

平臺上的舞蹈

FlaHalo 風火[®] 11年 地產行思錄

品牌機構 風火傳媒
出版策劃 王曉坤 董丹青
技術監控 程鴻蔚 王枏蘇 楊春福
責任編輯 黃滢
文字撰寫 鍾邁華 秦子穎
平面支持 黃維
插畫支持 風火技術中心

出版機構 歐朋出版社
發行電話 020-3313 0321 13502410092
發行人 貝可
印張 39
印刷廠 深圳市精典印務有限公司
以上圖書如出現印刷問題，請與印刷廠聯系調換。

書號 ISBN 978-988-17899-2-1
定價 128元

版權所有，翻印必究



了解更多請點擊 \ www.flahalo.com

Add: 深圳市南山區後海濱路藍天路北 後海公館首層
Tel: 0755-26895558 Fax: 0755-26895560

FlaHalo 風火廣告 深圳/北京/上海/重慶

Flahalo AD

平臺上的舞蹈

FlaHalo 風火 11年 地產行思錄

中國 · 風火廣告

深圳 · 北京 · 上海 · 重慶



品牌機構：風火傳媒
出版策劃：王曉坤 董丹青
技術監控：程鴻蔚 王枏蘇 楊春福
責任編輯：黃 濤
文字撰寫：鍾邁華 秦子穎
平面支持：黃 維
插畫支持：風火技術中心

出版機構：歐朋出版社
發行電話：020-3313 0321 13502410092
發行人：貝 可
印 張：39
印刷廠：深圳市精典印務有限公司
以上圖書如出現印刷問題，請與印刷廠聯系調換。

書 號：ISBN 978-988-17899-2-1
定 價：128元

版權所有，翻印必究

了解更多請點擊 \ www.fiahalo.com

Add: 深圳市南山區後海濱路藍天路北 後海公館首層
Tel: 0755-2689 5558 Fax: 0755-2689 5560

FiaHalo 風火廣告 深圳/北京/上海/重慶

Contents

客户的跑道

其实，这11年来，我们出的书不少了。
曾经，一年一本；或者，两年一本。
现在，又一本。

出书，其实是在不断记录走过的路；记录一起走过的人和事。

书可能有时看丢了；同事也可能不时走散；然而，这份共同的经历，却会长久存在。

因为，日子记得；项目记得；来来往来的同事、客户记得；你我的心更记得。

打包两年多的作品集，其实前年就在起愿。当时都集合好了，文、图俱厚；可是时没想到搬新家；拉拉杂杂的人事辗转中；忽然间定格的一切，就失之交臂了。

现在重拾起来，竟有些物是人非。彼时的记忆成了些片断。

所幸，期间积累的作业倒是尚全。捡拾出来差不多1000个日子的平台痕迹，继续给我们看看、给大家看看这一段风火在行业内跑过的路。

日子可以捡起来。看看项目就知道。不怕它山长水远；或近在咫尺；或盘质殊异；客户知道风火会做什么样的出品；风火知道自己会坚持什么样的洞察。因为不是一两年的电光石火，所以风火的思路，永远不会第一时间只从自己喜好和玩味的角度出发。

我们体味的是一个开发商的心结。当然，会用我们的方法，用我们自己的亲身体验，告诉开发商我们会这样来做推广；我们会根据目标受众的心理，来铺排我们入市的阶段谋略；我们会用实例来背书，因为我们的洞察，哪些个案远远溢出了当时最为孟浪的定价，而最终成交的价格又如何大大地给了目标客群买到面子、又买得值的惊喜反差。

因为这样跟着开发商、代理商的终极靶标行走的策略，使得我们走的是一条不同于很多广告公司

的路数：我们没有传统地去秀广告，更不会多夹带个人情思；我们从市场出发，从产品出发，从竞争关系出发；从客群认知和接受心理的过程出发——一句话，从解决开发商的目标问题出发。

所以，风火的广告不一定是“好看”的；风火的文案不一定是让人最迷醉的；风火的表现也不一定是讲究ABC的，甚至可能用最“创意”的原理来看我们的出品，都会有一些这样那样的遗憾出来。但，风火认为，开发商之所以找过风火还要回头，为的一定不只是平面出色，文案出彩；为的也一定不只是激情创意，优质服务；为的一定是策略精准，销售出色，溢价意外，形象上台。

所以，结集这些各地的作品出来，是想留给那些“折磨”过风火又为风火骄傲的开发商、代理商；留给那些“委屈”过自己、也“委屈”过风火的那些曾经和现在的同事；因为市场营销数据的挑战和压力，让风火更加真实地看到了自己，也同时在今天，把这一层层的市场真知拿出来给大家分享。

说心里话，不是我们不想也同时追求奖项，我们的年轻同事也非常渴望那上面的荣光；但是，很多国际大牌公司看不懂的中国地产推广，和介入后的不断撞板，可能已经在说明地产广告的出品，其实有可能需要制定一套新的标准来衡量。

谢谢那些和我们一路走过的开发商。我们当时从项目售后你们的脸上，看到过你们没说出来的由衷喜悦；今天，我们又和大家一起，把这份永远的喜悦，墨香依旧地传递到你我的手上。



风火控股行政总裁
王晓坤

Deluxe Property

Deluxe Property
城市顶级豪宅

香蜜湖1号	P 009
星河丹堤/九仰	P 021
中信红树湾	P 053
水榭山	P 081
兰乔圣菲	P 089
深业紫麟山	P 097
金地九珑璧	P 103
泰禾红树林	P 111
中海龙湾半岛	P 121

Large Community
大型社区

半岛城邦	P 131
万科城	P 137
第五园	P 147
金地荔湖城	P 153
香颐丽都	P 159
桃源居	P 169

Boomtown Ism
城市新贵

万科棠樾	P 179
藏珑	P 195
坡岭顿小镇/忘湖	P 203

Feature Item
特色项目

后海公馆	P 211
荔山公馆	P 219
春华四季园	P 223
万科琥珀郡园	P 231
泰欣嘉园	P 235
龙湖紫都城	P 239

Business Item
商办项目

商办综合体	
海岸城西座	P 251
星河中心	P 263
海航白金汇	P 269
纯写字楼	
诺德中心	P 273
中国凤凰大厦	P 277

06-08服务客户目录

Postscrip
后记

创意这个东西
风火感言
另起一行 从头开始



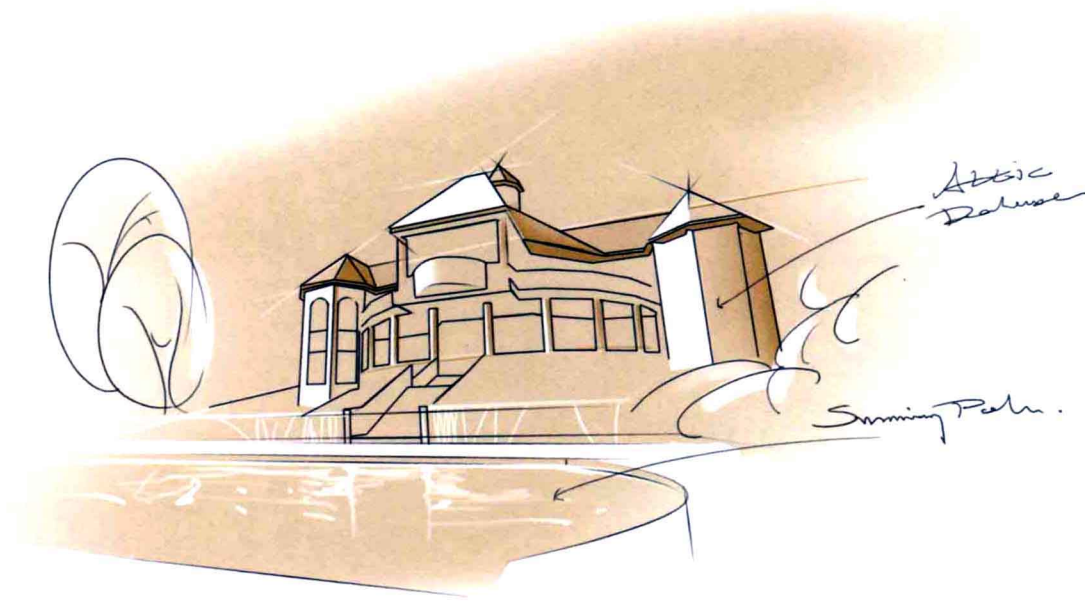
香蜜湖1號

ONE HONEYLAKE

地王之上的当然王者 深圳豪宅第一标杆

总占地面积 93544平米
建筑面积 13万平米
容积率 1.4
物业形态 高层、联排、多层
项目地址 深圳市景田北街与景田北七街交汇处







香蜜湖1號
ONE HONEYLAKE



得城市以土地，还城市以香蜜湖1号。

7月30日鉴赏酒会，请阁下垂询预约。

香蜜湖1号于五洲宾馆B座黄海厅设尊贵客户接待处。
8月1日开放，敬请莅临。



咨询电话: 86-755-82958888

地址: 中国 深圳 香蜜湖
www.onehoneylake.com

中原地产 信和置業



出品思路 Way Of Thinking

不是为了销售的销售。延长这样的销售期，中海和风火，乃有意为之。

当一个项目的广告最终目的不仅仅服务于销售的时候，广告在做什么？

“得城市以土地，还城市以香蜜湖1号。”

“唯一的香蜜湖，唯一的城市地王。”

“深圳没有城徽，却拥有香蜜湖。”

“拒绝简单开发，拒绝透支自然。”

……

从项目拿到土地开始，风火就已经介入。风火与开发商和项目一起，共同经历了不短的4年。一个根本不用四年销售的项目却被销售了四年，是一种什么样的情况发生其间呢？

当一个项目的终极营销意义，不再是项目本身而在乎市场影响和圈层诱惑的时候，它就有必要拉长这样的销售时空——这，是风火与开发商过程中一致达成的营销共识。

风火在一些大的项目上，十分注重策略的精准性。这样的项目一接手，风火就会有强烈的目的和策略去“驾驭它”——对症下药。因此，这个项目的观念非此莫属：**它绝对是当时深圳第一豪宅，这是绝对的目标。**风火要达成这一目标，一上场就必须“排除异己”，形成强烈比较优势。由于当时深圳的豪宅市场还局限在区域中，市场买卖双方的意识还停留在片区里，所以风火决定跳出这个“圈”。这个项目，“不是香蜜湖的豪宅，而是深圳的豪宅”；它是一个城市豪宅的代表。于是，就有了

开篇的这些高屋建瓴的语境。

项目土地的原始属性决定了它是一个豪宅。占地面积9.3万平方米的香蜜湖地块自公开拍卖起就被搅得风生水起。那它仅仅只是一个豪宅吗？从2004年竞拍下“9万3”地块，到2005年被中国房地产联合会等权威机构评为“中国十大超级豪宅”，再到后来的“全球最佳人居环境社区奖”联合国首次评选房地产界的“奥斯卡大奖”，其销售的最高价格也达到了10万/平方米。4年中，风火预谋的也就远远不仅是一般意义上的豪宅了。

香蜜湖1号销售周期的延长，不仅仅是实现其利润最大化的目标，它为开发商在之前并无预设的豪宅领域，创造了一个最高端品牌，形成了一大笔根本无法用金钱衡量的无形资产。当然，也同样更进一步成就了之后风火服务豪宅市场的地位认知。

不是为了销售的销售。延长这样的销售期，中海和风火，乃有意为之。

08年5月，项目售罄。开发商中海，代理商世联，广告商风火，都获取了自己的最大收成。



香蜜湖1號
ONE HONEYLAKE

对领袖而言，
很多人的评价，
只是揣测。

12月26日香蜜湖1号现场首次开放
敬请莅临



咨询电话: 86-755-82958888

地址: 中国·深圳·香蜜湖
www.onehoneylake.com

中端地产: 信和置業

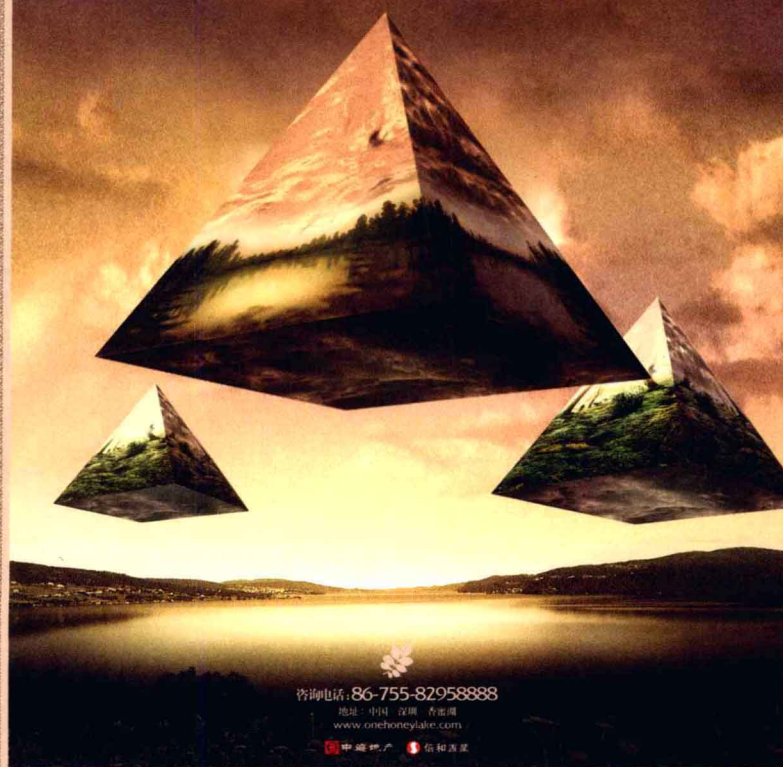


香蜜湖1號
ONE HONEYLAKE

作为筑城的先行者，你有义务成为领袖

并推及应当日何得，见证中国王城豪宅的崛起

期别要开始接受咨询



咨询电话: 86-755-82958888

地址: 中国 深圳 香蜜湖
www.onehoneylake.com

中城地产 信和置业



香蜜湖1號
ONE HONEYLAKE

咨询电话: 8295-8888  中海地产  信和置業



使命·创作大地珍藏
Mission, creating the treasure of land

 中海地产  信和置業



香蜜湖1號
ONE HONEYLAKE

此前所享 皆属平常

咨询电话: 8295-8888  中海地产  信和置業