

中国第一部房地产全程操作模式

现代房地产全程操作 实战解码① (修订版)

现代地产 全案解决

DECISION SOURCES

主 编：决策资源房地产研究中心

编 著：喻颖正 章伟杰 林旭东

暨南大学出版社



DECISION SOURCES

现代房地产全程操作实战解码 1
全案解决流程设计

总顾问：郭梓文

主 编：决策资源房地产研究中心

编 著：喻颖正 章伟杰 林旭东

暨南大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代房地产全程操作实战解码/喻颖正, 章伟杰, 林旭东编著. —广州:
暨南大学出版社, 2000, 12
ISBN 7-81029-943-3

I. 现… II. ①喻…②章…③林… III. 房地产—经济管理
IV. F293·33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 28792 号

版权所有, 翻印必究。

中国房地产名家实战文库

现代房地产全程操作实战解码

主编: 决策资源房地产研究中心

编著: 喻颖正 章伟杰 林旭东

出版: 暨南大学出版社

策划发行: 广东鑫创决策资源管理顾问公司

经销: 新华书店

印刷: 广东省花城印刷厂

开本: 889 × 1194mm 1/16

印张: 125

字数: 3, 000 千字

版次: 2002 年 12 月第 2 版 2002 年 12 月第 1 次印刷

印数: 1 2000 册

书号: ISBN 7-81029-943-3/F. 198

本册定价: 320 元 (全套共 5 册, 总定价 750 元)

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。)



赢家的操作模式

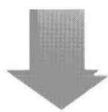
房地产盈利的完整步骤与制胜策略

- » 《现代房地产全程操作实战解码》全部系列包括5套手册和1套VCD，是中国房地产赢家操作模式的第一部经典著作。
- » 149套操作模式全面公开，浓缩房地产公司最优秀的管理与项目运作模式，堪称第一机密档案。
- » 从近1000个最新案例中系统地过滤出战略精华，形成中国第一部专业化、程序化、系统化、制度化的操作流程。
- » 大量现成套路可以用来形成拿来就用的实战框架，从你第一步需要正确掌握的内容，到顶尖高手的行动纲领无所不包。
- » 数十套最佳公司经营管理要诀，快速导入成熟机制，造就第一流的房地产公司。

使用说明

第 1 步

局部复制现成模式



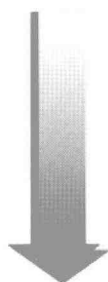
第 2 步

整体导入系统框架



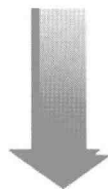
第 3 步

快速掌握获利要诀



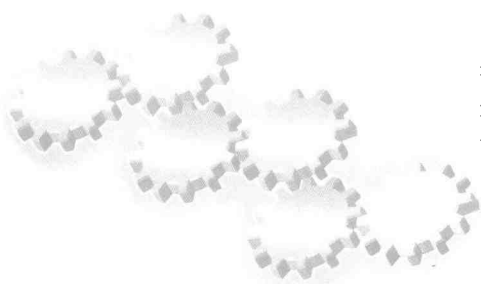
第 4 步

创新突破制胜之本



第 5 步

全面启动利润引擎



《现代房地产全程操作实战解码》提供了一个百宝箱，内装有得到实践验证的房地产操作模式，大量成熟的现成套路与“绝招”可以马上复制使用。

书中阐明了造就房地产赢家的 20 大权威策略，以及 149 个关键环节的操作模式。模式的重要性在于，使得我们能够从尽可能简化的角度一步步地思考复杂的管理问题，并提供了大量便于付诸实施的策略。

在局部具有超常的能力是不够的，只有形成最强的特色能力组合才最有可能成为赢家。

《现代房地产全程操作实战解码》厚达 2000 余页，对房地产关键环节无所不包，使房地产管理变得可以控制。它提供了一个非常成熟的系统框架，在此框架中，我们能够以最明确的方式从事复杂的管理工作，并获得最佳效果。

《现代房地产全程操作实战解码》有助我们在各个环节建立专业的机制，进而整体导入高效的运作体系。

对于透明的房地产市场而言，唯一持久的竞争优势，或许是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。

《现代房地产全程操作实战解码》所研究的最成功的房地产公司，都是采用了特定工作方法，才取得了优异的成绩。

《现代房地产全程操作实战解码》为繁忙的房地产公司管理者，提供了一套在快速变化的世界中极为实用的基本工具。这些工具设计简炼，但它们背后隐含的思想都是非常复杂的。

《现代房地产全程操作实战解码》运用生动形象的符号和图表等形式突出重点，有助于高层管理者在尽可能短的时间内掌握所需的管理技能。

房地产市场瞬息万变，不同的公司与项目又千差万别，唯有智慧与创新能力方为制胜之本。

《现代房地产全程操作实战解码》针对可复制的环节，致力形成操作模式；针对可变性较强的复杂部分，则侧重思维方式和实战启迪。

我们既能迅速查到系统实用的现成套路与模式，又可以掌握思维突破点的技巧，找到更聪明、更具盈利能力的创新开发模式，从而在新的房地产竞争游戏规则下将对手甩在身后。

本书回答了中国房地产人士最关注的问题：在哪里可以获取持久的利润？

我们唯有造就一支强有力的房地产开发与营销团队，并建立起领导引擎和运作机制，而不是整天陷于救火和补洞的恶性循环。

《现代房地产全程操作实战解码》为发展商提供了一整套关于了解、准备、启动和保持企业高获利性持续增长的实战指南。

我们可以利用房地产赢家的专业开发经验与先进管理模式，打造自己的优质企业，令《现代房地产全程操作实战解码》中大量有效的管理模式与经营理念，铸就我们自己的产生源源不断动力的引擎。

20 大核心策略 149 套操作模式

一览表

《现代房地产全程操作实战解码》之一

全案解决 流程设计

核心策略 1:项目成功经营策略

为你提供圆满完成项目开发必备指南

核心策略 2:最新设计理念策略

探究天生畅销楼盘的奥秘

核心策略 3:项目精准操作策略

项目盈利保障的务实行动

核心策略 4:高效营销策略

系统分明的策略架构与操作步骤

核心策略 5:实效广告策略

成功的专业经验与致胜要诀

核心策略 6:销售体系策略

拿来就用的成熟套路与创新手段

核心策略 7:资金运作模式

藏家的真知经验与行动纲领

核心策略 8:关系营销策略

建立不可模仿优势的理念与方法

DECISION SOURCES

决策解决方案
核心策略

Dynamics of Real-Estate Development

1

项目成功经营策略

为你提供圆满完成项目开发的必备指南

《房地产整合操作模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共22页

部门：全局运作

DS-A001



使用指南 在表面上看来，模式的价值是为繁忙的房地产公司决策者提供一整套实用的基本工具，从而高效应对现实中的复杂环境。但是有人很容易误以为解决好各个环节的问题，就可以赢取全局的胜利。

《房地产整合操作模式实战操作手册》告诉我们，成功的发展商不仅要149个核心操作模式整合为基本战略框架，更要为自己的思想与创造力留下自由空间。

《房地产开发管理程序》

DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告

页数：共22页

部门：全局运作

DS-A002



使用指南

什么叫管理模式？简单地讲，就是将企业经常重复的各项管理活动形成标准化、程序化、系统化、制度化。关键在于创新，在于市场应变，模式、程序何用之有？事实上，房地产的专业与业务之分正在于此。

《房地产可行性研究》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共14页

部门：全局运作

DS-A003



使用指南

可行性研究通常是一种打哪儿指哪儿的游戏，先射出箭，然后画出靶心。中国房地产发展的阶段性局限，导致市场的不确定因素较多，项目成败的回旋余地也较大。如此也罢，最危险的是可行性研究仅仅成为一纸说辞。《房地产可行性研究实战操作手册》从实用的角度总结了房地产可行性研究的要点与程序，并将之纳入整体战略设计。

《房地产项目现场管理》

DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告

页数：共10页

部门：全局运作

DS-A004



使用指南

房地产公司的老总要戴上安全帽上工地，是特定时期的现象。尽管发展商的定位应该是投资而非建筑。《房地产项目现场管理专业操作手册》强调运用管理的职能（计划、组织、指挥、协调、控制）去促进技术管理工作的开展，为项目整体工程安排提供高效的操作指南。

《房地产管理评审程序操作手册》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共6页

部门：全局运作

DS-A005



使用指南

订定房地产管理评审程序，以定期评审房地产相关的质量管理体系运作，检讨体系的适用性及有效性，能确保项目达致既定质量政策及目标的要求。该评审程序是标准化运作的重要实战文本。

《房地产项目管理策略设计》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共98页
部门：全局运作

DS-A006



使用指南

中国房地产的品质竞争时代，决定了谁在项目管理上做得越好，谁的面面就更大一些。《房地产项目管理策略设计专业操作手册》侧重于策略设计。金地集团的三大系统运作保障：ISO9000质量保证体系，网络化的开发进度控制系统，动态投资控制系统，都是一个房地产企业必备的基本功，但金地为何能凭此形成竞争优势？

DECISION SOURCES

最新设计理念策略

2

Dynamics of Real-Estate Development

最新设计理念策略

探究天生畅销楼盘的奥秘

《房地产设计管理程序》

DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告
页数：共06页
部门：全局运作

DS-B007



使用指南

不能在房地产设计方面产生竞争力，可能是因为设计公司的专业水准问题，更可能是发展商的市场运作与管理问题。如何挑选设计单位？如何控制设计质量？如何评审及检讨工作？对于这些让房地产老总头痛的问题，《房地产设计管理程序实战操作手册》提供一套专业化的设计管理程序。

《房地产项目实战研究模式》

DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告
页数：共08页
部门：全局运作

DS-B008



使用指南

贝尔实验室每年研发经费高达数十亿美元，高得惊人；中国房地产领域的研发经费从投入比例而言，却是低得惊人。除此之外，能否掌握专业的实战研究模式，也是决定战略领先的关键所在。《房地产项目实战研究模式专业操作手册》详细介绍了房地产项目的研究模式与基本操作程序。

《房地产区位决策》

DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告
页数：共20页
部门：全局运作

DS-B009



使用指南

对发展商而言，再也没有比土地更重要的了。有关地段到底排第几的争论毫无意义。对于一个现实的发展商而言，如何通过敏锐的洞察，深刻的分析，到位的操作，来挖掘和兑现一块土地的最大价值，才是关键所在。《房地产区位决策专业操作手册》对区位价值判断，土地决策等核心课题作出深入探讨，并提出了通过土地决策建立优势的操作步骤。

《规划设计最新理念》

DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-B010



使用指南

万科的王石曾说，万科的重心已经由营销转向规划设计。这种将营销狭义化的说法虽然对过度策划的市场有一定校正作用，却也可能产生“以产品而非以市场为导向”的误区与误导。《规划设计最新理念专业操作手册》简要概述了规划设计的一些要点，并提出了对“规划设计应以什么为原则”的思考。

《户型设计流程》

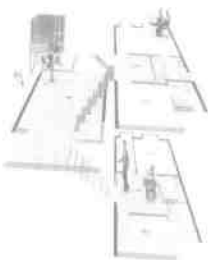
DECISION SOURCES 专业操作手册

类型：策略报告

页数：共20页

部门：全局运作

DS-B011



使用指南

户型设计的重要性不言而喻。对发展商而言，麻烦在于买家的喜好总是不断变化的，今年的热卖户型到了明天可能就成了垃圾。《户型设计流程专业操作手册》首次总结了户型设计的关键流程，以及决定户型设计成败的核心要素，并介绍了户型设计的最新理念。

《景观价值最大化》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共12页

部门：全局运作

DS-B012



使用指南

景观设计为富有创造力的发展商提供了极大的施展空间。“一元投入，5元回报”的利润诱惑是动人的。但是，如何根据我们自身项目特性，制定最合理的景观设计方案，并在营销过程中充分兑现其最大价值，却并非是谁都可以掌握的。《景观价值最大化专业操作手册》引导我们更深入、更全面地制定景观价值最大的策略。

《建筑风格与楼盘价值提升》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共14页

部门：全局运作

DS-B013



使用指南

人们的需求将越来越华而不实——当人们的基本需求得到满足以后。在未来几年里，人们愿意花多少钱买外立面？我们对此抱乐观态度。《建筑风格与楼盘价值提升专业操作手册》提出了“建筑风格竞争力”的概念，总结了建筑风格表达的基本程序，为发展商形成新的竞争优势作出了重要提示。

DECISION SOURCES

全案解决
核心策略

3

Dynamics of Real-Estate Development

项目精准操作策略

项目盈利保障的务实行动

《精品项目细部处理模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共10页

部门：全局运作

DS-C014



使用指南

从远处看，两个木匠的作品，不会有太大的差别。近处细看，才知道为什么二者的价值可以相差10倍。所谓房地产市场的透明只是相对的，细部处理便是克隆的门槛之一。《精品项目细部处理模式专业操作手册》从产品和服务的角度总结了细部处理的专业操作流程，最后还提出只有导入机制，才能从根本层面提升房地产公司的细部处理能力。

《配套功能开发模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告

页数：共12页

部门：全局运作

DS-C015



使用指南

《配套功能开发模式专业操作手册》提供了小区配套功能最优化组合的设计流程。当前购房者的需求观念已发生了深刻的变化，已由前期仅仅满足于居住功能转变为对住宅物业全方位的要求。这对发展商而言，既是更高的要求，又意味着新的商业机遇。

149套模式

《厨卫开发模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-C016



使用指南

日本人认为，卫生间是享受人生的地方。对比中国与之的差距，可以认为厨卫潜伏着巨大的市场能量。“吃喝拉撒”是人生的重要课题，更是考验发展商专业水准的标尺。《厨卫开发模式专业操作手册》总结了厨卫设计的专业化操作流程。

《住宅项目装修策略》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共11页
部门：全局运作

DS-C017



使用指南

装修是住宅产品畅销与否的关键环节。把握消费者需求，设计合理的装修标准，一直是发展商测不准的难题。《住宅项目装修策略专业操作手册》对住宅装修提出了一系列解决方案，其中既有专业化的操作流程，又有基于市场策略的装修概念设计。

《装修施工监理程序》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共04页
部门：全局运作

DS-C018



使用指南

《装修施工监理程序操作手册》总结出装修施工监理程序，其中包括装修申请、标准样板房装修、物业管理、装修监理、施工问题之跟进、竣工验收等质量控制程序。

《房地产ISO9000体系认证》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-C019



使用指南

对发展商而言，“事必躬亲”不再是值得荣耀的话题。ISO9000是国际通行的质量标准体系，它汇集了世界先进的管理经验，描述了现代企业高效率的管理模式。《房地产ISO9000体系认证专业操作手册》从提升成功发展商的核心竞争力出发，总结了ISO9000的现实价值与贯标要点。

《集团内部质量审核程序》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共04页
部门：全局运作

DS-C020



使用指南

《集团内部质量审核程序操作手册》订立了内部质量审核程序，定期审核与质量有关的活动，确保整体质量管理体系能有效运作。

《房地产建筑利润提升》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-C021



使用指南

建筑环节的利润提升是容易被非专业出身的发展商忽略的问题。虽然专业分工常常挂在我们嘴边，但短时间内，设计公司 and 建筑公司的一些事情还少不了发展商去操心。《房地产建筑利润提升实战操作手册》从利润提升的战略高度讲述了该环节实现利润增收的一些有效手段。

《房地产公司纠正及预防行动程序》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共04页
部门：全局运作

DS-C022

使用指南



《房地产公司纠正及预防行动程序操作手册》订定了纠正及预防行动程序，确保质量管理体系、运作过程及服务的问题通过纠正及预防行动，得到有效处理，防止问题的再次发生，使房地产公司能够不断进步。

《房地产项目质量营销》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共08页
部门：全局运作

DS-C023

使用指南



建筑工程质量是房地产的内在价值，是发展商投资保值增值的物质基础。创造优质工程是项目工程建设的首要目标，也是带动项目营销的重要条件。《房地产项目质量营销操作手册》总结了工程质量是管理策略，以及技术细节和管理措施的基本程序。

《会所设计与经营模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-C024

使用指南



会所正面临着从“卖点”到“难点”的转变。什么样的会所是买家真正需要的？其形式、规模、功能如何界定？如何经营？如何令会所成为楼盘推广中的有力卖点，并与整体策略匹配？《会所设计与经营模式专业操作手册》不仅介绍了“街坊会所”、“泛会所”等新市场概念，更提供了全套会所设计与经营的基本程序。

《土建施工监理程序》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共08页
部门：全局运作

DS-C025

使用指南



进如何委任合适承建商？如何进行物料管理、施工监理，施工问题的跟进？竣工后如何进行施工检讨？这些标准化程序是确保施工质量所必不可少的。《土建施工监理程序》对此提出了专业化的解决方案。

DECISION SOURCES

决策智库
核心策略

4

Dynamics of Real-Estate Development

高效营销策略

系统分明的策略架构与操作步骤

《房地产市场调查》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共20页
部门：全局运作

DS-D026

使用指南



对房地产行业而言，市场调查只是对其“感觉”的论证。这既是中国房地产的尴尬之处，又是市场调查长久以来受非议的地方。但是毋庸置疑的是，专业市场调查能力是发展商项目致胜的重要保障。《房地产市场调查专业操作手册》从实操的角度概括了市场调查的基本程序，并作出了具体的工作计划。

《房地产消费者行为分析》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共12页
部门：全局运作

DS-D027



使用指南

消费者行为分析是个大课题。本手册力图以浓缩的篇幅概括房地产消费者行为分析的基本要点。消费者需求的具体内容，涉及住宅面积、实用率、平面布局、容积率、多层高层、每梯户数、智能化程度、小区环境、交通等基本参数，又涉及发展商品牌、楼盘风格等软性因素，谁琢磨透了，谁的房子自然好卖。

《房地产市场细分与定位》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共16页
部门：全局运作

DS-D028



使用指南

进行准确的市场定位，从而锁定目标客户，是楼盘畅销的先决条件。卖点和定位是两回事，定位不清的卖点不能称之为真正的卖点。本手册对房地产市场细分提出了具体策略，并设计了市场定位的操作流程，是发展商重要的实战指引工具。

《房地产市场进入》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-D029



使用指南

所谓天时、地利、人和，市场进入乃天时，对房地产而言天时更是可能决定生死存亡。多少明星楼盘就是“糊里糊涂”地撞上“市场转折点”的好时机。另一方面，市场进入的姿态也决定了某个项目的基调。本手册对房地产市场进入策略进行了全面总结，并通过案例演示了关键操作流程。

《房地产促销策略设计》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共16页
部门：全局运作

DS-D030



使用指南

促销在房地产领域可以广义化，房地产总经理在本质上也可兼任促销经理的角色。没有战略准备的促销不仅无益于整体销售，反而可能适得其反。《房地产促销策略设计实战操作手册》总结了系统化的促销技巧和策略，并以丰富的案例加以示范。

《房地产另类营销》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共08页
部门：全局运作

DS-D031



使用指南

另类的意义未必精确，个性化的追求和价值的变迁是难以界定的。从“度”上而言，《房地产另类营销实战操作手册》有竟挑选了三个差异较大的楼盘：新理想华庭豪放，现代城矜持，中海华庭含蓄。不管怎样，只要人们觉得他们有些与众不同，能够让一部分人找到内心深处的某种感觉就够了。

《房地产整合营销》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-D032



使用指南

整合是当前房地产领域的热门话题，整合营销则是美国大学里衣食无忧的教授们设计的好概念。本手册不拘泥于概念的阐释，而是从房地产整合营销的实战模式出发，为发展商解决现实难题、提升核心竞争力提供全方位的解决方案。在此期间，令我们思考的一个问题是：整合营销传播需要一个集权者吗？

《房地产商品房拍卖》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型: 策略报告
页数: 共 14 页
部门: 全局运作

DS-D032

使用指南



商品房的首次网上拍卖在北京和上海遭遇了不同结果。但是热闹的场面证明商品房拍卖能激发买家的兴趣和注意力。本手册详细介绍了商品房拍卖的几大优势与成功流程设计。需要提示的是, 商品房拍卖作为战术手段之一, 其与整体战略的配合极为重要, 否则可能适得其反。

《房地产数据库营销》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型: 策略报告
页数: 共 14 页
部门: 全局运作

DS-D034

使用指南



未来的营销将把人们视为个体, 而不再是大规模迁徙的雁队。中国房地产已经历了从集团购房向个人购房的转变, 又将面对“无差异个人购房”向“个性化个人购房”的升级。《房地产数据库营销实战操作手册》不仅激发了我们的营销想象力, 还提供了数据库的技术支持与协助。

DECISION SOURCES

全案解决
核心策略

Dynamics of Real-Estate Development

5

实效广告策略

成功的专业经验与致胜要诀

《房地产广告策略制定》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型: 策略报告
页数: 共 14 页
部门: 全局运作

DS-E035

使用指南



策略胜于产品, 这是韩国三星老板的观点。我们在这里不去讨论房地产的品质论。广告策略, 正是项目总体策略的表达与执行, 但在我们周围, 情感诉求与策略设计总是难以找到一个平衡点。本手册为房地产广告提供了一个策略框架, 需要说明的是, 只有结合其它操作手册, 结合楼盘开发各个环节的实质, 才可能以广告制胜。

《房地产广告具体执行全程》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型: 策略报告
页数: 共 24 页
部门: 全局运作

DS-E036

使用指南



一个亮点不再能够成就一个楼盘, 我们需要持续的、策略性的市场热点。再好的策略, 也会在房地产开发的漫长过程中不断衰减。广告的全程具体执行是一项系统而繁杂的工程, 本手册提供了从策略到行动之路, 通过要素组合与流程设计, 对一线决策者的全面改善广告执行绩效有着很大帮助。

《房地产营销中心(售楼处)》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型: 策略报告
页数: 共 12 页
部门: 全局运作

DS-E037

使用指南



营销中心(售楼处)不仅是激发买家购房欲望的现场第一线, 还体现出发展商的专业水准与品牌形象。本手册完整介绍了售楼处的形式、风格、功能、样板房、现场销售管理、形式创新、最优激发度等关键问题。

《房地产楼盘包装完成》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-E038



使用指南

楼盘包装会有多么复杂？如果你是一位胸怀全局的操盘高手，你绝不会这么想。本手册对楼盘包装的战略功能进行了全面解析，并提出了一整套策略设计。20多个适用于入住工地前期、施工阶段、预售阶段、收尾阶段的具体战术，是令实干家们眼前一亮的好手法。

《项目主题氛围强化》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-E039



使用指南

成功的项目有一个非常强的“气场”，买家进入该氛围，立即会被鲜明的主题强烈打动。如何做到这一点，仅靠“扎实的操作”是不够的。我们必须了解，买家对楼盘的整体印象是怎样形成的？本手册通过大量模型和流程解析，为发展商提供了解决之道。

《房地产公关活动设计》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共12页
部门：全局运作

DS-E040



使用指南

一位国内著名民营企业的公子作为接班人出国学习，选择的是公关专业。房地产横跨多个行业领域，其产品本身又非常特殊，公关活动的战略与战术设计至关重要。《房地产公关活动设计实战操作手册》探讨了公关活动策略价值，并提供了整体部署方案与具体操作流程。

《房地产品牌策略》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共20页
部门：全局运作

DS-E041



使用指南

广州奥林匹克花园在短时间内取得巨大成功，一位同行说道，我们辛辛苦苦数年建立的基础，他一夜之间便赶上了。奥园的秘密在于其成功产业嫁接后的品牌腾飞。《房地产品牌策略专业操作手册》展示了品牌发展的最新理念，协助发展商建立系统化的品牌计划。

DECISION SOURCES

全案解决
核心策略

6

Dynamics of Real-Estate Development

销售体系策略

拿来就用的成熟套路与创新手段

《销售体系建立与岗位制定》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共16页
部门：全局运作

DS-F042



使用指南

不可否认，江湖出身的销售高手的市场成绩可能不会属于“正规部队”。但本手册的价值取向是造就一只有机而高效的专业销售部队。因为我们需要的是持续的优势，而非受制于几个王牌销售员。在这里我们将掌握几十个非常重要的管理表格，以及专业的岗位制定模型，从而快速造就自己的销售大军。

《销售整体策略部署》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-F043



使用指南

房地产销售是一场硬仗，整体策略部署会不会因为战术调整而成为“漂亮的墙纸”？我们承认销售成功的“一切在于操作”，我们更坚持“操作的前提是策略”。《销售整体策略部署实战操作手册》提供了整套通往成功之路的整体策略。从中我们可以掌握销售策略规划以及详细程序。

《销售管理工作》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共12页
部门：全局运作

DS-F044



使用指南

销售管理体制是对销售人员和销售环节的管理和监控，通过管理制度来要求销售人员的工作内容，是提高销售环节效率最有效的保障手段。《销售管理工作手册》围绕销售管理、营销预算、售楼部管理、销售人员薪酬与考评等关键问题，提出了切实可行的解决方案。

《一流销售队伍特训》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-F045



使用指南

有人问通用电气的韦尔奇，假如你的手下有一个超级推销员，他的业绩好到你离不开他，可是他很难遵从你的制度，你将怎么办。韦尔奇没有丝毫犹豫地说，炒掉他。有几个王牌销售员不如有一只销售队伍，有一只王牌队伍不如有一套完善的特训体系。《一流销售队伍特训实战操作手册》着眼于一流销售队伍的培训。

《销售现场标准化管理文件》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-F046



使用指南

买家不只从房子本身来判断一个发展商的实力。销售现场的秩序也是发展商专业素质与品牌形象的重要体现。《销售现场标准化管理文件操作手册》提供了一系列图表，包括售楼区域分布图、销售现场流程控制、客户管理表格等。这些一目了然的工具拥有着非常强的可操作性。

《销售进度控制》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-F047



使用指南

围棋中常会说，这棋步调不错。足球场上的进攻节奏也是很重要的。房地产销售阶段性非常强，如何把握整体冲击力、弹性与节奏、步骤与策略调整，体现了操盘者的控制局面的能力，同时往往也决定了整体胜负。《销售进度控制实战操作手册》介绍了销售进度控制的思考模式与详细对策。

《内部认购模式现场》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-F048



使用指南

内部认购是发展商最紧张的时刻之一，等买家第一轮评分的心情既兴奋又不安。内部认购本身就是发展商策略性的“特殊产物”，有人称之为检验市场的试金石，操纵市场的手段。《内部认购模式现场操作手册》介绍了内部认购的本质、过程、模式设计，并特别强调了围绕内部认购展开的市场分析与策略调整。

《公开发售模式现场》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-F049



使用指南

内部认购后的公开发售，是发展商市场战略的全面展开。《公开发售模式现场操作手册》介绍了圆满完成任务的要诀，除了具体操作的方法和流程，还详细提供了公开发售中某些关键环节的解决方案。

《销售阶段性突破》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-F050



使用指南

广东金业集团董事长郭梓文说，市场的冷热是有其周期性的。暂时闷局的出现并不奇怪，关键是要结合市场整体状况与项目自身特征，在合理的时机设计合理的策略。必须强调的是，必须有脉冲式的市场高潮。《销售阶段性突破操作手册》结合广州奥林匹克花园的案例，介绍了极具实操性的详细策略。

《房地产销售绩效评估》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-F051



使用指南

围棋最优良的传统之一是复盘：无论多么残酷的比赛，多么敌视的对手，一场生死搏杀后一定要坐在一起重温棋势。我们发现，越是成熟的发展商，越愿意在实战总结上下功夫。《房地产销售绩效评估手册》以锦城花园和广州奥林匹克花园两个项目为样板，详细介绍了中国海外和广东金业这类名金屋是如何在此方面展开工作的。

《尾盘销售》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-F052



使用指南

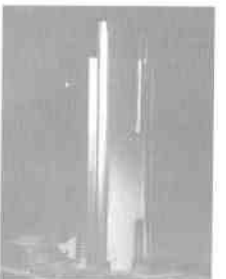
如果谁发明了尾盘销售的秘诀，他一定会成为全中国最富有的房地产商。尾盘沉淀了我们的目标利润，压住了我们前行的热情。秘诀并不存在，方法总是有的。《尾盘销售实战操作手册》总结了尾盘实现销售突破的几种战略选择，并透露了碧云天与万科在尾盘销售领域的实战心得。

《滞销项目突破模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共14页
部门：全局运作

DS-F053



使用指南

项目中途受阻是常态，很少有楼盘未曾遇到阻力。“滞销”未必是严格的说法，认清这一点，我们便会在相对不顺的环境中保持冷静。《滞销项目突破模式实战操作手册》详细剖析了滞销项目的内因与外因，并提出了一套颇具成效的防范措施与解决方案。

DECISION SOURCES

金案解决
核心策略

Dynamics of Real-Estate Development

7

资金运作模式

赢家的真知、经验与行动纲领

《房地产项目投资》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共12页
部门：全局运作

DS-G054



使用指南

有人说，发展商的企业就是“项目投资”。我们发现，许多成功项目背后最精彩的环节便是投资：或四两拨千金，或以少赢多。试图总结房地产公司老总最核心的思想与策略是不切实际的，《房地产项目投资专业操作手册》从技术层面概括了项目投资的标准程序与实战要点，在现实中仍要靠发展商的长袖善舞。

《房地产项目融资与资金战略》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共20页
部门：全局运作

DS-G055



使用指南

我们身边都会发生这样的故事，一些发展商有地没钱，导致成本越来越大；有些发展商项目开发到中途，因后续资金不到位而停工；有些发展商资金实力雄厚，却因战略失误而面临资金回收困难……《房地产项目融资与资金战略操作手册》提供了一套非常有价值的资金运作方案，值得房地产公司决策者深入研读。

《房地产公司理财程序》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共10页
部门：全局运作

DS-G056



使用指南

房地产开发公司必须以经济效益为最主要的指标。做好决策，关键算清开发各环节中的资金运作情况，投入多少，运行时间。一句话，理财活动要渗透到决策中的每个环节。《房地产公司理财程序实战操作手册》对该领域进行了简明的概括。我们要结合这些要点，设计符合自己的理财程序。

《房地产公司资金回笼控制》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共20页
部门：全局运作

DS-G057



使用指南

做计划是有压力的，然而做资金回笼计划却是快乐的。做计划的目的是希望我们能够超额完成任务。资金回笼计划要求由精通房地产企业运作的会计师及房地产开发企业的决策者亲自参与，因为这样才能兼顾到企业自身情况与市场操作的客观要求。《房地产公司资金回笼控制专业操作手册》收集大量图表，实用性很强。

《房地产公司风险控制》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共20页
部门：全局运作

DS-G058



使用指南

我们怎样才能预料到潜在的风险？如何认识到危机的迹象以便在它发生前避免？《房地产公司风险控制专业操作手册》通过大量房地产实例总结出要点，对房地产风险控制的起源、步骤、策略设计进行了详细、系统的论述。

《房地产成本控制模式》

DECISION SOURCES 实战操作手册

类型：策略报告
页数：共12页
部门：全局运作

DS-G059



使用指南

成本控制是竞争的资本。近期空调价格大战中口气最硬的格力通过严格的成本控制令其毛利超过30%，远远领先于同行。房地产成本控制必须建立于成熟的运作机制之上。《房地产成本控制专业操作手册》着眼于协助发展商建立一整套系统化的解决方案，并避免陷入成本控制的误区。