

深圳战略型房地产策划公司为您打造项目战略制胜之道

产品名称	深圳战略型房地产策划公司为您打造项目战略制胜之道
公司名称	深圳市金牌地产顾问有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	深圳市罗湖区爱国路建国大厦411
联系电话	0755-82090082 15814452588

产品详情

所谓的房地产项目战略价值流，简单的说，就是决定这个项目生死成败的关键因素，也就是项目的核心竞争力，其意义不言而喻。它与房地产卖点不同，一个房地产项目可能有十几个，甚至几十个营销卖点，但战略价值流只能有一个，至多两个。如何构建一个房地产项目的战略价值流是房地产策划公司的核心命题。金牌的经验是：要想打造房地产项目的战略价值流，就必须采用“双轨并行”的“反链策划”模式（这是我们创新的房地产策划理念，尤其适用于房地产拿地策划、房地产前期策划、房地产开发定位策划、房地产概念性规划等），即从品牌线和产品线入手，来打造项目的战略价值流。首先，通过品牌调研、城市品牌缺陷研究、品牌空位魔方研究等，制订项目的品牌定位战略，用以在战略上来压制或者说超越竞争对手，这一过程需要房地产策划师具有极强的房地产原创品牌概念开发策划能力。其次，是品牌战略在产品层面的回归，也就是说把品牌概念落实到产品，用品牌概念方案指导项目的规划设计方案，即，用方案来管理方案（用“形而上者谓之道”管理“形而下者谓之器”），使项目由品牌概念到产品设计（由里到外）做一致性展开。为什么只有这样做才能打造一个项目的战略价值流，从而使项目立于不败之地呢？这是因为，一个房地产项目无论事先怎样策划，怎样规划，怎样建设，最终都是要进入市场，参与市场竞争的，获得投资收益。要想在竞争中取胜，只有品牌才能带领项目实现这一目标，这是因为，最能和消费者发生关系的，往往不是产品本身，而是品牌、概念和形象。所以，我们必须“以终为始”，采用“反链策划”模式才能打造一个房地产项目的战略价值流——一个消费者或许可以接受或容忍一件产品在技术上的小瑕疵，但绝不会接受在战略定位层面的错误。

以下是我们公司简介，请过目，谢谢！

中国战略导向型房地产策划公司——深圳金牌地产顾问有限公司，是一家拥有17年专业经验的房地产策划、规划、投资咨询、投资中介和市场营销代理公司。主张“战略制胜”的策划观。总经理22年行业经验，一直致力于中国地产系统解决之道的研究和落地实践，以“五位一体”全链增值服务模式做为企业核心竞争力。公司成立17年来，已积累了数百万字的策划积淀和数十个项目营销经验。服务领域涵盖

住宅地产、商业地产(购物中心Shopping

Mall、商业街区、专业市场等)、旅游地产、城市综合体、田园综合体、特色小镇等。服务内容包括：

一、房地产启动期前端战略基础策划：在理念层面探析项目“能赢的”战略机理，包括房地产拿地策划、前期策划、开发定位策划、规划策划、原创品牌策划等，通过为项目提供战略性总全程系统解决方案，构建项目全链开发的战略主轴，提供强有力的展示方案，帮助开发商缩短拿地时间和过规时间。

二、房地产设计顾问咨询：为项目搭建开发商、设计院三方作业平台，以方案管理方案，为项目推荐建筑、景观等设计资源，优化方案设计，提高方案设计品质、加快项目设计进度。并代为甲方编制设计任务书，参与甲方组织的项目方案评审会等。

三、房地产市场营销代理：通过市场调研、项目SWOT分析和竞争分析、制订有效的房地产销售策略和销售方案（价格方案、推盘方案、认筹方案、开盘方案）；通过商圈调查、商圈分析、业态定位策划和动线规划，制订有效的商业地产销售招商策略和实施方案。通过品牌策划和广告包装、建立项目差异化的品牌形象和感官价值；，通过编制系统的房地产营销策划报告和商业地产招商策划报告，作为房地产营销团队培训教材，发掘项目潜在价值，使项目的每一个细节都转化为营销卖点，并以成功开盘开业为目标。

今年是我们的品牌扩张年，我们将恪守“为客户创造价值就是我们的价值”的服务理念，携手业界同仁，为创造企业更加美好的明天，为项目的成功，竭诚为广大新老客户提供专业服务。