

地产营销赢在集结



[地产营销赢在集结 下载链接1](#)

著者:陈昕

出版者:中国物资

出版时间:2011-9

装帧:

isbn:9787504739254

《地产营销赢在集结:房地产逆市营销突破创新的12个思想》由陈昕著, 它颠覆了传统

地产营销模式，以组织创新、战略创新、策略创新等12个创新思维，运用于团队、渠道、推广、客户等各个方面。它不仅告诉我们，该如何在弱市下让项目起死回生，寻找突破之道，同时更多地告诉我们，凝聚、创新、奋斗……才是营销人不败的真理。

作者介绍:

陈昕，1992年毕业于华中科技大学，获工学硕士学位。1995—2005年，就职万科集团，曾任北京万科副总经理、万科集团企划部总经理等职务。2005年加盟沿海集团，任沿海地产投资(中国)有限公司执行总裁，并获2010年度(搜房网)中国房地产十大风云人物。

目录: 开篇 逆市之下，如何打开销售局面上篇 房地产突破创新 实操演练 第一步
房地产操盘营销备战 思想1 营销创新的高度 思想2 营销作战地图 第二步 产品行销策略
思想3 远交近攻 思想4 好钢用在刀刃上 第三步 市场引爆策略 思想5
节奏，营销交响乐的指挥棒 思想6 在那客户群“盛开”的地方 思想7 警犬般的嗅觉
思想8 只让客户看开屏孔雀的正面下篇 房地产突破创新 组织管理 第一步
全员营销体系管理方案 思想9 用营销武装每位员工 思想10
要建立组织的营销能力而非个人能力 第二步 构建内外秩序，调动企业活跃因子 思想11
激励员工，因为他们有无穷的创造力 思想12 从客服中来，到客户中去附录
掌握销售工具，灵活处理销售难题
· · · · · (收起)

[地产营销赢在集结](#) [下载链接1](#)

标签

房地产

经济

心理学

评论

[地产营销赢在集结](#) [下载链接1](#)

书评

[地产营销赢在集结 下载链接1](#)