# 品牌竞争时代的楼盘营销策划

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-08-30

*品牌竞争时代的楼盘营销策划客服营销部乔相逢近年，国家经济发展形势大好，各地城市化进程不断加快，有利地拉动了我国房地产业的迅速发展。但在迅速发展的过程中，我国各地的房地产业也显现出了诸多不良问题。因此，自2024年下半年以来，中央政府开始对房...*

品牌竞争时代的楼盘营销策划

客服营销部

乔相逢

近年，国家经济发展形势大好，各地城市化进程不断加快，有利地拉动了我国房地产业的迅速发展。

但在迅速发展的过程中，我国各地的房地产业也显现出了诸多不良问题。因此，自2024年下半年以来，中央政府开始对房地产业实施宏观调控，土地政策、金融政策等都进行了重大改革，尤其是金融政策方面。宏观调控各项政策的相继出台，给各地的房地产开发商都造成了很多压力。房地产业进入了新一轮的洗牌阶段：一些小开发企业由于无地或资金短缺等问题支撑不住趋于倒闭或投靠大企业；有实力的大开发企业则将获得更多的资源和发展空间，开始积极向外扩张，我国房地产业的品牌竞争趋势越演越烈。

品牌竞争时代房地产业的发展特点一、二线城市房地产发展差距越来越小

在上世纪90年代末，大部分二线城市的房地产与北京、上海、广州、深圳等大城市相比还具有非常大的差距。经过六七年的发展，目前很大一部分二线城市，特别是东部省份各主要城市与上述一线城市房地产发展之间的差距越来越小。

首先，开发差距越来越小。城市经济的不断发展，人们生活水平的不断提高，二线城市中市场对规模化开发、小区设计的人性化、小区形象品位化等要求越来越高。如在楼房的设计上飘窗、落地窗等，甚至多层带电梯等等已是琳琅满目，丝毫不亚于北京、上海等大城市。

其次，随着市场竞争的不断激烈，二线城市中仅仅以小区方式开发做到比较完善的社区化就可以闻名于市的做法已经难以奏效，营销策划差距越来越小。随着许多房地产代理公司、广告公司等专业性公司的北上、西进，以及近几年的快速发展，北京、上海、广州、深圳等大城市的先进营销推广理念已在很多二线城市同步“上市”，并在当地发展壮大。

房地产开发向品牌化、连锁化发展

二线城市房地产品牌的扩张主要表现在两个方面：个盘的销售不再是面向本地，而是开始向周边甚至是更大区域辐射；另一个明显特征为房地产品牌连锁出现，优质的品牌表现出较大的品牌张力。

这些表现较为明显的除了几个全国知名的地产企业外，主要是当地沿海区域及当地一些大型综合性企业品牌。山东青岛、威海、乳山、日照等沿海城市的地产有相当一部分面向济南、淄博、东营等内地发达城市销售，内地城市则对城市周边区县，甚至邻近城市频频招手。品牌连锁的当地企业品牌则有鲁能、莱钢建设、海信地产等大型企业集团，利用品牌优势在山东各地屯兵买马。而像香港新世界、阳光100、国科、香港南益、国华等品牌也早已进军山东。

品牌在对二线城市房地产的跨地域连锁经营中发挥了空前的作用。

产品设计团队国际化趋势明显

如果在3年前，比拼的还只是产品创新的话，在品牌竞争日趋激烈的今天，强大的专业团队组合，特别是国际化的产品设计团队就成了大型品牌开发公司比拼的一个重要砝码。如国华·东方美郡是由国际著名的设计公司—加拿大DAA公司设计；阳光100的设计单位则是世界顶级建筑事务所——丹麦SHL建筑设计公司……

在房地产开发中，产品设计团队的国际化趋势日趋明显和重要。

营销策划在楼市中的作用越来越重要

前几年，曾有人指出，房地产的营销策划时代已经结束，步入了质素时代，甚至部分开发商也如是说。但实际上，随着房地产市场竞争的日益激烈，楼盘的策划、营销和形象包装越来越重要。

目前，楼盘的上市量非常大，尤其是在推广数目多、信息传播渠道多、信息泛滥的情况下，要使楼盘信息尽可能的传达到更多的目标消费群手中，要使楼盘在众多的广告中突出，必须讲究营销手段和策略推广。而且在不同规模的城市，人们的媒体接触习惯、生活方式有所不同，如在中小城市，由于城市不大，且生活相对悠闲，户外和促销活动的传播力远远大于电视、报纸等传统媒体。营销策划在楼市中的作用越来越重要。

行之有效的楼盘营销策划

品牌竞争时代的房地产业，市场竞争日益激烈，销售难度日益加大。于是，对楼盘进行行之有效的策划成了楼盘销售成功与否的关键，直接决定着楼盘从商品到货币形态这一惊险的跳跃成功与否。

如何才能做到行之有效的楼盘营销策划，并真正实现楼盘的热销、旺销呢？

专业机构提前介入，把好营销舵

目前，楼市中大多数楼盘营销策划的介入主要是从中期、甚至是后期销售时才开始的。而此时楼盘的立项调研、定位设计、开发进度，甚至产品都已经成形无法更改，营销公司等专业机构介入后只能被动的根据产品的现状和市场的需求对销售做一些补救工作，而非是未雨绸缪、有预见性的科学策划，这就使楼盘的推广销售更为艰难。

因此，真正行之有效的楼盘策划应该是从开发商拿地前就开始了。首先，营销公司等专业机构对开发商要拿的土地进行立项调研，做可行性分析，对开发商提出专业的指导性建议。然后，做进一步的调研工作，对项目进行准确的市场定位、形象定位、功能定位和相关经济预算。并对项目的规划设计提出符合市场、有一定前瞻性的专业指导建议书，指导规划设计单位设计规划小区。

专业机构提前介入楼盘的运作，并对楼盘进行准确的定位，能够避免开发商走许多弯路，使楼盘顺利地进入市场，并获得良好的销售。

开发商做一个运筹帷幄的好船长

在运作楼盘的立场上，开发商的角色往往是楼盘的亲生“父母”，产品是自己的好，如何运作，往往有自己的想法，并且这种想法有时候是很强烈和“根深蒂固”的。另一方面，开发商又是一个盈利者的角色，如何花最少的策划、推广费用，达到最大的盈利是开发商最为关注的问题。

而作为保证开发商在业界叱咤风云避免损失的营销公司考虑更多的则是如何通过行之有效的营销策划，把楼盘销售出去。在此过程中，特别是后期牵涉到费用问题的营销推广上，开发商与营销公司往往就产生了矛盾。其实，运作一个楼盘好比驾驶一艘巨轮，开发商是船长，营销公司就是大副，其他部门或人员则是各司其职的船员。大家是一个利益共同体，开发商只要做好一个运筹帷幄的好船长，其他细节放心交给专业机构去做，巨轮就会在大副的驾驶下顺利驶向目的地。

开发商做一个运筹帷幄的好船长，是对楼盘进行行之有效的营销策划，实现楼盘热销、旺销的基础。

科学、系统的全程营销策划

在楼盘营销过程中有几个核心问题：品牌控制、价格控制、开发与销售进度控制。因此，整个营销策划应该具有良好的系统性和局部灵活性。

1)营销策划的统一性、连续性和全局性

在前期既定的产品定位和开发周期下，进入实质性的广告推广阶段，广告不仅担负着主题挖掘和包装的主要任务，其推广过程应该是和开发周期、推售过程及资金运作情况融为一体，这种一致性不仅表现在销售与开发进度控制方面，还表现在主题的一致性方面。否则，走一步动一步，遇壑找锹的情形是很被动的。

2)市场的恒温性和脉冲性的配合在整体营销方案的统领下，必须有一些滚动的单体营销方案，通过某些事件或公关活动营销造成市场热点，可使楼盘始终成为楼盘的热点。早期的广州奥园在推广中善于把握各个阶段，成功地按预定计划实施了预热期、加热期、沸腾期、保温期和再次沸腾期。在2024年4、5月四期推完之后，不得不打出足球场上中途谢幕的广告，给消费者传达了一种供不应求的景象，持续几年在市场上一直高潮迭起。

3)营销方案的转移性、销售节奏的可调性

楼市中不少楼盘面临着上市热、但退热快的情形；也有不少楼盘遭遇市政“负向”变化的影响，如立交桥身旁拔地而起；而市场环境也是随时变化的，因此，楼盘的营销方案的可调性就显得非常重要。

房地产的推售过程中有几个阶段：开盘亮相初期，达到20%的销售率后进入销售中期（30%——60%的销售比例执行期是最为关键的），70%——100%的销售比例价格上升期。其中，40%的销售比例被誉为楼盘推售的生命线，如何控制这一生命线的适时出现，将价格策略与销售进度、开发进度结合，决定着整个销售的成败。广州早期名盘翠湖山庄的营销方案显示了相当的可调性，这也是其成功的重要因素之一，值得二线城市的某些楼盘借鉴学习。当立交桥在近旁突兀地突起时，如不降价，楼盘可能面临着更坏的结局，而降价对品牌所造成的影响及恶性循环可想而知。一个朦朦胧胧的“搭单大行动”，很巧妙地讲了价，却收到了市场和社会效果的双丰收，可谓降而不败。

4）快速、准确到位的后期执行

对于行之有效的楼盘营销策划，还有很多工作需要营销公司去做，比如概念及主题的创新、营销活动的创新等等，在这里笔者只想谈谈决定营销策划案成功与否的关键——快速、准确到位的后期执行。

一个好的楼盘策划师能够根据楼盘的实际情况和大的市场环境做出符合楼盘个性和市场需求，十分出彩的营销策划案。而真正到后期楼盘营销推广中，科学、系统的营销策划案能否得到应用，指导楼盘销售，达到预期目标，取决于后期有没有强大的执行方，能不能做到快速、准确到位的执行，把策划师的想法表现出来，应用到楼盘推售中去。

强劲的执行力，首先，需要执行方速度购快，能够把握并抢占市场先机，抢先对手一步甚至几步；其次，需要执行方能力够强，能够根据策划师的策划思路，产生新颖巧妙的构思，并把其表现出来，得到顺利执行；此外，良好的协调能力也是保证方案能否顺利执行的关键。

强劲的执行力，对于营销策划案而言，就好比演奏家与名曲，演奏的成功与否与曲子的好坏已经没有必然的关系，主要取决于演奏家的水平如何。

小结：品牌竞争时代的房地产业，要求楼盘营销策划必须行之有效。因此，进行科学深入的立项调研，挖掘市场机会，然后进行准确的产品定位和目标消费群定位，谋求产品创新，并通过科学系统的全程营销体系，加上强劲的后期执行力，将楼盘及其品牌成功推广出去，才能最终实现市场机会。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！