

2010 济南地产年鉴



齐鲁楼市·专题

* 营销案例 TOP10 *

十大营销案例

保利·大名湖荣启济南豪宅新标杆



营销案例:保利·大名湖于2010年7月正式亮相,整体营销工作紧张有序、一气呵成,尤其是2010年9月、10月,推广上持续深化,活动上推陈出新,系列圈层沙龙活动,如陶艺沙龙、风水沙龙、高尔夫沙龙等,塑造出项目的高端价值和形象。以绝佳的核心竞争力征服客户,形成济南新的抢购热潮,认筹火爆持续数周最终逾推售房源数量数倍,实现开盘当日首推房源售罄,加推房源成功去化80%,销售额突破3亿,荣启济南豪宅新标杆。

企 业:保利山东置业有限公司
时 间:2010年10月23日
策划人:保利山东置业有限公司市场营销部

海尔绿城全运村二期新品开盘热销



营销案例:继一期热销后,备受瞩目的海尔绿城全运村二期玫瑰园法式官邸,再创开盘当日推出房源62套,成交金额1.7亿元的热销传奇。作为济南市场上出现的首个法式多层产品,其超低密度、稀缺性、高品质营造标准再次激起客户购房的热情。海尔绿城全运村二期玫瑰园法式官邸,全部为三层、四层带电梯稀缺多层产品,户型主要为160-220平方米的三居和四居,全部为高档精装修,配备有VRV户式中央空调、太阳能热水系统和地暖系统,其高成本营造的高品质可见一斑。

企 业:济南海尔绿城置业有限公司
时 间:2010年11月28日
策划人:万鹏华

恒大绿洲“园林实景+准现房+精装修”精品发售模式



营销案例:济南恒大绿洲秉承恒大集团打造精品品质的严格要求。以“园林实景+准现房+精装修”的标准发售。不只彰显了企业自身强大的实力,同时也为泉城市民带来了一种全新的居住理念。济南恒大绿洲坚持“园林先行”的开发理念,于开盘前大手笔精心营造实景园林;恒大地产还一向坚持样板间的制作,满屋名牌的9A精装与日后交付标准保持一致。开盘当天,恒大绿洲热销980余套,劲收6个亿,至今已拥有业主超过2000户。

企业名称:恒大地产济南置业有限公司
时 间:2010年7月
策 划 人:恒大济南公司营销部

中海·奥龙观邸刷新济南别墅市场纪录



营销案例:中海·奥龙观邸是济南罕有的千万级别墅,2009年10月25日,奥龙观邸一期别墅开盘,狂销5.9个亿,创下了济南房地产市场单日开盘成交量最高的纪录;2010年奥龙观邸二期别墅五重升级,拥有更开阔的视野,更奢侈的空间体验,更人性化的交通体验,更阔绰的停车空间,更考究的建筑品质,是济南别墅市场的绝对标杆。2010年二期别墅逆市热销,销售额突破9亿。奥龙观邸在短短1年多时间内即销售300余套顶级别墅,刷新济南别墅市场多项纪录。

企 业:山东中海华创地产有限公司
时 间:2010年
策划人:奥龙观邸营销策划团队

两大世界500强企业落户阳光100美乐汇



营销案例:2010年9月17日,世界500强法国雅高酒店管理集团进驻阳光100四期终成事实,此前2010年7月17日,世界500强排名首位的沃尔玛也落户阳光100美乐汇。阳光100凭借得天独厚的区位及人气聚集,成功引入两个世界500强企业,使得众商家纷纷瞄准阳光100美乐汇:从沃尔玛到新世纪影城,从化妆品到服饰服装,从儿童玩具到餐饮美食……在阳光100美乐汇的带动下,阳光新路商圈将渐成气候。与其他的商业聚集带相比,阳光100美乐汇在于塑造“一站式”与“便捷式”购物享受。现今商家签约率已经达到90%。

企 业:济南阳光壹佰房地产开发有限公司
时 间:2010年7月17日
策划人:阳光100市场推广部

鲁能·领秀城“绿色行”摄影艺术节



营销案例:2010年8月21日,鲁能·领秀城“绿色行”摄影艺术节正式拉开帷幕,本次艺术节历时3个月,于11月28日完美落幕。摄影大赛自开展以来,吸引了众多摄影艺术爱好者的广泛参与,共收到200多名选手报送的1400余幅作品。这次高水平的摄影盛会,摄影爱好者们用独特的摄影视角充分反映了鲁能·领秀城优越的山体景致、经典的建筑形式、优雅的生活氛围,通过镜头感受领秀城的建筑之美、环境之美、醇熟之美。

企业名称:山东鲁能亘富开发有限公司
活动时间:2010年8月21日—11月28日
策 划 人:鲁能领秀城营销部

2010南益地产品质服务年



营销案例:南益地产2010年提出“品质服务年”口号,其济南首个开发项目名士豪庭塑造出“国际级优质服务、教育、配套、环境、文化、产品及品牌”七大品质服务卖点。名士豪庭济南首家引入世界金钥匙服务,全面提升服务水准;社区配套内香榭丽商业街、会所以及大地名士双语幼儿园、东方双语实验学校名士校区全程优质教育,社区外过街天桥顺利启用;南益地产在成功开发名士豪庭基础上,2010年重点启动天桥区宝华街棚户区改造项目,55万平米国际新街区——南益·名泉春晓。

企 业:南益地产
时 间:2010年
策划人:南益地产山东区域营销总监 杨海龙

卢浮公馆半年劲销2000套、销售额超22亿元



营销案例:绿地新里·卢浮公馆致力于打造济南豪宅典范,全面引入绿色节能低碳的理念,2500余户全部采用太阳能、地暖采暖技术,成为济南首家国家建设部通过的二星级绿色建筑社区。2010年6月13日首度开盘,当天热销近4亿元,随后在接下来的半年内7度开盘7度热销。6个多月的时间售罄12栋,2000余套,月均超300套。一流的产品、灵活机动的运营,绿地一贯的高品质服务,使卢浮公馆无论是销售速度还是销售额,均创造济南楼市历史。

企 业:上海绿地集团山东置业有限公司
时 间:2010年6月14日-2010年12月31日
策划人:上海绿地集团山东置业有限公司企划部

中铁·汇展国际开盘创济南写字楼营销奇迹



营销案例:中铁·汇展国际项目以“济南首席商务综合体”为市场切入点,带动了整个济南写字楼市场的发展,今天,“中铁·汇展国际——济南首席商务综合体”已经深入人心,领航济南写字楼市场。2010年,中铁·汇展国际首次开盘即创济南写字楼营销奇迹。公开认筹首日,四栋写字楼总认筹面积逾4万m²。2010年5月16日,中铁·汇展国际盛大开盘,首批推售写字楼房源解筹率逾70%,当日劲销近3万平米。

企业名称:中铁十局集团房地产开发有限公司
时 间:2010年
策 划 人:中铁·汇展国际营销策划部

海信慧园闪耀东部央区



营销案例:2010年6月,海信慧园一期首批房源盛大交付!海信慧园作为海信地产布局济南的第一个项目——海信慧园接受了泉城人民的检验,接受了业主的检验。6个月,一期房源大规模交付,再次赢得了市场的赞许,以质量赢得市场,视品牌如生命,业主的口碑成为海信地产的最大荣耀!11月6日,海信慧园项目二期盛大开盘,成功创造了到场93%的高选房率。热销的背后是济南人民的信赖与支持,是海信地产每位员工精心与细致的付出。

企 业:济南海信置业有限公司
时 间:2010年
策划人:海信地产营销部