录: 前言 策略是个什么玩意儿一、策略为王 1 策略设计的三种思路 2 策略设计的方法 3 策略制定的出发点是实现目标 4 参照系对于策略制定的重要意义 5 如何撰写年度战略规划报告 6 策略设计者日常修炼三十五法 7 策略设计者收集信息的五大渠道 8 策略设计者的作用 9 策划报告始于结构性思考 10 策略思考的五要素 11 创意一句话，策略一张纸，报告一本书 12 一箭穿心的策略设计 13 策略与执行 14 对房地产策划的另类解读 15 对于开发企业战略规划的思考 16 如何成为一个策略设计高手二、操盘实战 17 把握“战机” 18 营销管理必须处理好三个问题 19 在销售中培养“观察力” 20 接单原则：当头棒喝，还是诱敌深入 21 卖得快≠价格低 22 地产咨询的两个关键 23 房地产营销攻略十二招 24 操盘前期必知要素 25 开盘必胜的秘笈 26 研究客户需求的一般方法 27 对加息后购房者的心理分析 28 向“二人转”学习如何完成自身推广 29 如何提高营销战斗力 30 如何提高成交量 31 如何打好一次高档楼盘的营销战役 32 房地产营销竞争的层次 33 营销战中常用的五种策略 34 打赢一场营销战的七个必备条件 35 房地产营销中的凿穿策略 36 八步推动你的项目三、给开发商的建议 37 十面埋伏下开发商的对策 38 房地产市场细分有时候是一种勇气 39 地段为王 40 地产项目如何选择营销活动的明星 41 开发商的春节保卫战 42 低谷时如何提高销售团队士气 43 如何让一个项目保持持续的竞争力 44 大型房企必须正视模式的两面性 45 如何运作复合型开发项目 46 城市核心区的价值 47 关于商业地产人气的四个问题 48 商业地产运作必须知道的十件事 49 价格是打破僵局的唯一手段 50 节日促销如何才能有效 51 怎样做好房地产广告 52 开发商价格同盟能否救市 53 开发商要注意七大战略陷阱 54 剖析商业地产的七刀 55 理智应对危局的五点建议 56 危局下的自救策略 57 五大要素成就黄金商铺 58 如何选择设计公司四、房地产咨询策划公司的发展之道 59 我们需要怎样的商道 60 “先强后大”还是“先大后强” 61 我们更适合哪种发展战略 62 房地产咨询策划公司的角色是什么 63 房地产策划公司的底线 64 掌门人的三大要素 65 胆识——企业家必备的素质 66 对人才的吸引力不能丧失 67 非主流咨询策划公司的小而美 68 成功企业的五种力量 69 冷静是风险来临时最重要的武器 70 企业领袖应该具备的七种素质 71 企业应有刀的精神 72 组建团队应该避免的六大陷阱 73 没有老兵何谈战斗力 74 地产江湖的人才瓶颈 75 咨询策划公司的四有四要 76 争论面前更要专业 77 成功者应该具备的基本素质 78 “狡兔三窟”与服务理念 79 重塑公司的核心竞争力 80 在消费中学习营销 81 对每一个项目负责 82 乱动就是动乱 83 你能卖多少钱 84 烧不死的鸟是凤凰五、操盘手的修炼之道 85 简单的价值 86 打倒自己最大的敌人 87 剑客的真正武器 88 提案要有“图穷匕见”的阴谋感 89 唯有极于情，方能及于剑 90

渡河须用筏，到岸不需舟 91 向张艺谋学习 92 从“剑是一切”到“一切是剑” 93
学会退步 94 对手的价值 95 君子无刑不发 96 刻舟求剑与画地为牢 97
让自己变得八戒一些 98 三个服从 99 参谋也须上战场 100 虚实人生 101
操盘手的世界里没有“如果” 102 精英不是“照顾”出来的 103 自胜者强 104
“祸从口出” 105 论成败 106 越己者，恒越六、给行业新手的忠告 107
企业需要什么样的员工 108 行业新手如何提高自己的执行力 109 每一滴汗水都不会白流
110 刚入地产行业的毕业生应该做什么 111 改造我们的学习 112 化繁为简的问题分析法
113 如何写好推广报告 114 关于写报告这点儿事 115 专业人士应具备的赤子之心 116
写报告的境界 117 高度决定视野 118 宁静致远 119 你愿意为一次选择坚持多久 120
一些行之有效的工作方法 121 一个策划公司招聘的15个问题 122 给员工的忠告 123
我面对困难的八点心得 124 如果你身处“裁员”险地 125
如何让员工自己快速成长后记在创业中成长
· · · · · · ([收起](#))

[地产征途 下载链接1](#)

标签

营销

地产

房地产

广告

泛策划学

地产征途

拓展阅读

地产操作

评论

给自己团队、公司打广告出本书蒙事

有许多地方值得借鉴

地产策划人的必读书

有用的也如其所说不超50个字

需要有经历才能体会

个人觉得其中有很多东西是值得深入思考的，也有一些值得借鉴的东西。个人喜欢。

[地产征途_下载链接1](#)

书评

[地产征途_下载链接1](#)