

这些高手创造营销奇迹



济南中海地产营销管理有限公司副总经理 刘鑫

2014年是济南中海地产硕果累累的一年，三项目全年销售80亿，中海华山珑城仅仅3小时劲销40亿，创造了2014年中国房地产单盘单日去化套数和金额难以逾越的新纪录，轰动全国。

中海地产在济南取得的成绩离不开政府和社会各界的支持，正是在各位朋友的鼎力支持之下，我们才有了今天。中海来济南始终坚持真心实意交朋友，一心一意为济南的准则。在中海看来，现在的成绩仅是济南市民给予中海的一个标签，中海地产更看重的是，让更多的济南人民，幸福而且快乐地生活在中海地产建筑的房子当中！未来中海地产将会顺应市场需求，尊重客户利益，秉承“诚信卓越、精品永恒”的中海信条，站在新起点、开拓新思路、树立新目标，继续以饱满的热情、高昂的斗志和坚定的执行力为济南市民提供品质与性价比更高的住房！

中国重汽集团房地产开发公司销售管理部经理 左佳

最近四年时间，中国重汽房地产发展公司从单一项目到多盘联动，在此过程中得益颇多，公司的发展给了年轻人成长的平台。目前，营销团队迅速成长起来，每个营销部的员工逐渐独挡一面，各自负责一个项目的营销工作，更多发挥出智慧和能动性。

2014年，重汽地产多盘齐发，重汽1956开盘，重汽翡翠外滩强销，翡翠东郡和莱蒙湖也都逆市而上，取得不俗业绩，值得一提的是，重汽在海南五指山开发的蝶泉湾项目在山东购房者中引起强烈反响，并掀起购买热潮。岁末年初，重汽地产践行国企责任，项目销售与公益活动相结合，为购房者进行公益验房，发动购房者为贫困地区孩子捐书，体现了国企与众不同的营销思路。



碧桂园集团山东区域营销总经理 张继锋

从业房产多年，我始终坚信“有志者，事竟成”。回首2014，市场波动、竞争激烈、客户观望，碧桂园山东区域在改革和变化中努力前行，九大项目连创奇“绩”，助力集团站稳了千亿俱乐部的脚跟。

惟有民生认可，方为成功企业。现在，我们即将迎来新的一年，碧桂园山东区域也将不断地进步前行。2015年，集团将在齐鲁大地进一步深耕市场，扩大规模，我们将坚定贯彻集团理念，以社会责任感为己任，秉持品质地产、阳光企业理念，站在新起点、开拓新思路、树立新目标，继续以饱满的热情、高昂的斗志和坚定的执行力为齐鲁人民奉献更多精品，筑建更多更好的五星级家园。

祥泰实业有限公司营销总监 吴涛

2009年祥泰进驻济南，5年的时间，祥泰实业由开始的单个项目到今天的七盘联动，年销售签约额也在今年一举突破20亿，成功跻身济南房企年度销售排行榜前十强。

作为民营企业我们并没有盲目模仿别人或者刻意追求速度。在市场竞争中，我们更注重人的因素。管理中我并不依赖规章制度，反而更为依赖我们大家爱公司如家的精神。只有这样才能面对各种不同类型的危机和困难，才能迎接更高的挑战。挑战在人生中比安逸会更加美妙和愉快。在挑战中，我们能够探求事物的真伪，认清真正的才智人士，我们从不向任何违背公司利益的人卑躬屈膝，以求安逸，我们要以公司的利益为自己的利益，以公司的荣誉为自己的荣誉，公司的命运就是自己的命运。能够做到这样，企业更进一步的发展是必然之事。



山东国华时代投资发展有限公司房地产事业部总经理助理 孙荣洁

对于山东国华公司而言,卖出多少房子实现多少利润,不是我们追求的最终目标,我们更关注的是作为一位身肩央企责任的服务者,如何更好地去为社会和购房者筑建一座座美丽的品质家园！

2014年,山东国华公司旗下的国华东方美郡二期及国华印象两个项目在逆市情况下依然保持竞争优势,提前完成了年度销售目标.国华项目的热销,源于山东国华公司秉承央企的责任感和使命感,坚持追求精品的产品理念,注重品质致胜的项目建设,这也是2014年我们项目能够热销的根本所在。

展望未来,锐意进取.2015年,山东国华新经典项目即将面市.山东国华公司将一如既往地打造高品质的产品,为齐鲁楼市的健康发展及城市人居环境的完善贡献力量,回馈广大客户对山东国华公司的支持与厚爱。

金科股份山东公司营销总监 刘健

地产品牌10强、中国企业500强……每一份认可和荣誉，都承载着金科品牌的精诚实力。“建筑人居梦想”是金科股份18年来一直秉承的使命，落地泉城以来，金科以一种被市场认可的公信力及企业实力，不断践行着这一承诺。从未有一个地产项目，以这样的高度、广度和力度，左右整个行业和城市的情绪，不断给市场创造惊喜。150万㎡城市综合体、40万㎡商业配套，未来，金科将继续倾力前行，续写泉城美好未来。



济南万科房地产开发有限公司营销负责人 于献文

万科从进入济南的那一刻起，就始终坚持通过对这座城市的尊重，对建筑与城市文化关系的理解，不断探索将传统建筑的精髓与现代先进技艺相互融合。作为中国房地产界的领军企业，万科一直秉承“让建筑赞美生命”理念，践行“坚持品质，为普通人盖好房子”的朴素价值观，立志以“好房子、好服务、好社区”这一“三好理念”为价值体系的优居住宅新标准，服务济南。

“三好”——“好房子、好服务、好社区”是万科对理想居住方式的全面表达，阐释了万科致力于好房子的设计与营造、好服务的提供与维护、好社区的倡导与坚持！

山东地平置业有限公司营销总监 姜威

“打造学习组织,建设西部地产新标杆,这是我在2014年的目标。”姜威如是说,亦在为此孜孜不倦的努力。

2014年,对姜威来说,是充满挑战的一年,如何在地产市场跌宕起伏的大环境下,让梦世界项目从西部众多楼盘中脱颖而出,姜威带着她的营销团队,在思考,在摸索,在实践.天道酬勤,地平置业于济南市场初试啼声,即声震业界:5月初梦世界·LOMO公馆开盘,梦世界雏鹰展翅;8月,梦世界三馆营销中心正式开放,梦世界·LOMO公馆财富升级,梦世界·润园置业会员招募;日前,梦世界·润园高端豪宅蓄势待发……姜威带领着一只敢于承担、勇于挑战的营销团队,创造了一个“梦世界奇迹”:项目甫一入市,即赢得广泛的社会关注,知名度、美誉度迅速攀升,销售额、成交量更是遥遥领先于西部众多楼盘。

总结过去,姜威充满感恩,感谢地平置业提供的这样一个展示自己的舞台。

2015年,地平·梦世界项目又将大步迈进,梦世界·润园即将正式入市,梦世界·华园亦整装待发……

