

# 3月23日看房专列再次发车

## 下周日一起去看房,看房成员还将获赠“齐鲁晚报读者卡”

本报济宁3月11日讯(记者 刘守善)自齐鲁晚报·今日运河与房产超市网济宁站联合举办看房专列活动以来,已有千余名购房者参与系列看房活动,2014年的看房活动从2月23日开始启动,接下来,我们在本月23日(下周日)将再次开通看房专列。为进一步促进看房活动的举行,齐鲁晚报今日运河编辑部从今年起将为每名参加看房活动的购房者提供“齐鲁晚报读者卡”,

凭此卡到本报联盟商家消费时将享受更多折扣,买房也有优惠哦!现在开始拨打报名热线吧:0537-2366549,或发短信至13505371017。我们将根据看房成员报名时的购房意向,来确定参观哪些楼盘。

联合看房专列活动自举办以来,一直坚持每月至少举办一次看房活动,在两家媒体建立的团购QQ群中,大家的购房热情依然高涨。两家媒体均表示,2014年的看

房活动将加入更多具有吸引力的活动,让大家的看房之旅有更多的收获,并根据成员们的购房意向,积极与各楼盘协商看房事宜,以满足更多购房者的看房需求。

对于看房活动中可能出现的问题,两家媒体也共同表示,买房过程中如果面临纠纷,对于如何解决或避免将利用媒体的各方面资源为购房者提供更多的服务。单个的购房者由于财力、知识、精力等的局

限,注定了处于弱势的地位,为了扭转这种被动局面,购房者需要联合起来团购,团购不仅会使房价打折,而且对维护购房者的利益亦具有重大作用。

凭借媒体资源,我们可以将对同一个楼盘具有购买意向的购房者组织起来,用预订单的方式取得批发价,使购房者取得更多的实惠,大大减少支出。通过本报可以将济宁市的高品质团购楼盘“一网

打尽”,我们将要提供的房产团购信息,可使您预先了解该楼盘的信息,避免购房者的盲目东奔西跑,既节省了时间,又节省了精力。通过团购买房,可使购房者在购房过程中占据主动地位,获得更高的安全感,享受更好的服务。您还可以参加房产团购会友,交流购房信息和购房心得,增加生活情趣,提高生活品质。

### 小贴士



#### 1、看房有纪念品,买房送旅游

齐鲁晚报·今日运河与房产超市网济宁站联合举办的看房专列活动中,城区众多的高品质楼盘均积极参与,并现场赠送看房者们精美的纪念品,让大家的看

房过程充满快乐和收获。

同时,大家跟团买房也有奖品赠送,齐鲁晚报·今日运河编辑部决定,跟随看房专列过程中买房的成员,在买房后可以凭购房合同获得报社提供的免费旅游或者全年齐鲁晚报一份。

#### 2、看房专列将深化后期服务

在众多看房活动组织中,多数活动主办方仅重视看房活动,至于大家后期买房中遇到的问题则很好关注。齐鲁晚报·今日运河与房产超市网济宁站两家媒体共同决定,联合看房活动中,双方将

加强对成员购房的跟踪服务。

我们将深化对成员的后期服务,在成员买房、签署合同、贷款、上房、装修、物业服务等多

方面细节中予以服务,在出现问题时积极与开发商对接、沟通,让成员获得更多、更方便的服务。



报名电话 0537-2366549 房产团购群 219187401

## 可怕的碧桂园营销人

2013年超60个项目获当地年度/开盘销售冠军,金海湾创马来西亚全国销售金额、面积、套数“三冠王”,十里金滩创全国单日销售套数、面积双料冠军,兰州新城荣膺2013年全国单日销售金额冠军……碧桂园开发模式的成功毋庸置疑,一直刻意保持低调的碧桂园营销团队也随着千亿业绩的完成而成为业界焦点。

碧桂园集团奉行快速开发、快速销售的策略,郊区化大盘一次性成百上千套的推货量客观上需要在短期内实现集中销售。为此,碧桂园营销团队往往付出常人无法想象的团队战斗力,使用更为强悍的营销方法,才能让那些销售同行不敢做、或是做不好的项目成为冠军楼盘。

#### 定位:碧桂园麾下精锐的御林军

碧桂园董事局主席杨国强在上世纪90年代创造顺德碧桂园的营销神话,早已被业界奉为营销大师,也一直是碧桂园营销团队的灵魂人物。由杨国强先生手创的“牵牛篇”、“许愿篇”等碧桂园

经典广告也在业界影响深远。碧桂园集团执行董事杨永潮则在杨国强的指导熏陶下,带领营销军团征战沙场长达20年。一流的决策,同样一流的执行。这正是碧桂园营销团队能够独当一面,作为“雄鹰”为“凤凰”保驾护航的原因。

#### 团队:军团式的战斗执行力

道为术之灵,术为道之体。如果说上述战术打法还谈不上独家绝学的话,碧桂园营销人的团队战斗力才真正无法复制。地产同行公认,碧桂园营销团队就是一支快速反应部队,尤其擅长集团军作战,碧桂园营销人早在15年前就做到在大年初一开盘,更能在此后的365天连续高强度作战。这种精神,尤为体现在其特有的大规模拓客和跨区域调度之中。

2013年刷新中国县级城市开盘成交纪录的丹阳碧桂园开盘,是对碧桂园营销人疯狂拓客的极好注解。在40余天时间内,碧桂园营销团队发动地毯式拓客,划分目标市场后兵分八路,铺展点、投放广告、派单、电话营销、活动收客等

手段无所不用其极,拓展到近万组意向客户;示范区开放后夜以继日举办讲座、奢侈品展、名车展、父亲节等上百场圈层活动;开盘前广告集中轰炸,将示范区开放信息传遍全城,引爆市场;开盘当日,南京地区凤凰城、欧洲城等项目数百精英空降支援,一举促成当天狂销2000套的销售神话,也令无力抗衡,不断使用“小动作”骚扰的同城竞争对手黯然神伤。

#### 管理:“四位一体”营销理念

事实上,碧桂园营销军团的核心竞争力并不只是“勇猛”,更拥有一套堪称营销经典课程的营销管理体系。

由碧桂园营销团队总结出的“四位一体”核心营销理念,实现了营销战术上的精确制导。“四位一体”将产品、广告、拓客、销售手段总结为营销推广的四大要件,“策略”则是贯穿其中的准绳。碧桂园营销军团对精英人才极为重视,仅2013年通过“猎英行动”、“海盜计划”就网罗超过3000名资深甚至冠军级销售员。在团队内则实施严格的绩效考核和奖惩。对销售人员用“大吃小”竞争机制、“案场准入制”激发潜能,对最优秀的销售人员则提供行业



罕见的高额重奖。

#### 创新:向国际一流出发

碧桂园营销团队的可怕之处不仅在于屡屡创造营销奇迹,更重要的是其“定义奇迹”的创造力。销售人员拓客“大吃小”竞争机制,是几位营销管理人员在十里金滩项目为激励数百名销售员提出的建议,且效果良好。随后碧桂园营销中心立即将其在其他几个项目中试用并不断改进,四个月后已经成为碧桂园营销的标准打法之一。

千亿之后的碧桂园营销团队在思

考什么?2014年的碧桂园营销人抛出了一个完全为碧桂园项目量身定做的全新标准化营销运营体系。碧桂园营销团队把项目营销管理全流程划分为7个阶段,相应建立了若干个工作集群和数百个工作节点,配上上千个具体模板和六百多个案例的营销标准库,营销总部利用电子系统对项目运营实施监控,所有项目的进度及工作事项完成情况一目了然,既可以让营销人员“即点即用”,也便于各级管理人员及时采取措施,发出精准的指令。

## 运河佳园·凤凰城 名校旁的人文大盘

认筹火热进行中, VIP客户享三万抵五万,老带新客户好礼相送

运河佳园·凤凰城由A、B、C三区组成,A区为凤阳区、B区为凤鸣区、C区为凤翔区,总占地面积约550亩,总建筑面积约70多万m<sup>2</sup>,目前项目在售楼C区。“凤凰城”是济宁的地域文化、凤凰文化、运河文化三者之间的交汇融合的产物,向往和谐美好的情感愿望和对于在济宁这个历史文化之城独特的生活状态和生活方式的追求。不只是打造自然生态,诗情画意的居住空间,更是让居住在此的人们切身体会到自然给予我们的悠然惬意的生活。

运河佳园·凤凰城已于3月2日正式对外认筹,本次认筹房源主要为92—150m<sup>2</sup>的两房、三房;认筹期间, VIP客户享3万抵5万优惠,先到先得;“老带

新”活动,新老客户均可获得小家电一台!

项目紧邻东门小学、十五中,小区内幼儿园,教育配套全城屈指可数。昔日孟母择邻而居,今日家长择校而居!另外政府重点打造的全城文化体育中心,品质化生活配套,彰显与众不同的精彩人生。大型商业配套,生活便利因此开启。

全社区纯板式建筑,南北通透,中式园林景观,“一心一廊八组团”,亭台水榭,移步异景,社区内人车分流,安全乐享幸福生活。

运河佳园·凤凰城以名校为邻,教学设施一流,文化氛围浓厚,以优质学校奠定全城绝佳教育地产,打造人文大盘,为您的孩子的学业保驾护航。



## 升达地板315盛大酬宾

——升达地板让消费者更尊严

地板作为现在家庭装修中不可或缺的主要建材之一,在这装修最适合的季节,您还为装修选择什么样的地板而发愁吗?升达地板“3.15盛大酬宾”大型促销活动3月1日已拉开帷幕。

升达地板惠生活,省钱才是硬道理!

升达8毫米强化地板森林风情系列以年度超低价回馈济宁消费者;

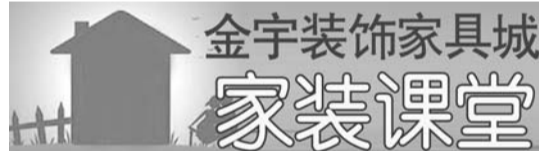
12毫米仿实木原木年代以最性价比供给喜欢升达地板的客户。具有3D同步浮雕木纹效果的玉木锦雕地板及HD高清专利产品珍木静音2型荣耀上市,欢迎光临品鉴!亲们,实实在在的优惠,真真切切的品味期待您的光临。

地板木门联欢惠,买升达真实惠。

活动期间,凡购买升达地板的

客户,再购买升达木门可享受优惠折扣。升达木门为回馈广大客户,在活动期间推出890元/樘起的零利润木门。有需要木门的顾客千万不要错过这个好机会。

在这春光烂漫的装修季节,如果您想节约时间,买到称心如意的好地板、好木门,那么请您来升达专卖店看看吧,总有一款产品适合您。详询升达地板各大专卖店。



### 春季家具保养有窍门

春季很多北方的家庭都喜欢做一次彻底的扫除,告别沉闷的冬天,干干净净地迎接大地复苏。下面小编为您介绍一下不同材质的家具清洁保养小诀窍。

#### 布艺沙发:吸尘去湿为要务

对于普通的较便宜的布艺沙发,用那种带小轮子的滚筒刷轻柔地将上面的灰尘刷干净即可;对于较贵一点的优质产品,则要用专门的吸尘器将其表面的灰尘全部吸净,如果没有空调的话,在潮湿的空气里还要用风筒轻吹沙发,以排除里面的湿气。

#### 合成皮革家具:湿度适中避高温

由于合成皮革和木料、棉麻丝织物质性质不同,高温、高湿、低温、强光、含酸溶液、含碱溶液对它都有影响。一位业内人士说,保养要注意两个方面:第一切忌将之放置在高温的地方,因为这会使合成皮革外观发生变化,相互粘连,擦拭时也不要使用湿毛巾或湿布,而要用干布;第二要保持适中的湿度,湿度过高会水解皮革,损坏表面皮膜;湿度过低则易发生龟裂和硬化。

#### 真皮沙发:轻拍脸面可增寿

保养真皮沙发要根据颜色的不同而区别对待。对于颜色较深的重色沙发,用软棉布将“皮水”(一种专门配制的皮料清洁剂)均匀地打在皮料上即可。对浅色沙发,则将温和的洗洁精放入适量的温水中稀释5分钟后,再用软棉布沾拭轻轻擦洗。对不慎沾了油污的沙发,则可用棉布沾适当浓度的肥皂水或氨水与酒精的混合液(氨水1份,酒精2份,清水2份)将油污祛除,最后用清水擦净,以干净棉布擦干即可。切勿用刺激性去污品清洗沙发。

#### 实木家具:防晒防爆巧护理

实木家具的保养,其要点是要保持其原有光泽,这就需要专门的清洁剂均匀地涂在家具表面,然后轻轻擦拭,特别是一发现有水渍就要立马拭去。另外,家私的摆放最好避开强烈的太阳光以免将家具晒裂。特别对有色油漆的家具,阳光直射损伤油漆的原色。

**金宇家居文化艺术博览交易城**  
JINYU HOUSEHOLD CULTURE & ART EXPO TRADE MALL  
经营项目:建材、家具、家私、灯饰、书画、古玩、礼品、字画装裱、玉石雕刻等  
金师傅免费维修服务热线: 400-189-0537