

XINMIN REALESTATE

金地艺华年
精装 90 公馆热爆上海楼市

详见 B28 版

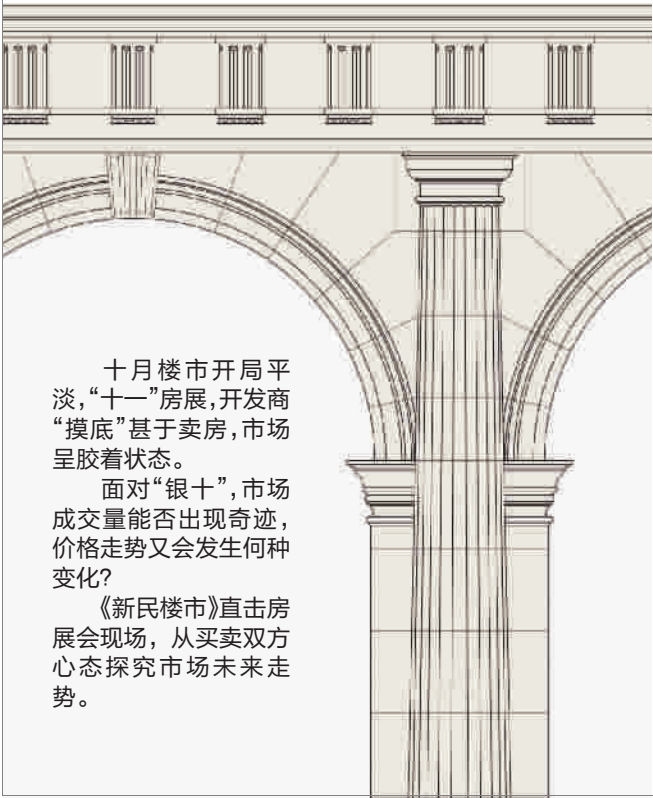
中邦上海城
国庆假期应势加推“名悦”公寓

详见 B32-33 版

银河湾
199 万元总价受买家热捧

详见 B35 版

直击十一房展会 四季度首波“爆红”楼盘解读



十月楼市开局平淡,“十一”房展,开发商“摸底”甚于卖房,市场呈胶着状态。
面对“银十”,市场成交量能否出现奇迹,价格走势又会发生何种变化?
《新民楼市》直击房展会现场,从买卖双方心态探究市场未来走势。



详见 B22、23、26 版

看房
召集

太仓银河湾花园
4006358880 转 998

199 万,抄底银河湾二期臻品别墅。
3 万抵 40 万,买到即赚到!
本周末购房还可参与抵扣房款 10 万元大抽奖。

集合时间:10 月 13 日中午 12:30
集合地点:人民广场武胜路,上海博物馆西南门发车,预约报名有效。

(注:若找不到车请及时与售楼处联系)

申亚花满庭
4006358880 转 999

98.8 万元,即刻拥有墅景洋房,置业三房一步到位!

集合地点:8 号线航天博物馆站 2 号出口马路对面的公交车站
发车时间:10/13-10/14 (周六、周日)10:00、13:30 准时发车

(注:若找不到车请及时与售楼处联系)

需来电预约方能参加,老人需家属陪同前来

◎楼市时评



房地产的营销表演学

□地产评论员 沈媛

先前,对的“营销表演学”的认知来源于苹果的乔大爷。对他而言,广告的创意、背景音乐、画面等必须完美不能有丝毫马虎,当乔大爷出现在发布会上面,人们为其欢呼、沉醉的时候,其实在背后是包括对演讲语速、手势、灯光、音乐等等所有细节的反复演练而组成的,此乃营销的极致追求。
如今,卖个房子也是异曲同工的活儿,挖空心思的十八般武艺成为如今楼市的主旋律。众人哄抢排队购房的金九银十已然是昨日旧梦,现在取而代之的是刚需盘的各类促销花样以及中高端项目对购房者消费心理、背景、喜好等等的无限深挖。最近

接触了几个项目的营销团队感慨颇深,略举一二。
某一奉贤偏远别墅项目,之前总以所谓度假、玩乐的概念吸引上海市区客,限购令出台前尚有引人之处,而今年开始却冰冻三尺,于是乎发展商转而弱化区域在购房者心中的距离感,“首付 60 万有车有别墅”直击年轻消费群体,实现一步到位的人生置业。
某一浦东高端大平层项目,之前与客户总以“你愿买来我愿卖”的方式优雅的做销售。现如今,跟踪现场销讲录音,深挖客户背景、行业、兴趣等等,晚上准备营销道具和排练营销场景,白天展示“营销表演学”不放过

每一个客户与细节,促进有效客户的购买欲直至落单下定。
某一上海周边外地大盘,沪上开发商。之前不温不火当地客群消化,无心与上海客户建立营销。今年 9 月开始为了给项目销售额做加法,抛出“上海特区生活”的数条专属计划,为上海人圈定异地购房的特权,只为留住更多沪上买家。
回头来看,万变不离其宗,房地产营销表演还是以产品特征为基础的,以新意的营销方案为核心,而一线营销人员工作中的种种细节都是独立存在的表演单元,此乃房地产营销的极致追求。

公告

长泰国际社区
养老、投资专场讲座
即将拉开帷幕

10 月 18 日-10 月 20 日上海养老、投资专场讲座,并赠送精美礼品,数量有限,需提前电话预约!

- 25 分钟车程,蜗居变豪宅;
- 三大公园体系,生活无忧;
- 6000 元 / 平方米,轻松养老;
- 上海人可以信赖的国际社区

预约电话:4006358880 转 0