



## 县城操盘的“太极四十二式”(下)

□郭睿新

第十四式:转身推掌。手机短信。在没有主流媒体的县城,这是一个廉价且非常有效的办法,它可以迅速提升项目的知名度,内容则以工程进度、项目旺场信息为主。

第十五式:玉女穿梭。路演(或叫“路演”)。在人流集中的地段、项目旁或者下乡镇巡演,多搞小型文艺演出,花费不高,效果不错。

第十六式:左右蹬脚。宣传车+大喇叭。开着宣传车,同时播放录制的项目卖点解说词,满村子转悠,如果在后车厢再来点热舞、模特秀什么的,效果会更好。

第十七式:掩手捶腿。露天电影。电影下乡、下社区,你能想象这种方式其实有多旺场吗?

第十八式:野马分鬃。广告上墙,在路边(特别是十字路口)农民房的侧墙上印刷项目宣传广告,费用大约每年200~300元。

第十九式:云手。又俗又闹的载体,比如飞行器,飞得高、声音大,开盘的时候在项目上空盘旋,再加上空飘,费用不高,效果不错。

第二十式:独立打虎。在农信社及中小地方银行内放置X展架、小单页等。

第二十一式:右分脚。制作长途大巴的坐套。小县城外出务工的人还是比较多的。

第二十二式:双峰贯耳。超市物品袋。与县城比较大的超市合作,装袋时放一张宣传单。

第二十三式:左分脚。办流水席。每桌10人的酒席,相对于上客人数与滞留时间以及宣传效应而言,还是很值的,但不需要经常办。

第二十四式:转身拍脚。搞定

县城的夜宵档这一宣传渠道。县城一般有亲朋三三两两宵夜的习惯。

第二十五式:进步栽捶。特定人群的定向营销。特定的人群要特别对待,如公务员、教师、医生、大企业宿舍区、大的专业市场要重点突击。

第二十六式:斜飞势。热热闹闹地开盘。开盘一定要引起轰动,采用抽奖、免费赠送等形式,要把人气做足、做旺,县城的客户群体,相对更容易跟风。

第二十七式:单鞭下势。选择接地气的礼品,如柴米油盐以及火机、暖手宝等,印上项目LOGO,然后发放出去,让它满大街都是。

第二十八式:金鸡独立。售楼部常年设置抽奖活动,奖品设置尽量生活化,比如油盐酱醋茶以及洗衣粉、小袋香米等。不求来客都买楼,但起码对开发商声誉有益——亲民、亲善、亲和。

第二十九式:退步穿掌。以孩子带动家长。每到周末,在售楼部放些玩具、点心,小孩子就会让家长带去玩儿,借势推广。

第三十式:虚步压掌。图片简明、文案“裸奔”。小县城的居民消费观念与大城市不一样,他们要的是实际,看得见的东西,比如价格怎么样,户型怎么样,就明说,不用太多的诗意化,千万不要“卖弄文采”。

第三十一式:独立托掌。请领导上台讲两句。邀请县里的领导参加一些仪式或活动。

第三十二式:马步靠。多用本土小明星,最好能来事儿、能闹腾,最重要的是不要少了奖品。

第三十三式:转身大捋。适时适度做做“出格”的事儿。在当地

闹市区,适时适度地做些吸引眼球,能成为新闻点的活动,比如T型台走秀、人体彩绘等,事前要大致评估一下当地人的接受程度。

第三十四式:歇步擒打。做攒口碑的事件营销,如举行赞助贫困生、慰问教师等事件营销。

第三十五式:穿掌下势。参与地方文化活动,推广项目品牌。融入当地的文化,效果会比自己生捏硬造一个事件要来得自然、有效。

第三十六式:上步七星。多讲方言,少用普通话,能大大拉近与客户的距离。

第三十七式:退步跨虎。售楼部人员不要太“洋气”,也不要太“土豪金”,这样可以少招致客户反感。

第三十八式:转身摆莲。微调价格,这样才能让已购买的客户觉得买对了,正在考虑的准客户则会觉得才有一个月就涨了,看来是不错。在县城操盘要注意每平方米50元~100元的调价区间暂时还可控,如果超过每平方米100元的价差,如果不是品质特别突出,则会给营销带来成倍的阻力。

第三十九式:弯弓射虎。要做就做老大,做不成老大的项目基本都死翘翘了。

第四十式:左揽雀尾。开盘前期比对手便宜,开盘成为标杆后永远比对手贵或持平。

第四十一式:十字手。付款方式一定要灵活,小城市除了一次性和按揭外,还要有分期付款,要控制在交房之前收回95%以上,减少后期追款的麻烦。

第四十二式:收势。在一个县城开发一个项目就行了,拿地规模不要超过200亩。



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.淞江路北侧桐柏山路西侧的“湾景国际”13#、14#、15#、16#。
- 4.位于人民路与五一路交叉口的“锦华·国际”(精英名座)1#、2#楼。
- 5.位于黄河路与邛山路交叉口的“金涵花园”。
- 6.位于人民路与燕山路的“万盛香樟国际”8#楼。
- 7.位于嵩山东路的“深商国际大厦”。
- 8.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。
- 9.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。
- 10.位于市东方大市场中段路南的“六合世家”17#、18#、19#。
- 11.位于交通路与建新路交叉口向西50米路南的“建新花园”。
- 12.位于淞江路与白云山大道交叉口东北角的“苹果时光”。
- 13.位于黄河路与解放路交叉口口的“沙河壹号”。
- 14.位于人民路与中山路交叉口的“正邦·金运花园”1#。
- 15.位于黄河路与韶山路交叉口的“江上风”。
- 16.位于107国道与241省道交叉口西南角的“天悦城”。
- 17.位于柳江路与经二路交会处(福祥工业园)的“福祥阳光城”29#、30#、31#、32#、33#楼。
- 18.位于汉江路与太行山路交叉口的“华鼎MAX·世界港”1#楼。
- 19.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。
- 20.位于燕山路中段的“旭峰佳苑”1#楼。
- 21.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。
- 22.位于淞江路与金山路西南角的“华东森林湖”A22#、A23#、A35#(别墅)。
- 23.位于人民路与燕山路交叉口的“东方·罗曼城”(百合春天)2#、3#、5#楼。
- 24.位于汾河路与中山路交叉

口西的“和园名居”1#楼。  
25.位于西城区月湾湖路的“鼎盛·畅园国际”14#、17#、18#楼。

- 26.位于淞江路与井冈山路交叉口北的“宏景新城”。
- 27.位于牡丹江路与太行山路交会处的“泰华·领寓”。
- 28.位于黄河路东段沙河桥东南的“康桥水岸”二期1#、2#、3#、5#、6#、13#、15#、16#楼。
- 29.位于漯河路与中山路交叉口的“亿博·翰林汇”17#楼。
- 30.位于人民路与阳山路交叉口的“东城国际布鲁斯”。
- 31.位于辽河路与嵩山路交会处的“恒润城市广场”。
- 32.位于龙江路与白云山大道交叉口西南角的“曦城首座”。
- 33.位于燕山路与珠江路交叉口的“伟业·世纪城”10#、11#、12#、13#楼。
- 34.位于淞江路中段路南的“鼎盛新苑”。
- 35.位于沙河南岸太行山路与滨河路交会处的“玉兰大厦”。
- 36.位于黄河路东段沙河桥东北的“金色龙湾”二期17#、19#、20#、21#、22#、23#、25#楼。
- 37.位于黄河路与崂山路交会处东南侧的“金色华府君苑”6#、7#楼。
- 38.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”。
- 39.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。



### 走进恒大

## 住恒大 给你想要的生活



□本报记者 赵敏

有钱没钱,回家过年。再有一个多月,我们就要迎来传统新年春节。对于楼市而言,各楼盘也将迎来返乡置业这一重要节点。对于在外打拼的游子来说,大城市始终缺少一种归属感,于是“回家买房”逐渐成为一种潮流。临近岁末,漯河恒大名都用实际行动助力购房者实现安家梦想,让幸福不再漂泊。项目建筑面积约82平方米~142平方米全装修湖景美宅,每天前三名享额外98折钜惠,优惠高达23万。

### 漫步景观园林 享受绿色生活

当越来越多的城市被雾霾侵袭,绿色“氧”生活就成了大家的向往。漯河恒大名都大手笔打造城市中的天然氧吧“景观园林”,园林内花

圃、喷泉、叠水、栈道、庭院相映成趣。选取百余种树木,采用全冠移植技术,交错栽种在社区中,让你出门即入园,入园皆美景。居于此,清晨,在园林里散步锻炼,享受宜人的天然氧吧,修身养性;傍晚时分,凭栏远眺,静静地享受“夕阳无限好”的美妙,这便是恒大名都带给业主的生态宜居生活。

### 带装修交房 让业主畅享幸福生活

无论走到哪里,家永远是温暖的港湾。每一个爱家之人,都会让家庭幸福持续不断地增长下去。在当今鱼龙混杂的房地产市场,大部分置业者都愿意选择品牌实力房企。恒大地产20余载深耕,始终秉持以专业、突破的原则去建造每一栋建筑。每个项目从战略考量到选址、规划设计、材料进场、建筑施

工、验收、交房等所有环节无不用精苛的标准来严格要求。在造就精品生活空间的过程中,恒大针对不同户型反复推敲,细节之处不断考究。无论是在空间使用上,还是材料选择上,都是经过长期的积累、创新和总结;同时恒大与多家国内外品牌供应商强强联合,将健康环保、高品质的家装品牌应用到产品中,以细节缔造品质住宅,给业主创建了全新的生活空间。

### 金碧物业 24小时呵护生活

恒大集团拥有国家一级资质的金碧物业,始终贯彻“急业主所急,想业主所想,全心全意为业主服务”的方针,执行“过程与结果双满意”的工作宗旨,探索出了具有金碧物业的物业管理模式。其先进的服务理念、独创的1530服务模式 and 24小时全天候贴心服务,备受居住者的依赖和赞誉,让居住更加安心舒心。

### 才艺大比拼 周末相约

“恒大杯”才艺大比拼经过激烈的海选比赛,最终有五十组选手脱颖而出晋级决赛,本周日(12月25日)决赛即将精彩开幕。晋级选手将各显才华一较高下,获胜者将有机会参与2017年1月1日“刘老根大舞台·元旦喜乐汇”演出盛典,届时将与刘老根大舞台演员、内地原创歌手代表同台献艺,为全市人民奉献一场闪耀漯河的演出盛典!