“悠闲”的售房总监

文/本报记者 周锦江 片/本报记者 孙国祥

每个售楼处大致相同,每天接待的客户一只手就能数过来。每个项目都有客户在观望,在赌房价还会下降、在赌房价坐上过山车正以每天100元的速度向下俯冲、在恨自己没有在2008年的最低点上杀进去、在赌一把自己的眼力和手气会让自己名利双收。

与之相对的是房子的营销者。营销总监作为其运筹者,是一个灵魂式角色。楼市不景气,营销总监们又在忙些什么?

“超脱,是给自己听的。以前争取卖个好价钱,现在只求完成计划”

16日上午,记者见到了潍坊一家知名楼盘的营销总监鲁建功(应本人要求,未使用真名)。40岁的男人,着装干净利落,一口地道的北京腔,抽中南海烟。

从2011年开始,楼市销量就开始走下坡路。这个时间点也正是鲁建功接手潍坊房地产项目的时候。他入行16年,中国绝大多数省份都与他结过缘,其中辽宁沈阳、山西太原、杭州安吉、山东潍坊是他呆过至少一年以上的地方。“其他城市也不是蜻蜓点水,主要是作为顾问和销售执行。”鲁建功说,这些工作都要求在现场,经常要走动,一个月过去三五趟就行,大多数时间的工作都是在北京。

谈及楼市不景气下的工作状态与以往是否会有差别。鲁建功笑笑说,状态肯定是不一样了。工作也很紧张,但是相对来说,心情是比较放松的,但做不到超脱。“超脱,是给自己听的。以前争取卖个好价钱,现在只求完成计划”,鲁建功以北京式的幽默自嘲。

鲁建功坦承,自己的心理压力很大。整个2011年,房地产形势比较严峻,作为第一责任人,不可避免的心情很紧张。

以前的紧张,更多的是在想如何把房子卖得更多。争取更高的利润,怎么把自己的产品打造得更好。现在紧张的是怎么能把房子按照以前制定的销售计划,不断回笼到足够的资金,并保证一个合适的利润率。

“房地产的作用是什么?就是要把一个不毛之地变成繁华之都”

“潍坊有钱人不少,但不代表他有这样的消费观念”。鲁建功认为,要消费先得有经济基础,这一点潍坊有,但是消费观念比较保守。进入潍坊的开发公司越来越多,项目品质各有特色。消费者真正掏钱购买的是什么?他们有自己的固有认识。比如大家都觉得在东南比较好,在西边就落后一些。营销某种程度上是改变消费者某种认识。

房地产营销刚开始给个价格就卖,后来开始有了广告,广告作用不明显之后,开始炒概念,此时营销行业算是正式出现。炒完概念消费者有了免疫之后转做产品,结果发现同质化严重,发展到了拼服务的终极状态。

“房地产的作用是什么?就是要把以前的一个不毛之地变成繁华之都。而营销是推动者”,鲁建功说。

鲁建功认为,营销就是一个整合。不是简单的卖房子,定定价,做做活动,投点广告。要整合各种资源,通过一个开发公司开发某个区域,打造一个繁华之都是不可能的。大家需要抱团共赢。

“每天能睡6个小时,不停地在睡梦中惊醒”

在鲁建功眼中,潍坊是个很特别的城市,潍坊的房价在百城调查中一直是倒数的。“潍坊的周边,几乎找不到任何一个城市房价比潍坊低。”鲁建功说,抛开目前的房价合理与否不说,潍坊的城市规模和发展程度也与这个价格不相符。

因为销售压力大,鲁建功的睡眠也非常不好。“每天能睡6个小时,不停地在睡梦中惊醒。”鲁建功在思考潍坊房价比较低的原因,这是他制定策略卖出房子的基础。

潍坊前几年因为“退城进园”等同期供地量比较大,现在刚收紧,这在一定程度上促使房价无法拉高。与此同时,外来人口推动作用小、潜性的计划分房等等都是拉低房价的因素。

本土潍坊人不是很缺房,除了结婚基本用不着买房,不是传统意义上的纯刚需。可能住得紧张点,但不会说没有房子住。“我一天的工作是什么?就是分析潍坊的房价为什么相对较低。我一直在找这个答案。不过似乎大家都说到了。”鲁建功说。

现在80多万平方的项目,说没有压力是骗人的。鲁建功开玩笑说,“开发公司也是做生意的,在商言商嘛。不可否认,作为营销的目的就是想挣钱。那前提是想办法先促进销量。”

一个膝盖长骨刺,多年积蓄打水漂

直到用上“仙草骨痛贴”,腿才能打弯,养老钱终于不再白白浪费了

吃药,注射玻璃酸钠,做关节镜

直到用上“仙草骨痛贴”,才摆脱“关节病”的折磨

“最初医生诊断是膝关节退行性病变,骨质增生,后来又成了关节间隙不均匀性狭窄,有‘骨刺’,滑膜发炎,关节腔积水,最后成了关节变形、“O型”腿。走路左摇右摆,上下楼关节疼得要命,坐久了,站起来,半天迈不动步,孙子跑着不了,家务做不成,前后花费18万还要多,医生最终建议换关节”。对于“换关节”江大爷颇有感触,听说有朋友做过这种手术,虽然不那么疼了,但换过关节的那条腿根本就不能用……

现在,江大爷再也不用那么痛苦了。江大爷说是“仙草骨痛贴”解决了他的老问题。“这仙草是好药,是神仙药,是救命药啊!是一个朋友推荐的,自己开始还不信,但朋友坚持说这药真能治病,就让孙子跑买了十盒,涂抹贴上去,过了一个晚上,第二天就有变化,感觉这药特别有劲,不到一个月,变成腿正常走路了,打走中点右摇摆的情况也没有过去那么明显了。”

治疗前,病痛睡觉不能翻身,一夜疼醒五六次,上楼下楼困难;治疗后,不痛了,一觉睡到大天亮,大步上下楼,公园打太极,到处看风景。激动之下,江大爷即兴赋诗,称赞仙草骨痛贴:“人体血肉筋,风寒湿麻胀。世间药万种,仙草名不凡。”

有关资料显示,我国已成为一个老年人口超过一亿的国家,60岁以上人口占总人口的18.96%,并且每年仍以3.5%的速度增长。“此老年人口增长还要快的,是老年人各种骨病的发病率”社会学家在谈到老年人口结构时分析说。

近日在北京、上海、济南、潍坊、淄博等地,一种名叫“仙草骨痛贴”的奇妙产品正被广大中老年朋友传颂,凡膝关节退行性病变、骨质增生、滑膜炎、年月短刺伤、软骨软化,不能行走,拄拐杖、坐轮椅。因生活无手术换关节者,只需用这个产品贴数几次,一夜就能翻身,几天就能大步行走,一月左右就能爬山、绝步、逛公园、做家务,像正常人一样生活。很多老骨病患者反映,过去花数万元用其他方法治疗不如仙草骨痛贴几百元之妙,让大家欣喜不已。

元代医药精髓,滇南民间奇方 北京协和专家抢救性发掘,

“仙草”有来头

仙草配方目前有两款产品
仙草骨痛贴专治膝关节病
仙草活骨膏专治颈腰椎病

“仙草骨痛贴”有来历,祖传,元世祖忽必烈率大军攻打大理,大理节节败退,元世祖派大将兀良合台率军追击,派于马上征战的将士,挑沙烟袋连夜翻山。行至拉门岭,包括将军在内的半数将士都病倒了,有的腰疼腿酸,有的关节肿胀积水,大军不能前进。山林中却遇一人,属似猎人,将军派人请其为军中将士治病,只见那中将所采药草从筐中取出,挑拣成起,数于最处,第二天即体由当如,初病痊愈,其立立响。全军上下,更不感到惊奇,纷纷传扬开来。认为遇到了神人,是神仙在帮助大军,这些药草也被称为“仙草”。故事越传越广,后来被元代医学家忽思慧收录在元代医学名著《十药神书》里。明代《滇南本草》该方也有记述六味草,土名老官草,又名“仙草”,叶似蚕豆,味辛、苦,性温。治筋骨疼痛,半身不遂,手足麻木及一切腰腿疼痛、肚腹冷疼。灯盏花,花似灯盏,根如细辛。味苦、辛,性温。活血化瘀、舒筋定痛、通经走络、治风湿骨痛,下肢麻软,…

由于方中主药只能在云南南部山区湿气弥漫的红色土壤里生长,不能移植,而古代禁止国难,导致该方虽在滇南广为流传,中原民众却无缘享及。元、明、清位只是作为贡品进献朝廷。只有王公大臣和高门巨商才能享用。

北京协和医院骨科医师教授,但曾云南腾冲,出幼随爱中医,一生涉猎名科,尊攻骨科顽疾,对家乡传说中的方子,一直密切关注,投入了大量精力进行研究,广泛查阅资料、典籍,经体近多后,更是深入拉门岭探访世外高人,经过大量临床实验,他巧妙改造配方,引入现代高科技低温萃取技术,终有成品仙草骨痛贴和仙草活骨膏问世。当地一位老领导,腿疼得不能行走,坐轮椅9年,贴敷仙草骨痛贴20天后,竟然奇迹般站了起来,大步走路,三个月后拆片检查,毛糙的骨刺没不见了,积水消失了,关节表面长出了厚厚的软骨。还有一文艺工作者患腰4-5椎间盘突出,腰骨疼痛,坐体滑脱,腰酸,坐骨神经痛,腿麻脚木胀疼,肌肉萎缩,弯不下腰,走不动路,坐位坐不住,一天到晚大部分时间都是在床上或沙发上趴着躺着过的,不得已做了手术,没想到情况更糟,术后疼痛,对他来说,做梦也没想到会有奇迹发生,用仙草活骨膏,第一天敷上,第二天就感知觉,三个礼拜后能走四五里路。

在云南很多地方,逢年过节送“仙草”给长辈,已成为一种风气,寓意老人越活越健康,越活越年轻,越活越神仙。

有了“仙草骨痛贴”,“换关节”有望成为历史

随后笔者还向北京积水潭医院的高教授进行了咨询,其对“仙草”疗效极为肯定。他说仙草验方中含有大量生物活性酶,对关节软骨、半月板、椎间盘有很好的营养修复作用。该方体表贴敷,药力直达病变组织深部,能快速激活软骨及椎间盘组织的新陈代谢,从根本上清除病灶。产品已通过大量临床验证,取得国家正式批文,成为目前骨科换关节的替代产品。在仙草销售专柜,笔者了解到,为确保疗效,厂家特派专业人员到现场指导贴敷。交谈期间,笔者看到很多人在络绎不绝地买仙草活骨膏。有位王先生说:“小区李阿姨用仙草活骨膏把10年的腰椎盘突出治好了,我妈和她的情况一样,于是就给我爸爸日优惠活动赶紧来买了。见报三日内购买两事是:买5送2,买10送5,买20送12的特大优惠。

不怕病重,越重越管用,市内免费送货,郊县免费邮寄,货到付款!
地址:潍城:[葆民乐大药房]东风西街月河路口东100米郭味强美术馆对面
奎文:[华芝堂大药房](东风东街公交总公司斜对面)均有专人指导,全程跟踪服务
骨病专线 8978280 8970315