



扫一扫有惊喜



漯河日报社房地产部
漯河市房地产业协会 联合主办
敬请关注:
漯河日报微地产官方微信: lhrbdcb
“我们聊房吧” QQ群: 199076111

县城操盘的“太极四十二式”（上）

□郭睿新

经过分析市场调研，研究并制订差异化的营销策略及落地打法，我总结了42个县城操盘手法，姑且叫“县城营销太极四十二式”，与各位分享：

第一式：起势。拟定一个主题概念，要通俗易懂，符合当地人文（大城市里觉得好的代言人和活动，在县城投放可能没效果）。

第二式：右揽雀尾。项目要有特色，但不管是产品本身还是推广千万不要太超前，只需比本地项目超前一点就可以。

第三式：左单鞭。售房部装饰雅致有富态，又不至于让人产生敬畏之感或者土豪的自作感，这个挺考验设计师与营销人的。

第四式：提手。投放电视广告，大多数人认为小县城电视广告效果差，不见得。在县电视台投放广告，吸引一些农村居民的注意力（进县城、去大城市瞅瞅也许是他们的“中国梦”）；要注意的是，可以根据项目定位，选择电视广告的播出方式和播出时间。比如：当地晚间新闻和天气预报前后，县城的公务员还是比较关注新闻的，而平常老百姓因为农作等关系，对天气较敏感；也可在某个在播的肥皂剧集前投放广告贴片。

第五式：白鹤亮翅。抓住“返乡客”，小县城大量的客户都是在外打工的人群。为此，可以在车站、城市广场、城市人口处打一定的户外广告。

第六式：搂膝拗步。送送送、来就送，贪小便宜是人的天性，在宣传活动的时候、一定要带上“礼品”、“奖品”等字（物料字体可以做得显眼些），哪怕只是小奖品（比

如牙膏、牙刷、纸巾）在县城免费发放，也会给活动带来较好的人气（有时，SP活动内容反倒不是重点了），虽然很多来访者都不买房子，但在小地方能快速成为舆论焦点，才是前期目标。

第七式：撤身捶。在你开个车一天能兜个百八十圈的地方做好车体广告（公交、小巴、摩托车、甚至私家车）。车体广告是不能丢失的战场。

第八式：捋挤势。重点抓宣传单页，在我操作过的县城项目中，宣传单页的效果很好，很少有人排斥（如有报纸，可做夹报）。其营销费用占比可以加重，DM对于县城营销，基本算是“王炸”的手段。

1.在中心县城区位及各乡镇赶集市时大量投放，一定要铺天盖地，高密度发放。（根据人流密度与总量，对于“小蜜蜂”或行销人员的单日派单要求可以设定在200~300份/天）。

2.有针对性地发往需要拆迁的或是需要二次置业的人群。

3.选择在人流较集中的商场超市门口发放。

4.单张可以做一些集兑奖的印花，或者与商场超市里的小店合作来推单。

5.大白天在街上转悠的一般都是没事的老年和少年，中午，一家决策之主不是忙着买菜做饭就是忙着接孩子，根本没有时间细看，何况看了之后如果本身不想买也没有什么作用。但在晚上，街上多为一家人或三五好友，尤其是对一些中档盘的宣传最好根据县城人喜欢晚上聚地摊的习惯，此时发单效果最好。当然，这也得看各地情况。

6.最敷衍附带上日历（带农历和凤

水皇历）等实用的东西，不易丢弃。

7.县城里都有一些比较有名的DM广告，可以合作。

8.开盘前，大量直邮广告，展示楼盘功能和开盘信息。

9.可以和县城的纸媒谈谈合作，一来有权权威性，二来阅报的人群也来自当地的机关单位和大公司企业。

第九式：进步搬拦捶。在人流集散地固定外部售楼部，县城小，只会有一两条街是购物与消费的集散地，逛着逛着就不自觉到了售楼部（注意，要在销售前半年投入使用才好使）。

第十式：如封似闭。建立流动售楼部，比如在当地最好的宾馆、老百姓常去的超市或商场摆外展。

第十一式：开合手。在大中城市已成为鸡肋的户外广告牌，在县城还是有用的。黄金地段、交通要道的广告比较醒目，首先让大部分人知道有这么个楼盘（先刷个脸），然后，选择目标客户群经常出入的地方设立广告牌，虽然短期投入较大，但会有长效，根据项目进度及时更换，前期做形象，中期宣传品质，后期以促销为主。如果能在县中心树一个大型LED广告牌，每次活动配以广告最佳。

第十二式：右单鞭。根据群众从众与贪小便宜心理这两个核心特征，重点抓好“老带新”，一定要舍得中介费，才能保持高成交率。二、三线城市要想成功，就一定要把客户哄得服服帖帖，他们就会很自然地帮项目做宣传，反之，就会不遗余力地帮项目做反面宣传。

第十三式：肘底捶。在小区或路口悬挂条幅，在升级改造的老社区以及乡镇的宣传非常有效。



根据《中华人民共和国城市房地产管理法》和《商品房销售管理办法》规定，以下房地产开发项目未取得“商品房预售许可证”，**禁止销售：**

- 1.位于淞江路与青山路西南角的“漯河食品批发交易市场”。
- 2.位于嵩山路北段路西的“联合一百世贸中心”(世豪公馆)。
- 3.位于泰山路南段西侧的“漯河开源大唐凤凰府”。
- 4.淞江路北侧桐柏山路西侧的“湾景国际”13#、14#、15#、16#。
- 5.位于人民路与五一路交叉口的“锦华·国际”(精英名座)1#、2#楼。
- 6.位于黄河路与邛山路交叉口的“金涵花园”。
- 7.位于人民路与燕山路的“万盛香槟国际”8#楼。
- 8.位于嵩山东路的“漯商国际大厦”。
- 9.位于汉江西段的“阳光福园”5#、6#、7#、8#、9#、10#、11#、12#、13#、15#、16#、17#、18#、19#、20#、21#、22#、23#、24#楼。
- 10.位于太行山路与漯舞路交叉口的“巴黎都市”三期24#、25#、26#、27#、28#楼。
- 11.位于市东方大市场中段路南的“六合世家”17#、18#、19#。
- 12.位于交通路与建新路交叉口向西50米路南的“建新花园”。
- 13.位于淞江路与白云山大道交叉口东北角的“苹果时光”。
- 14.位于黄河路与解放路交叉口“沙河壹号”。
- 15.位于人民路与中山路交叉口“正邦·金运花园”1#。
- 16.位于黄河路与韶山路交叉口的“江上风”。
- 17.位于107国道与241省道交叉口西南角的“天悦城”。
- 18.位于柳江路与经二路交汇处(福祥工业园)的“福祥阳光城”29#、30#、31#、32#、33#楼。
- 19.位于汉江路与太行山路交叉口“华鼎MAX·世界港”1#楼。
- 20.位于柳江路与107国道交叉口的“品尚峰汇”(深圳中德宝汽车城项目)2#、4#、5#、6#楼。
- 21.位于燕山路中段的“旭峰佳苑”1#楼。
- 22.位于滨河路与民生街交叉口的“华东·温哥华”(滨河花园)1#楼14-30层。
- 23.位于淞江路与金山路西南角的“华东森林湖”A22#、A23#、A35#(别墅)。
- 24.位于人民路与燕山路交叉口东的“东方·罗曼城”(百合春天)2#、3#、5#楼。

25.位于汾河路与中山路交叉口西的“和国名居”1#楼。

26.位于西城区月湾湖路的“鼎盛·畅园国际”14#、17#、18#楼。

27.位于淞江路与井冈山路交叉口北的“宏景新城”。

28.位于牡丹江路与太行山路交汇处的“泰华·领寓”。

29.位于黄河路东段沙河桥东路南的“康桥水岸”二期1#、2#、3#、5#、6#、13#、15#、16#楼。

30.位于漯河路与中山路交叉口“亿博·翰林汇”17#楼。

31.位于人民路与阳山路交叉口“东城国际布鲁斯”。

32.位于辽河路与嵩山路交汇处的“恒润城市广场”。

33.位于龙江路与白云山大道交叉口西南角的“曦城首座”。

34.位于燕山路与珠江路交叉口的“伟业·世纪城”10#、11#、12#、13#楼。

35.位于漓江路中段路南的“鼎盛新苑”。

36.位于沙河河南岸太行山路与滨河路交汇处的“玉兰大厦”。

37.位于黄河路东段沙河桥东路北的“金色龙湾”二期17#、19#、20#、21#、22#、23#、25#楼。

38.位于黄河路与崂山路交汇处东南侧的“金色华府君苑”6#、7#楼。

39.位于泰山路与人民路交叉口向东200米路南的“漯河世界贸易中心”。

40.位于107国道沙河桥北的“水畔城邦”。

温馨提示：1.选房先看预售证;2.合同网上来签订;3.首付缴纳到专户（预售资金监管专用账户）;4.验房索要两个书;5.购房警示常关注。未取得《商品房预售许可证》的房屋，请不要购买或缴纳任何性质的预订金。市房产监察支队投诉电话：3105222，24小时热线：15503956013。

扫描二维码，即可获取警示信息，登录网页：<http://www.lhfdc.gov.cn/xzzf.asp>，查看更多内容。



明星面对面 直通刘老根

“恒大杯”才艺大比拼新闻发布会举行



□文/图 本报记者 赵 敏

12月12日下午，恒大漯河项目“明星面对面，直通刘老根——漯河‘恒大杯’才艺大比拼”新闻发布会在恒大名都湖景会所盛大举行。恒大漯河项目相关领导、恒大战略合作伙伴以及漯河日报、大河报、漯河电视台、漯河广播电台、房天下、腾讯网、百米生活等多家媒体朋友齐聚一堂。

本次新闻发布会上，恒大漯河项目负责人就恒大集团本年度的发展及恒大漯河项目取得的销售业绩做了简短的汇报，并对社会各界及新老业主的支持与厚爱表示感谢。作为世界500强企业的恒大集团践行民生理念，先后为贵州大方扶贫、中国足球

发展等事业贡献力量，支持国家希望工程和少数民族教育事业，为社会公益和文化建设做出突出贡献。

随着漯河市经济发展的突飞猛进，城市基础设施不断完善，广大市民对于文化方面的需求也日益增长。恒大集团积极参与到漯河城市发展建设的各个方面，对于城市精神风貌建设格外看重，为此多方协调、精心筹划了本次“恒大杯”才艺大比拼活动。旨在丰富漯河人民业余生活，同时也为喜欢表演、多才多艺的市民朋友提供一个展示自己的舞台，也希望借助参会媒体的力量，让更多的漯河朋友能够参与到本次活动当中。

新闻发布会上有幸邀请到参赛

人员代表D.15街舞培训学校负责人，她表示恒大的民生地产理念是值得肯定的，尤其是无理由退房政策、全装修交楼理念和恒大金碧物业的“1530”服务体系，树立了漯河楼市新标杆。恒大集团凭借过硬的产品质量和优质的服务，以及积极参与社区文化的理念，引领了漯河人居生活新理念。

据悉，此次比赛设置一二三等奖，表现优异者将获得恒大漯河项目提供的价值2000元空调等大奖，比赛共三场，12月17日和18日在新玛特广场举行才艺比拼海选，12月25日在恒大售楼部举行决赛，胜出者将获得与刘老根大舞台演员同台演出的机会。比赛邀请到的评委均为社会各界知名人士，活动将以公平公正公开的原则进行。举办方希望参赛人员赛出风格、赛出水平，充分展示才艺。参赛内容涵盖小品、相声、乐器、舞蹈等节目形式，即日起接受社会各界报名，报名分为现场报名、电话报名、售楼部报名三种方式。

此外，漯河恒大名都湖景新品定于12月17日盛大开盘，恒大御景瞰河大宅定于12月18日盛大开盘，目前1万元抵5万元认筹即将截止，有年底置业打算的朋友可以亲临售楼部咨询。