

目录CONTENTS

如何使用本日志

前言

第一部分 *One* 营销管理境界提升

CHAPTER

- 1.1 房地产公司如何进行运营标准化 012
- 1.2 高效会议管理标准化 022
- 1.3 团队竞争——绝对PK 024
- 1.4 时间管理自我检核表 026
- 1.5 房地产的竞争是效率的竞争 030

第二部分 *Two* 目标确定的标准化

CHAPTER

- 2.1 目标管理的内容 032
- 2.2 房地产目标确定标准化 036

第三部分 *Three* 各部门岗位职责标准化

CHAPTER

- 3.1 营销部组织架构、岗位职责 044
- 3.2 策划部组织架构、岗位职责 054

第四部分 *Four* 营销全程控制标准化

- 4.1 项目前期工作计划及各阶段工作时间表（甘特图） 064
- 4.2 策划部全程策划营销工作评价表体系 078

第五部分 *Five* 市调及方案撰写标准化

- 5.1 市场调研工作的基本观点及其工作内容 080
- 5.2 市调前期准备 082
- 5.3 市调过程中注意事项 108
- 5.4 市调结束工作 110

第六部分 *Six* 项目定位标准化

- 6.1 项目定位标准化 118
- 6.2 项目定位分析模型 126
- 6.3 定位决策依据标准化 136
- 6.4 项目定位内容 138

第七部分 *Seven* 项目规划设计标准化

- 7.1 项目方案设计流程标准化 160
- 7.2 项目方案设计任务书内容要点 160
- 7.3 项目战略定位及物业发展建议 174
- 7.4 规划设计方案评审要点 182
- 7.5 社区规划及建筑评价体系 184
- 7.6 项目规划设计成本控制要点 188

第八部分 *Eight* 项目体验区标准化

- 8.1 体验区认知要点 192
- 8.2 体验区选址规划要点 194
- 8.3 售楼中心设计控制要点 196
- 8.4 样板房设计流程标准化 202
- 8.5 体验区创新——手绘样板房 210

第九部分 *Nine* 项目营销执行标准化

- 9.1 房地产项目开盘标准化 212
- 9.2 定价标准化 230
- 9.3 地产营销拓客18招 240
- 9.4 拓客方法中的派单技巧 256
- 9.5 售楼部暖场活动 264

第十部分 *Ten* 项目案场管理标准化

- 10.1 案场管理标准报表 280
- 10.2 案场培训 280
- 10.3 案场管理制度 282
- 10.4 点石成金：成交的22种方法 282
- 10.5 售楼逼定三部曲、相关战略和注意事项 292

第十一部分 *Eleven* 专题说明

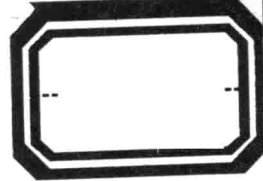
CHAPTER

- 11.1 地下车库建筑设计与成本优化 296
- 11.2 房地产营销策略 310
- 11.3 如何化解尾房销售难题 312
- 11.4 容积率专题 316
- 11.5 售楼处筹备专题 322

第十二部分 *Twelve* 项目销售后总结标准化

CHAPTER

- 12.1 销售回款表 328
- 12.2 合作单位评价表 328



房地产营销标准化日志

陈桂林 编著

中国建筑工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

房地产营销标准化日志/陈桂林编著. —北京: 中国建筑工业出版社, 2014.5

ISBN 978-7-112-16732-6

I. ①房… II. ①陈… III. ①房地产—市场营销学—标准化
IV. ①F293.35-65

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第072911号

本书通过总结万科、龙湖等品牌开发商的标准化, 分享房地产营销策划各个环节的内容要点, 建立并完善房地产营销策划的标准化体系。涉及目标确定、各部门岗位职责、营销全程控制、市调及方案撰写、项目定位、项目规划设计、项目体验区、项目营销执行、项目案场管理、专题说明等各个环节。

本书形式新颖, 内容实用, 左侧为房地产营销策划各个环节的相关知识, 右侧为工作笔记本, 可以同时满足业务学习与工作随记的需要, 是一本集书本知识与工作笔记本优点于一体的创新类图书。它提供了实用的方法、模板和表格, 可以直接运用于日常工作。无论对于刚入行的职场新手, 还是已入行的职场高手, 都会极大地提高工作效率。

希望这本日志可以成为房地产营销策划人员实战操盘的得力工具。

责任编辑: 郦锁林 封 毅 毕凤鸣 周方圆

书籍设计: 京点制版

责任校对: 姜小莲 陈晶晶

房地产营销标准化日志

陈桂林 编著

*

中国建筑工业出版社出版、发行(北京西郊百万庄)

各地新华书店、建筑书店经销

北京京点设计公司制版

北京顺诚彩色印刷有限公司印刷

*

开本: 787×1092毫米 1/16 印张: 21 字数: 500千字

2014年5月第一版 2014年5月第一次印刷

定价: 118.00元

ISBN 978-7-112-16732-6

(25557)

版权所有 翻印必究

如有印装质量问题, 可寄本社退换

(邮政编码 100037)

个人档案

PERSONAL ARCHIVES

Name 姓名_____

Mobile Telephone 手机_____

Company Name 公司名称_____

Company Telephone 公司电话_____

E-mail 电子邮箱_____

Wechat 微信_____

QQ_____

MSN_____

Company Website 公司网址_____

Emergency, Please Contact 紧急联络_____

It would be grateful, anyone who contact with above mobile telephone.

如蒙拾获，请致电，至为感谢。

2015年

January 1

日	一	二	三	四	五	六
			1 元旦	2 十二	3 十三	
4 十四	5 十五	6 小寒	7 十七	8 十八	9 十九	10 二十
11 廿一	12 廿二	13 廿三	14 廿四	15 廿五	16 廿六	17 廿七
18 廿八	19 廿九	20 大寒	21 初二	22 初三	23 初四	24 初五
25 初六	26 初七	27 初八	28 初九	29 初十	30 十一	31 十二

February 2

日	一	二	三	四	五	六
1 十三	2 十四	3 十五	4 立春	5 十七	6 十八	7 十九
8 二十	9 廿一	10 廿二	11 廿三	12 廿四	13 廿五	14 廿六
15 廿七	16 廿八	17 廿九	18 除夕	19 春节 雨水	20 初二	21 初三
22 初四	23 初五	24 初六	25 初七	26 初八	27 初九	28 初十

March 3

日	一	二	三	四	五	六
1 十一	2 十二	3 十三	4 十四	5 十五	6 惊蛰	7 十七
8 十八	9 十九	10 二十	11 廿一	12 廿二	13 廿三	14 廿四
15 廿五	16 廿六	17 廿七	18 廿八	19 廿九	20 二月	21 春分
22 初三	23 初四	24 初五	25 初六	26 初七	27 初八	28 初九
29 初十	30 十一	31 十二				

April 4

日	一	二	三	四	五	六
			1 十三	2 十四	3 十五	4 十六
5 清明	6 十八	7 十九	8 二十	9 廿一	10 廿二	11 廿三
12 廿四	13 廿五	14 廿六	15 廿七	16 廿八	17 廿九	18 三十
19 三月	20 谷雨	21 初三	22 初四	23 初五	24 初六	25 初七
26 初八	27 初九	28 初十	29 十一	30 十二		

May 5

日	一	二	三	四	五	六
					1 劳动节	2 十四
3 十五	4 十六	5 十七	6 立夏	7 十九	8 二十	9 廿一
10 廿二	11 廿三	12 廿四	13 廿五	14 廿六	15 廿七	16 廿八
17 廿九	18 四月	19 初二	20 初三	21 小满	22 初五	23 初六
24 初七	25 初八	26 初九	27 初十	28 十一	29 十二	30 十三
31 十四						

June 6

日	一	二	三	四	五	六
		1 十五	2 十六	3 十七	4 十八	5 芒种
7 廿一	8 廿二	9 廿三	10 廿四	11 廿五	12 廿六	13 廿七
14 廿八	15 廿九	16 五月	17 初二	18 初三	19 初四	20 端午
21 初六	22 夏至	23 初八	24 初九	25 初十	26 十一	27 十二
28 十三	29 十四	30 十五				

July 7

日	一	二	三	四	五	六
			1 十六	2 十七	3 十八	4 十九
5 二十	6 廿一	7 小暑	8 廿三	9 廿四	10 廿五	11 廿六
12 廿七	13 廿八	14 廿九	15 三十	16 六月	17 初二	18 初三
19 初四	20 初五	21 初六	22 初七	23 大暑	24 初九	25 初十
26 十一	27 十二	28 十三	29 十四	30 十五	31 十六	

August 8

日	一	二	三	四	五	六
					1 十七	
2 十八	3 十九	4 二十	5 廿一	6 廿二	7 廿三	8 立秋
9 廿四	10 廿五	11 廿六	12 廿七	13 廿八	14 廿九	15 七月
16 初三	17 初四	18 初五	19 初六	20 初七	21 初八	22 初九
23 初十	24 十一	25 十二	26 十三	27 十四	28 十五	29 十六
30 十七	31 十八					

September 9

日	一	二	三	四	五	六
		1 十九	2 二十	3 廿一	4 廿二	5 廿三
6 廿四	7 廿五	8 白露	9 廿七	10 廿八	11 廿九	12 三十
13 八月	14 初二	15 初三	16 初四	17 初五	18 初六	19 初七
20 初八	21 初九	22 初十	23 秋分	24 十二	25 十三	26 十四
27 中秋	28 十六	29 十七	30 十八			

October 10

日	一	二	三	四	五	六
			1 国庆节	2 二十	3 廿一	
4 廿二	5 廿三	6 廿四	7 廿五	8 寒露	9 廿七	10 廿八
11 廿九	12 三十	13 九月	14 初二	15 初三	16 初四	17 初五
18 初六	19 初七	20 初八	21 初九	22 初十	23 十一	24 霜降
25 十三	26 十四	27 十五	28 十六	29 十七	30 十八	31 十九

November 11

日	一	二	三	四	五	六
1 二十	2 廿一	3 廿二	4 廿三	5 廿四	6 廿五	7 廿六
8 立冬	9 廿八	10 廿九	11 三十	12 十月	13 初二	14 初三
15 初四	16 初五	17 初六	18 初七	19 初八	20 初九	21 初十
22 小雪	23 十二	24 十三	25 十四	26 十五	27 十六	28 十七
29 十八	30 十九					

December 12

日	一	二	三	四	五	六
		1 二十	2 廿一	3 廿二	4 廿三	5 廿四
6 廿五	7 大雪	8 廿七	9 廿八	10 廿九	11 十一月	12 初二
13 初三	14 初四	15 初五	16 初六	17 初七	18 初八	19 初九
20 初十	21 十一	22 冬至	23 十三	24 十四	25 十五	26 十六
27 十七	28 十八	29 十九	30 二十	31 廿一		

2016年

January

1

日	一	二	三	四	五	六
					1 元旦	2 廿三
3 廿四	4 廿五	5 廿六	6 小寒	7 廿八	8 廿九	9 三十
10 十二月	11 初二	12 初三	13 初四	14 初五	15 初六	16 初七
17 初八	18 初九	19 初十	20 十一	21 十二	22 十三	23 十四
24 十五	25 十六	26 十七	27 十八	28 十九	29 二十	30 廿一
31 廿二						

February

2

日	一	二	三	四	五	六
						1 立春
7 除夕	8 春节 正月	9 初二	10 初三	11 初四	12 初五	13 初六
14 初七	15 初八	16 初九	17 初十	18 十一	19 雨水	20 十三
21 十四	22 元宵	23 十六	24 十七	25 十八	26 十九	27 二十
28 廿一	29 廿二					

March

3

日	一	二	三	四	五	六
		1 廿三	2 廿四	3 廿五	4 廿六	5 惊蛰
6 廿八	7 廿九	8 三十	9 二月	10 初二	11 初三	12 初四
13 初五	14 初六	15 初七	16 初八	17 初九	18 初十	19 十一
20 春分	21 十三	22 十四	23 十五	24 十六	25 十七	26 十八
27 十九	28 二十	29 廿一	30 廿二	31 廿三		

April

4

日	一	二	三	四	五	六
					1 廿四	2 廿五
3 廿六	4 清明	5 廿八	6 廿九	7 三月	8 初二	9 初三
10 初四	11 初五	12 初六	13 初七	14 初八	15 初九	16 初十
17 十一	18 十二	19 谷雨	20 十四	21 十五	22 十六	23 十七
24 十八	25 十九	26 二十	27 廿一	28 廿二	29 廿三	30 廿四

May

5

日	一	二	三	四	五	六
1 劳动节	2 廿六	3 廿七	4 廿八	5 立夏	6 三十	7 四月
8 初二	9 初三	10 初四	11 初五	12 初六	13 初七	14 初八
15 初九	16 初十	17 十一	18 十二	19 十三	20 小满	21 十五
22 十六	23 十七	24 十八	25 十九	26 二十	27 廿一	28 廿二
29 廿三	30 廿四	31 廿五				

June

6

日	一	二	三	四	五	六
			1 廿六	2 廿七	3 廿八	4 廿九
5 芒种	6 初二	7 初三	8 初四	9 端午	10 初六	11 初七
12 初八	13 初九	14 初十	15 十一	16 十二	17 十三	18 十四
19 十五	20 十六	21 夏至	22 十八	23 十九	24 二十	25 廿一
26 廿二	27 廿三	28 廿四	29 廿五	30 廿六		

July

7

日	一	二	三	四	五	六
					1 廿七	2 廿八
3 廿九	4 六月	5 初二	6 初三	7 小暑	8 初五	9 初六
10 初七	11 初八	12 初九	13 初十	14 十一	15 十二	16 十三
17 十四	18 十五	19 十六	20 十七	21 十八	22 大暑	23 二十
24 廿一	25 廿二	26 廿三	27 廿四	28 廿五	29 廿六	30 廿七
31 廿八						

August

8

日	一	二	三	四	五	六
						1 廿九
7 立秋	8 初六	9 初七	10 初八	11 初九	12 初十	13 十一
14 十二	15 十三	16 十四	17 十五	18 十六	19 十七	20 十八
21 十九	22 二十	23 处暑	24 廿二	25 廿三	26 廿四	27 廿五
28 廿六	29 廿七	30 廿八	31 廿九			

September

9

日	一	二	三	四	五	六
					1 八月	2 初二
4 初四	5 初五	6 初六	7 白露	8 初八	9 初九	10 初十
11 十一	12 十二	13 十三	14 十四	15 中秋	16 十六	17 十七
18 十八	19 十九	20 二十	21 廿一	22 秋分	23 廿三	24 廿四
25 廿五	26 廿六	27 廿七	28 廿八	29 廿九	30 三十	

October

10

日	一	二	三	四	五	六
					1 国庆节	
2 初二	3 初三	4 初四	5 初五	6 初六	7 初七	8 寒露
9 初九	10 初十	11 十一	12 十二	13 十三	14 十四	15 十五
16 十六	17 十七	18 十八	19 十九	20 二十	21 廿一	22 廿二
23 霜降	24 廿四	25 廿五	26 廿六	27 廿七	28 廿八	29 廿九
30 三十	31 十月					

November

11

日	一	二	三	四	五	六
		1 初二	2 初三	3 初四	4 初五	5 初六
6 初七	7 立冬	8 初九	9 初十	10 十一	11 十二	12 十三
13 十四	14 十五	15 十六	16 十七	17 十八	18 十九	19 二十
20 廿一	21 廿二	22 小雪	23 廿四	24 廿五	25 廿六	26 廿七
27 廿八	28 廿九	29 十一月	30 初二			

December

12

日	一	二	三	四	五	六
					1 初三	2 初四
4 初六	5 初七	6 初八	7 大雪	8 初十	9 十一	10 十二
11 十三	12 十四	13 十五	14 十六	15 十七	16 十八	17 十九
18 二十	19 廿一	20 廿二	21 冬至	22 廿四	23 廿五	24 廿六
25 廿七	26 廿八	27 廿九	28 三十	29 十二月	30 初二	31 初三

如何使用本日志

在这本日志中，阐述了房地产运营过程中营销策划的标准化，包括目标确定、各部门岗位职责、营销全程控制、市调及方案撰写、项目定位、项目规划设计、项目体验区、项目营销执行、项目案场管理、专题说明等各个环节内容要点。

为方便您更好地使用本手册，现提供几项使用要点：

其一，对于刚入行的职场新手，它提供了一些实用的方法、模板和表格，可以立即运用于日常工作；对于已入行的职场高手，它提供了房地产营销策划标准化的系统解决思路。

其二，对于刚进入房地产行业的企业，它提供了如何避免失败、获得成功的经验；对于在房地产行业中前行的企业，它引导建立自身的标准化体系，以此来更轻松地完成销售目标，取得项目成功；对于已成为知名品牌的开发商，它鼓励彼此之间的分享交流。

其三，对于房地产经营管理中特别是营销策划中遇到困难、差错的您，它提供了规避风险、解决难题、通向成功的“标准化”捷径。

最重要的是，在本书浓缩的内容之外，有专门的增值服务网站，可使您获得更多的内容要点、更深度的专家服务。网站：www.xlhgw.com。

通过本手册，希望通过总结万科、龙湖等品牌开发商的标准化，分享房地产营销策划过程各个环节的内容要点，建立完善的标准化体系。希望这本日志可以成为房地产职业经理人实战操盘的得力工具。

真诚地邀请您，为本书的不妥之处给予宝贵的建议，希望通过共同的努力为各位手册使用者提供有价值的、持久的服务。

版权声明

本作品所包含的所有内容（包括但不限于文字、图形、排版方式）受《中华人民共和国著作权法》保护；未经陈桂林先生许可及授权，任何单位和个人使用上述作品行为均构成侵权。

本作品排版方式已申请实用新型专利，受《中华人民共和国专利法》保护，严禁抄袭。

前言

《房地产营销标准化日志》是在《房地产开发标准化日志》连续出版的基础上进行的深化。《房地产开发标准化日志》注重的是总经理层面的管理体系与要点，而《房地产营销标准化日志》注重的是在营销专项上的系统与要点，更适合营销副总、总监和营销经理的使用，会成为营销工作者的得力助手。

《房地产开发标准化日志》出版以来，得到业内的普遍认可。意料之中的是很多职业经理人和老板不仅亲自使用，而且还推荐给更多的同行好友。意料之外的是一批地方型开发企业，全员更换日志本，购买超过百本的《房地产开发标准化日志》作为公司的统一工作日志。

在过去的一年里，除了网络的热销以外，还有大量的咨询需求，有在线咨询的，也有登门交流的。业内人士结合企业实际情况，给新书的知识更新提出了更多更好的实战方法和改进意见。

这些给了我们巨大的动力，我们积极地编写系列的“房地产标准化日志”，包括此次推出的《房地产营销标准化日志》、《房地产开发标准化日志（第二版）》，以及未来《房地产设计标准化日志》、《房地产工程标准化日志》、《房地产物业标准化日志》、《房地产景观标准化日志》、《房地产财务标准化日志》等。

《房地产营销标准化日志》重点讲解标准化建设在营销方面的体系和要点：

营销体系

- ◆《房地产营销标准化日志》在营销体系方面进行全面系统地阐述，力求在管理层面通过实际工作方法把营销工作管理标准化，实现管理体系的完整，避免职业经理人因为个人的从业经验不足出现系统错误。

营销要点

- ◆《房地产营销标准化日志》注重了定位部分的模型，避免开发商造成不可弥补的巨大损失；注重规划设计与市场的关系，将市场的需求通过简单有效的方法变成设计方案；体验区的创新与方法的总结，可以让项目在激烈的市场环境中脱颖而出等等。

营销专题

- ◆尾房的产生，如何避免，具体的操作方法，一一例举；如何充分利用容积率的指标，进行产品的组合，确保项目利润在设计方案上的可行性；车库与地下室的成本优化等等，这些困扰开发商的难题，这里分别进行了阐述。

我们也希望更多的专家和企业加入到“房地产标准化日志”系列管理体系的建设中来，为房地产的健康持续发展贡献力量。

陈桂林

目 录CONTENTS

如何使用本日志

前言

第一部分 *One* 营销管理境界提升

CHAPTER

- 1.1 房地产公司如何进行运营标准化 012
- 1.2 高效会议管理标准化 022
- 1.3 团队竞争——绝对PK 024
- 1.4 时间管理自我检核表 026
- 1.5 房地产的竞争是效率的竞争 030

第二部分 *Two* 目标确定的标准化

CHAPTER

- 2.1 目标管理的内容 032
- 2.2 房地产目标确定标准化 036

第三部分 *Three* 各部门岗位职责标准化

CHAPTER

- 3.1 营销部组织架构、岗位职责 044
- 3.2 策划部组织架构、岗位职责 054

第四部分 *Four* 营销全程控制标准化

- 4.1 项目前期工作计划及各阶段工作时间表（甘特图） 064
- 4.2 策划部全程策划营销工作评价表体系 078

第五部分 *Five* 市调及方案撰写标准化

- 5.1 市场调研工作的基本观点及其工作内容 080
- 5.2 市调前期准备 082
- 5.3 市调过程中注意事项 108
- 5.4 市调结束工作 110

第六部分 *Six* 项目定位标准化

- 6.1 项目定位标准化 118
- 6.2 项目定位分析模型 126
- 6.3 定位决策依据标准化 136
- 6.4 项目定位内容 138

第七部分 *Seven* 项目规划设计标准化

- 7.1 项目方案设计流程标准化 160
- 7.2 项目方案设计任务书内容要点 160
- 7.3 项目战略定位及物业发展建议 174
- 7.4 规划设计方案评审要点 182
- 7.5 社区规划及建筑评价体系 184
- 7.6 项目规划设计成本控制要点 188

第八部分 *Eight* 项目体验区标准化

- 8.1 体验区认知要点 192
- 8.2 体验区选址规划要点 194
- 8.3 售楼中心设计控制要点 196
- 8.4 样板房设计流程标准化 202
- 8.5 体验区创新——手绘样板房 210

第九部分 *Nine* 项目营销执行标准化

- 9.1 房地产项目开盘标准化 212
- 9.2 定价标准化 230
- 9.3 地产营销拓客18招 240
- 9.4 拓客方法中的派单技巧 256
- 9.5 售楼部暖场活动 264

第十部分 *Ten* 项目案场管理标准化

- 10.1 案场管理标准报表 280
- 10.2 案场培训 280
- 10.3 案场管理制度 282
- 10.4 点石成金：成交的22种方法 282
- 10.5 售楼逼定三部曲、相关战略和注意事项 292

第十一部分 *Eleven* 专题说明

CHAPTER

- 11.1 地下车库建筑设计与成本优化 296
- 11.2 房地产营销策略 310
- 11.3 如何化解尾房销售难题 312
- 11.4 容积率专题 316
- 11.5 售楼处筹备专题 322

第十二部分 *Twelve* 项目销售后总结标准化

CHAPTER

- 12.1 销售回款表 328
- 12.2 合作单位评价表 328

第一部分 营销管理境界提升

1.1 房地产公司如何进行运营标准化

正所谓三流企业卖劳力和产品；二流企业输出品牌、技术、管理，进行低成本扩张；一流企业制定标准和游戏规则。万科、龙湖等领先企业早已建立了标准化体系，通过不断发掘并整合项目实操中积累的经验和教训，实现“像麦当劳一样运作”的标准化运营。标准化带来的是产业化与规模化。在房地产市场政策、资源、成本等越来越透明的情况下，谁拥有足够的“软实力”——标准化体系，谁就拥有行业的未来。标准化的背后是排他性的竞争，是竞争的高级阶段。

分析众多标杆房地产企业运营实践，标准化体系应包括：(1) 产品标准化；(2) 流程标准化；(3) 合约标准化；(4) 操作规范标准化；(5) 工作成果标准化。

下面从这五个方面详细展开，系统地阐述房地产企业标准化体系的建立。

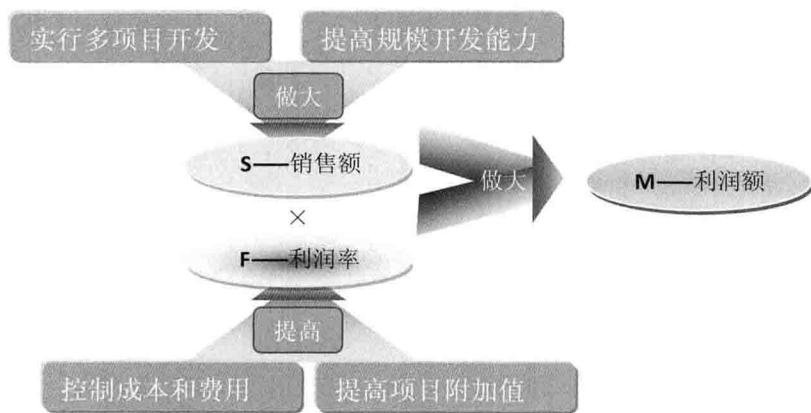
01 产品标准化——实现连锁、复制开发

◆ 项目利润率最大化

★ 房地产企业要实现做大、做强的目标，其实可以归集为一个基本公式：

$M=S \times F$ 。其中，M 是利润额，S 是销售额或营业收入，F 是利润率。

★ 如何实现 M 最大化呢？如下图：



★ 如上图所示，M 最大化需要 S 或 F 增大，或者二者同时增大。影响二者的因素有四：多项目开发、规模开发能力、成本和费用及项目附加值。扩大销售额需要通过实行多项目开发和提高规模开发能力实现，提高利润率可以通过控制成本和费用及提高项目附加值来实现，包括规划、设计、概念和品牌的附加值等。

★ 房地产企业在实行多项目开发时，因为不同项目的物业形态、规模等大都不同，所以往往导致开发效率和项目利润率较低，即从规模开发能力、成本和费用及项目附加值入手效果往往不是最快最明显的，那么，怎么才能同时满足做大 M 的条件呢？