

乐在策划

人物身份:金基汇锦国际策划总监 殷晖
从业经历:11年
操盘项目:辰龙广场、金基汇锦国际等

在房地产行业,如果把策划比作是“文”把营销比作是“武”,那么,在南京房地产市场中已经打拼11年的殷晖,无疑是南京楼市中的“文武全才”。从龙江辰龙广场的“2人世界”到金基汇锦国际的“80+”,殷晖的每个创意,都能为项目取得了“叫好又叫座”的良好效果。

把策划当做乐趣

把策划当做一种乐趣,从日常生活中寻找好的创意,殷晖将工作和生活有机地结合在一起。在这一点上,最典型的案例莫过于金基汇锦国际“80+”的创意。

“80+”的创意其实就是从和儿子的游戏中突然想出来的,当时我陪儿子在玩一种数字游戏,当看到许多数字符合的时候,灵光突然闪过。”殷晖笑着回忆说:“其实,我很早就思考过我们的产品到底会卖给怎样一些人,通过分析我认为,他们应该是80年以后出生的客户。”基于这项判断,再加上殷晖对于数字符号的敏锐嗅觉,“80+”的创意诞生了。

“80平方米以上的面积,80后出生人为目标客户,此外,挑高上下两层就像两个0,组成一个8字,让80+的表现力无比丰富。”对于殷晖的每次阐述,业内人的反应都极为相似,那就是“太巧妙了!”

用数字化的案名为项目进行策划包装,殷晖认为优势很多,除便于理解和记忆之外,还有吸引力强、内涵丰富等文字化案名所不具备的优势。殷晖进一步解释说:“文字化案名只能表达一个意思,而数字化的案名可以表示多种含义,这在项目的营销和推广中是极为重要的。”

要切入营销卖点

营销一定是策划的基础,而策划是对营销的提炼,“用策划去切入营销的关键卖点,也就是所谓的找准客户的兴奋点。”殷晖以河西龙江的辰龙广场为例,



策划是纸上功夫,营销是真刀真枪,而思路与方法则是内心的修炼。这是职业经理人的必须素质。所有的忍耐与寂寞,学习与累积,都是日后成就的必经之路。感恩每个灵感与收获,感恩每个挫折与失败,这些天道酬勤的故事,让职业生涯变得更有意义。

该项目为酒店式公寓,因策划启用的案名为“2人世界”,着重描绘一种两位新人组成小家的概念。“项目推出时,正好赶上2005年国家调控房地产市场的新政,我们也的确紧张了一下,”殷晖对这段回忆记忆深刻,他接着长舒一口气说:“但结果却是,辰龙广场销售量高居当月南京楼市销售排行榜榜首。”

当前,金基汇锦国际推出4.9米挑高小户型“80+”,殷晖选择切入点时这样考虑:目前市场上很多产品都是过渡型产品,比如酒店式公寓、单身公寓,很多家长会对这些买房的孩子有一些忠告,说这样的房子不是你想要的家,只是过渡型产品。因此,“80+”的切入点就是让这部分核心客户买得放心、买得安心。基于这样的判断,4.9米挑高小户型“80+”,虽然面积只有50平方米,但隔成两层后却能达到87平方米的使用面积,更好地营造了家的感觉。

快报记者 李汇丰

对话——

问:您最喜欢的事情是什么?

答:看书。一类是财经类的;另一类是时尚类杂志。要把握时代脉搏,了解时尚动态,这些书值得一读的。

问:对于策划这项工作您怎么看?

答:首先,它具有很大的乐趣。其次,它像小说一样,来源于生活而高于生活,只要热爱生活,应该都对策划感兴趣。

问:怎么看“80+”未来的销售情况?

答:欢迎同城的其他小户型和我们PK,我们有信心胜出。



心怀感恩

人物身份:南京龙柏墨置业顾问有限公司
总经理 何向
从业经历:7年
操盘项目:江山恒通大厦、江山星汉城等

大学毕业时,因为朋友的一个电话,他进入了房地产;几经挫折后,他养成了深夜到建筑工地上去转悠的习惯。想到那些杂乱的工地上以后就是一个家庭和一段人生,再多的苦水都浇不灭他走下去的信念。如今,带着一颗感恩的心,他继续着地产之路。

“草率”入行

照例从与地产结缘开始,何向进入房地产行业略显草率。自小,何向就是个电影发烧友。大学三年级时,他便与几个同学把学校电教室包了下来,每逢周末便开起了临时电影院。由于“生意”做得好,连邻近的几所高校的学生都被引过来了。为此,何向认识了不少校外的哥们,这中间就有引他入行的那个。

临近毕业前的一天,早他一届的哥们打了个电话给他,说自己所在的公司正在招人,问他有没有兴趣。当时,他只知道这是一家地产公司,进去做什么都不知道,就一口答应了。就是这次看似草率的选择,让他踏进房地产行业。

小时候的何向酷爱画画和写作。所以,进入这家房地产公司后,文案策划的职位正合他的胃口,做起来也是得心应手,一年后就做到了高级主任。没多久,他就遇到了职业生涯中的第一个大坎。2001年8月1日起,上海市开始实行内外销商品住房并轨政策,此后取消了原有的内外销商品住房项目土地使用权出让金的差别。何向供职的这家港资企业就在这个政策面前倒下了。

门外汉转型

突如其来的变故让刚踏入职场的何向看到了现实的残酷,他对于这个行业有了新的认识。至少,改变了他原先对于这个行业的简单认识,激发了他的危机意识和对地产更多的思考。“直

到这次危机之前,我都不知道自己一直是这个行业的门外汉。”再次回顾那段经历,何向依旧感触很多。

自闭三个多月之后,何向还是决定在这个行业里走下去。2003年,他只身来到南京,重新开始了他的地产生涯。经历过坎坷的人更懂得去珍惜和感谢。谈起在南京的这几年地产生活时,他不断地提到那些帮助过他的人。

从业七年,何向在开发商、代理公司、广告公司都做过,他对这个行业也有了更深的认识和更全面的视角。

从业七年,何向在开发商、营销策划公司都做过,他对这个行业也有了更深的认识和更全面的视角。

他把公司命名为“龙柏墨实”,“龙柏”是上海的一个地名,也是他出道第一个项目的所在地;“墨实”则是指“兼爱非公,尚贤尚能”的墨家思想果实。从中,或许我们能够发现这是何向作为一个地产人的追求。

快报记者 刘果

对话——

问:你最喜欢做的事情是什么?

答:看电影、打桌球。还有一个只算习惯的爱好,在职场人生的每一个不同阶段,我喜欢一个人清静半个月,在残酷的自我剖析后吐故纳新,轻装上阵。

问:你怎么理解事业成功与否?

答:从红顶商人胡雪岩身上可见一斑:他最成功的阶段是他前期做学徒、当掌柜“职业经理人的阶段”,这些经历成就了他日后的事业顶峰。

圆桌

武士

第九回

10.1-10.21止,威尼斯水城火爆销售134套,销售量 **排名江北榜首** (资料来源:10月21日南京房地产信息网)

苏宁环球 SUNING UNIVERSAL

买高性价比房子, 首选大品牌开发商

威尼斯水城, 苏宁环球集团标杆之作

威尼斯水城 现推出超高品质特价房50套

4150元/m²抄底一口价

◎ 热烈祝贺苏果便利店进驻威尼斯水城 ◎ 热烈祝贺威尼斯水城幼儿园温馨开学 ◎ 特别资讯: 151路、636路公交车直通威尼斯水城

10万人的城, 50万人的商机! 五街黄金街铺火爆发售中! Tel: 58402020

看房直通车: 苏宁环球大厦(广州路) — 苏宁环球购物中心(湖南路) — 苏宁环球(大桥南路) — 威尼斯水城售楼处 发车时间: 9:00、14:00; 周六、日增发10:00—15:00

配套建设动态: 1. 威尼斯水城公交车(151路、636路)正式通车; 2. 知名小学分校校舍正在施工; 3. 威尼斯水城一期幼儿园已经开学

■注: 威尼斯水城经核准的名称为北外滩水城 ■开发商: 南京苏宁房地产开发有限公司 ■营销代理: 南京新润城置业 ■威尼斯水城网址: www.venice-town.cn

现场售楼中心/南京浦珠路北外滩1号025-58402020