

鲁能存量商办物业销售渠道整合方案



Contents

目录

- | | |
|--------|------|
| Part 1 | 公司简介 |
| Part 2 | 市场洞察 |
| Part 3 | 本体分析 |
| Part 4 | 渠道拓客 |

PART 01

第一部分

公司简介



多元地产运营领航者



2019年
10月1日
注册成立

现有正式员工
170余人

业务涵盖
直销、代理、招商
资产运营、整合
5大版块

业务覆盖
重庆、四川、云贵
等多个国内省份
西南区域

时刻研习市场变化
多方面进行持续升级
与时俱进

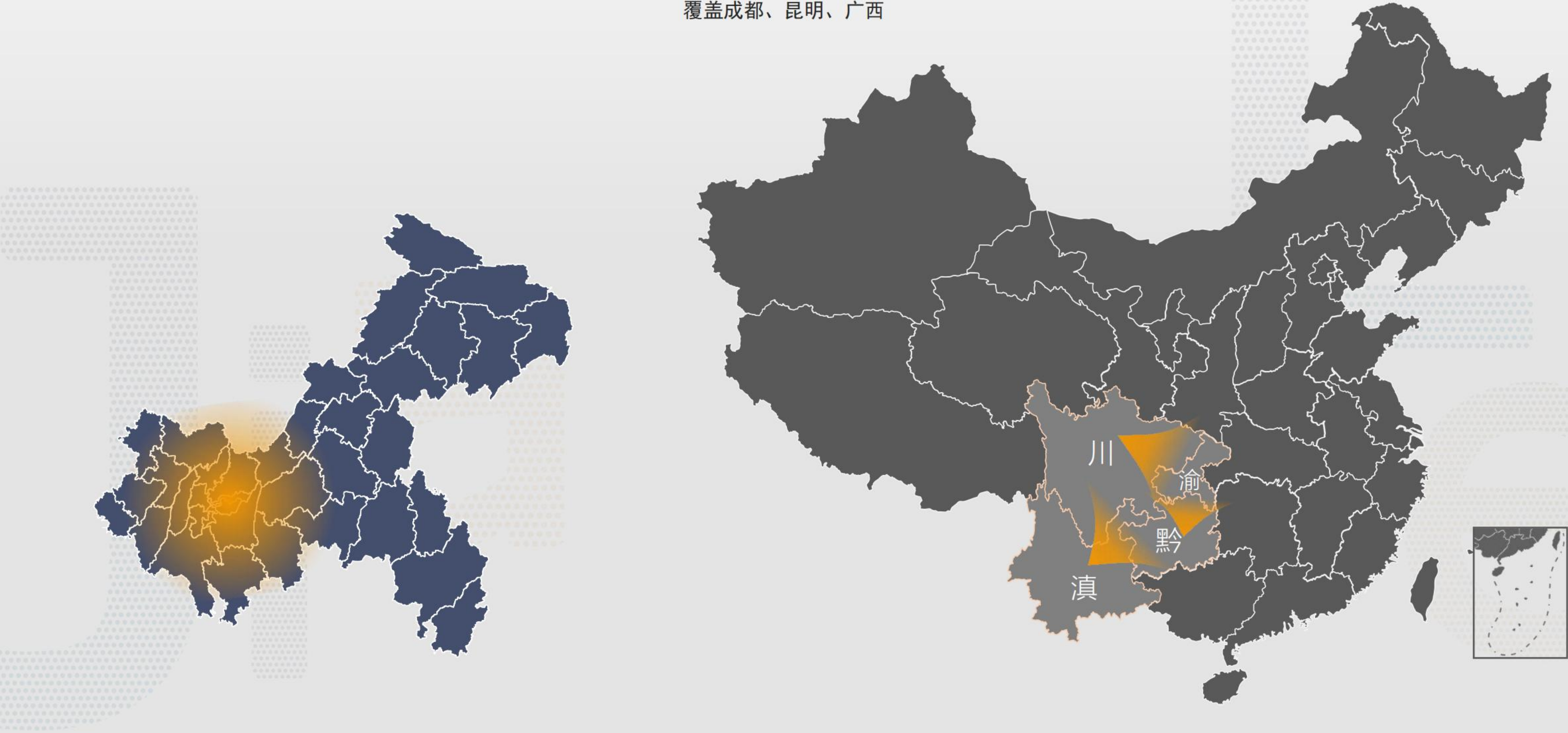
历时三年，深耕重庆

大事记



远见者稳进，稳健者远行

立足中国西南地区最大经济中心城市——重庆
经过多年深耕，以重庆为核心，在西南地区布局业务网络
覆盖成都、昆明、广西



因思想，享硕果

迦乐地产自成立以来，始终秉承“专业诚信、合作共赢、追求卓越”的服务理念
经多年发展与深耕，获得各服务企业与开发商的高度信任与良好社会口碑

专
业
诚
信

业内领军占鳌头
抱诚守真筑翘楚

合
作
共
赢

强强联手齐发展
互利合作创辉煌

追
求
卓
越

不断突破无止境
勇创佳绩敢为先

多维地产运营闭环

迦乐始终坚持以渠道销售为基础，代理中心为保障，资产运营为助力，招商运营为辅助的业务支撑体系





扫码下载方案

知识星球：地产智库

超1300000份资料
总计13530GB

8大星主加盟倾力打造，中国领先的地产知识库！
一个“地产智库”=1个营销方案库+1个策划人方案库
+1个文案库+1个设计库+1个视频库+N个其他平台网站

公众号：地产智库精选

关注公众号领取4000+资料包，心动不如行动哦！

365天全程陪跑，不间断分享：营销、活动、设计、
广告、文案、美陈、物料等各类最新资料

微信号：**dczk1121** 可咨询



长按扫码关注

地产智库知识矩阵



扫码加入地产智库



扫码加入设计库



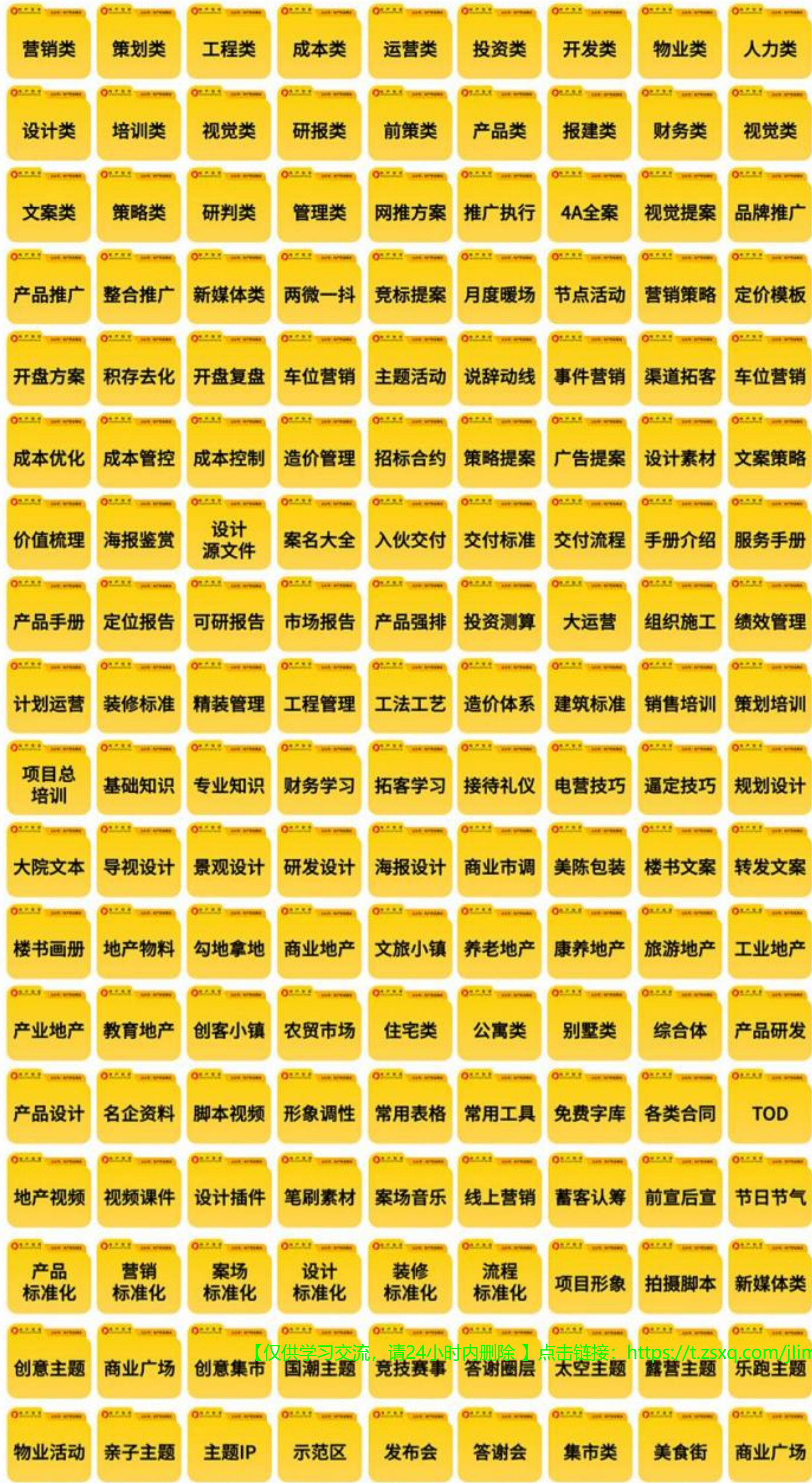
地产智库视频号



地产智库抖音号

营销 | 策划 | 培训 | 产品 | 设计 | 报建
前策 | 开发 | 广告 | 研判 | 成本 | 推广
物业 | 运营 | 工程 | 人力 | 研报 | 美陈

公众号：地产智库精选 知识星球：地产智库



加入会员即送

常用资料+工具包合集

- 【1】 房地产工具大全6大类320份
- 【2】 房地产求职面试攻略+简历+准备工作大礼包722份
- 【3】 短视频27大类模板资料工具箱116份
- 【4】 地产直播脚本文案精选合集110份
- 【5】 投资测算表25套
- 【6】 运营必备表格模版10份
- 【7】 10大类别学习宝典
- 【8】 【风水】2022房地产风水学方案专题合集93份
- 【9】 房地产合同系列专题60份
- 【10】 成本核算+管控19份
- 【11】 2022房地产前期策划培训方案30份
- 【12】 售楼部音乐合集
- 【13】 【策划进阶】培训、理论、案例、工具411份
- 【14】 房地产全线条学习资料22份
- 【15】 房地产行业各部门常用表格汇总894份
- 【16】 【定价】定价培训学习资料160份
- 【17】 【销售培训合集】、接待、拓客、技巧、礼仪、话术545份
- 【18】 【销售学习】基础知识合集112份
- 【19】 【营销策划】管理岗必修课程282份
- 【20】 地产案场流程制度资料170份
- 【21】 主持稿+领导发扬303份
- 【22】 地产营销策划干货118份



那么多地产资料平台
为什么要选地产智库？



对比项	其他平台	地产智库
价格	拆分标价，单独售卖 让你花更多的钱	无需单独购买，精确分类，一站式更新！
更新周期	断断续续重复更新 一年更新几百几千个案子，资料库不过几万份资料	稳定更新平均每天更新超500份精品方案，数据库超103W+资料
来源	80%搬运我们的方案	多渠道整理/人脉置换/行业搜集
新鲜度	更新不及时 迭代资料为主，依旧充新	多渠道来源，确保及时更新最新方案
费用	开了会员还需要额外花钱购买方案，每天下载方案限制在5-10份	无二次收费项目，所有方案无限制下载
内容	更新内容单，基本上以活动方案为主夹杂一些其他行业资料	26大板块覆盖地产各大线条，满足地产人99%的学习参考需求。
权限	各种水印加密，生怕你能用	每份资料都经过人工审核资料，确保完整无水印
服务体系	买前（你是大爷）买后（他是你大爷） 随时断更跑路	5年积累，24H客服对接，拒绝跑路！

地产智库为什么坚持所有资料不做任何修改？不加任何水印？
资料有两种：一种是：无水印资料；一种是：垃圾资料
某些无良的公众号和知识星球，把老资料时间改成新时间，把原文件转换成PDF，每页都加上水印，更过分的是把PPT转成JPG再转成PDF的那种无法编辑格式每页布满水印！下载后影响阅读且无法编辑，最后只能删除，恶心吗？是真的恶心！！！



知识星球：地产智库

营销 | 策划 | 培训 | 产品 | 设计 | 报建 | 前策 | 开发
研判 | 成本 | 推广 | 物业 | 运营 | 工程 | 人力 | 研报
方案做不好？ 求人找资料？ 策划没思路？ 群里没人回？ 活动没创意？ 百度搜不到？
营销没效果？ 跟不上热点？ 文案不抓人？ 不知怎么写？ 推广没爆点？ 加班变通宵？
来地产智库看看！28大板块，128线条资料应有尽有！

【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me>下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

全周期地产运营链

迦乐地产五大业务板块，可与项目进行深层次绑定，形成规划、销售、运营闭环，实现项目全周期运营

择地&拿地阶段

- ① 招商运营

结合项目规划所持有商业量及商业规划建议，进行资源筛选
- ② 房产代理

项目研判、项目定位；协助开前期拿地、勘察、规划等前策内容
- ③ 直销经纪
- ④ 资源整合
- ⑤ 资产运营

施工&销售阶段

- 整体商业运营管理
制定项目发展方向、目标和计划
- 全维度业态覆盖：含住宅、商业、车位的全周期营销代理
- 快速整合多端资源，合理分配及部署，为项目提供客源
- 战略合作联盟
渠道公司深度合作
- 多元化资源及圈层、为大宗商业业态产品，跨域寻找客源

清尾&运营阶段

- 形成资源矩阵，提升项目整体价值，实现溢价
- 通过多元化资源赋能并结合优质团队，加速项目各业态去化
- 以点打面，快速获客
实现项目短爆、冲刺
- 多元化优质客源，结合产品业态
助推运营&销售
- 商业大宗物业租售，高净值客户拓展、融资渠道获取等

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

荣耀加身，足迹辉煌

迦乐地产成立至今

曾荣获**32项**各类大奖

部分项目**蝉联销冠**

多个项目荣获**前三甲**

多次荣获**优秀合作商**

获得各大开发商**一致好评**



金科美院
商业销冠奖



金茂国际生态城
商业销冠奖



新空间中航翡翠城
突出贡献团队



协信车时光
销售铜奖



2021中国房产风云榜
领军经纪公司



2020中国房产风云榜
商业地产之星



贝壳·新房 2021Q1
销售额冠军合作商



贝壳·房江湖
精诚合作奖



鹏润越秀上东
2021/10 第一名

...

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



使命

协力运营美好迦

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



更多方案关注公众号：地产智库精选 知识星球：地产智库 全站120W地产资料每天持续更新中 加入会员下载无水印版PPT方案—联系VX：dczk1121

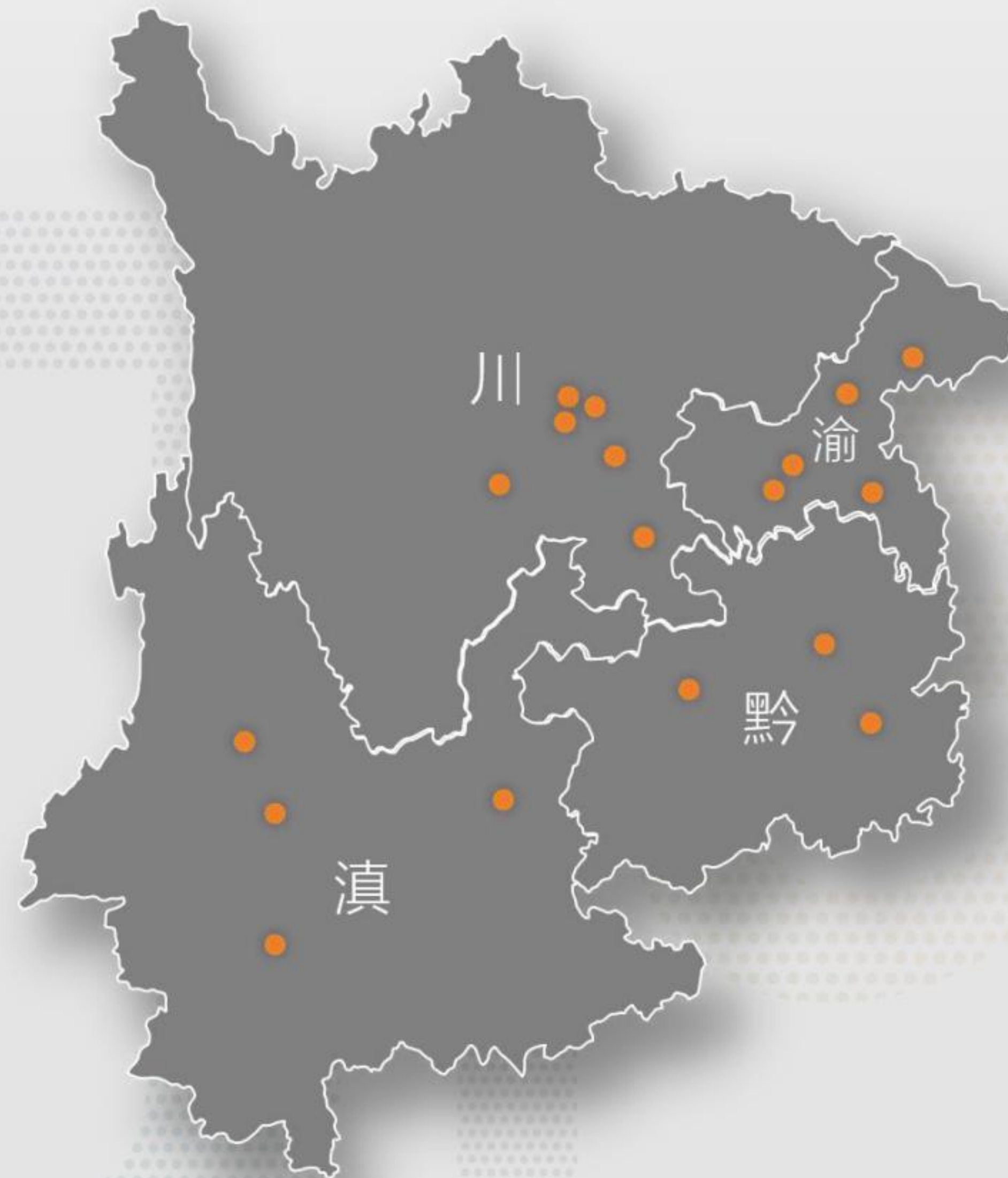
愿景

地产运营风向标

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

携手战略合作伙伴，深耕重庆，布局西南

与优质战略合作伙伴携手并进
涉及企业遍布国内一线品牌、重庆本土知名开发商



以上为部分项目标记

Jinke 金科

JINMAO 中国金茂

SINCERE 协信
推动价值聚变

vanke

招商地產

绿地® 集团

CQDC
重庆市地产集团
CHONGQING LAND GROUP

東原
为新的每一天

CRCC 中国铁建地产
中国铁建 CHINA RAILWAY CONSTRUCTION REAL ESTATE

UKF 渝开发
YUKAIFA

以上开发商无先后次序

以上开发商无先后次序

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

携手百强房企，业务经验丰富，销售业绩斐然

与多家优质开发商有着良好的合作关系
团队在多个项目的销售中，销售业绩得到众多开发商的肯定和褒奖



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

以上开发商无先后次序

商办资源多元化

迦乐资源覆盖多元化板块，可满足各类业态所需

金融类



.....

互联网 & 科技



.....

商业 & 其他



.....

【文件学习交流，请24小时内删除】点击下载：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

餐饮种类全覆盖

迦乐餐饮类资源丰富、充足，满足各类都市场景

中餐



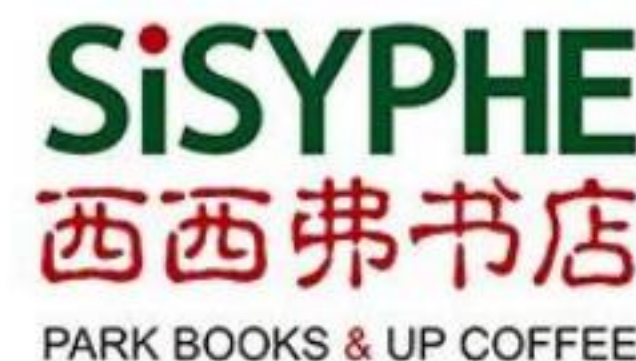
快餐



网红



STARBUCKS®



糕点



特色



看这里



扫码免费加入

地产资料社群

上万份方案

免费下载

每天更新





甲方的保姆

邀请你加入星球，一起学习

地产智库-免费版

星主：甲方的保姆



3900+	3200+	1032
成员数量	内容数量	运营天数

地产智库旗下免费资料分享库，专注地产资料分享，目前累计免费分享方案11000+  微信扫码即可免费加入



知识星球

微信扫码加入星球 ▶



整合分销，广撒网，强获客

与重庆全市300余家渠道公司建立优质合作
其中，主力中大型分销公司15家

与众多分销公司深度合作

中原、链家、到家了、美联、高德、领讯、新耀行、墨鼎等.....

强强联合

优质黏性

精准锁客

全面获客



daojiale.com 到家了

Lianjia 链家

房天下
Fang.com



高德地产
GaoDeRealestate
高尚品质·精致人生

领讯地产
LING XUN DI CHAN

安居客
anjuke.com

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

下沉式点对点管理

与各分销公司保持深度合作的同时
指派专人进行点对点负责管控
管理层下沉式管理，助力业绩提升

精细化、扁平化业绩管控

01

高度粘合

迦乐与各分销公司
具有极高的粘合度
对分销公司及其下属员工
具有强的穿透力以及合作信仰

02

择优协作

迦乐可以区分各分销的优劣势
结合项目所在区域
为项目挑选更为合适的分销
集中优秀的资源为项目上客助力

03

精细管控

迦乐设有专项市场部
用于管理和协同外场分销
可聚焦到分销核心管理层
和具体区域，直至门店店长

04

下沉管理

迦乐市场部采取下沉式管理
通过下沉到分销公司的业务岗位
对导客质量、数量、效率进行把控

经纪公司，战略合作单位

覆盖门店超过2000个，数万人独立经纪人发动

多元、多维渠道联盟矩阵

链家地产、美联地产、到家了、我爱我家、大泽地产、我有家、优居、商合、迦乐、翌鼎、永昌
玖坤地产、大泽、中原、龙展、我有家、优居、鹏豪、领讯、悦中、大立、拓封、黄家居 ...

daojiale.com 到家了

LIANJIA.链家

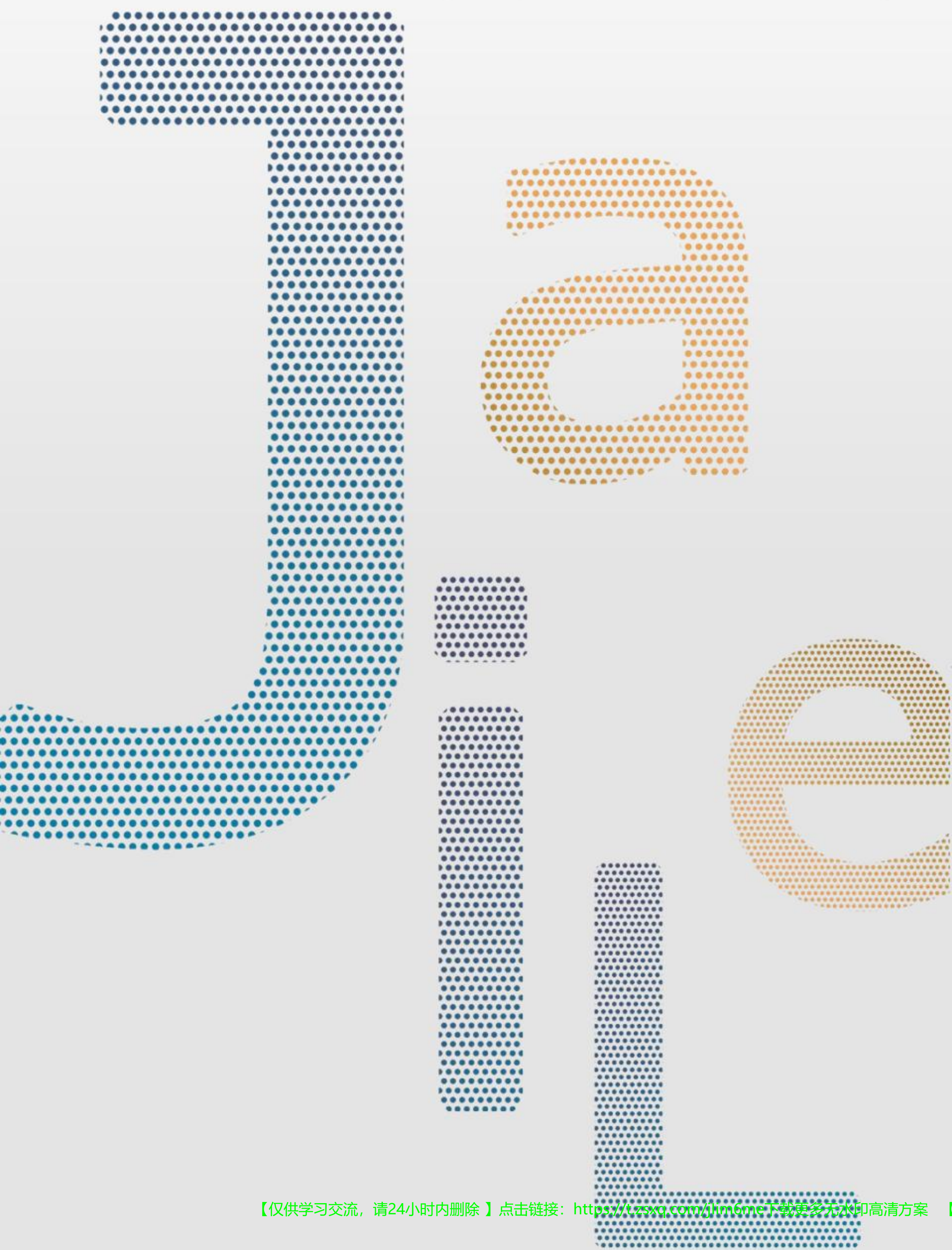
安居客
anjike.com

58.com 同城

高德地产
GaoDeRealestate

重庆大泽置业代理有限公司	重庆川海晓涵房地产经纪有限公司	重庆恒家源地产营销策划有限公司	重庆恒耀房地产营销策划有限公司	玖坤房地产
重庆广积粮房地产经纪有限公司	重庆美的家置业顾问有限公司	重庆观哲广告传媒有限公司	重庆琨齐商务信息咨询有限公司	众蓝地产
重庆伙伴之家房地产经纪有限公司	重庆美联营销策划有限公司	深圳市至祥置业有限公司重庆分公司	重庆永昌房地产营销策划有限责任公司	企择栖
重庆瑞景房地产经纪有限公司	重庆市尚隆房地产营销策划有限公司	重庆恒家源地产营销策划有限公司	重庆际玺置业顾问有限公司	优住房地产
重庆创投房地产营销策划有限公司	重庆芸满庭房地产经纪有限公司	重庆卡考网络科技有限公司	泰朗	鹏豪
链家	重庆广积粮房地产经纪有限公司	重庆琪轩房地产经纪有限公司	宏谦	铭腾恒矩
重庆诚祥房地产经纪有限公司	重庆（香港）中原营销策划顾问有限公司	重庆升林翔顺投资咨询有限公司南桥寺分公司	图雷	大立房地产
重庆市仕先房地产经纪有限公司	重庆启耀房地产营销策划有限公司	重庆市携宏置业顾问有限公司	嘉缘晟天	瑞龙地产
重庆中房家苑房产经纪有限公司	重庆森悦杰房地产经纪有限公司	重庆祥跃房地产经纪有限公司	际玺	重庆纵横亿鼎
重庆市尊信房地产经纪有限公司	重庆俨蕊房地产营销策划有限公司	重庆谢梁地产顾问有限公司	永昌	重庆曼成房地产
满记（重庆）置业代理有限公司	重庆游龙行房地产经纪有限公司	重庆英翰广告传媒有限公司	沅裕	重庆上宅居房
人人居(青岛)不动产代理有限公司重庆分公司	重庆博尔德企业营销策划有限公司	重庆君坤房地产营销策划有限公司	禾宿	四季兴财
天科置业代理有限公司	重庆鸿禾房地产经纪有限公司	重庆云居房地产营销策划有限公司	重庆丹祥置业代理有限公司	邦客房产
重庆昌炎房地产营销策划有限公司	重庆林悦轩商贸有限责任公司	重庆卓智地产顾问有限公司		良舍房产
重庆成涛房地产营销策划有限公司	重庆皇阳房地产经纪有限公司	重庆市玄普房地产营销策划有限公司		

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jl1m6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



PART 02

迦乐实例

REAL CASE OF THE COMPANY

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/4lm6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

激昂

斗志昂扬渠为王

渠道类案例

富力城

➤ 实现45天销售商铺114个，销售金额达6000万



项目地址	沙坪坝大学城中路46号
开发商	重庆富力城房地产开发有限公司
项目规模	建筑面积91.8万方
业态构成	住宅、商铺
主力产品	18-50㎡商铺为主
服务内容	商铺代理策划、销售、 独家渠道整合

在整个市场，包括分销、渠道板块下行的背景下
迦乐强执行，快速营造商业氛围，提升商铺价值与去化速度
自代理之日起，1天完成团队建立，3天团队完成上岗培训
7天内上岗高效接待客户，超强执行力
短时间内高效积累客户及资源，同时完成转化

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

恒大·城市之光

➤ 渠道联动，强整合，实现72小时清盘，认购金额3800万元



项目地址	重庆渝北回兴地铁站旁
开发商	恒大地产
项目规模	8.6万方
业态构成	公寓、底商
主力产品	商圈临街铺，面积段56-197
服务内容	商铺代理策划、销售、 独家渠道整合

抢占市场先机，招商先行，快速营造商业氛围
提升商铺价值与去化速度
借势迎乐地产重庆深耕客户数量基石
2021年6月30日培训启动，7月1日开盘
首次推货38套，到访客户165组，认购38套，去化率100%
7月2日加推25套，到访108组
认购25套，去化率100%

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

协信·星都会

➤ 90天清盘，商铺销售金额3100万



项目地址	重庆渝北金山大道
开发商	协信（控股）集团
项目规模	总规模78万方，其中7.1万方商业
业态构成	住宅、底商
主力产品	集中式商铺，面积段32-255㎡
服务内容	商铺代理策划、销售、 独家渠道整合

项目亮相时遭遇整体市场经济低迷，需在短时间完成去化
采取加法营销破局，前期线上线下广告高调亮相
目标客圈全覆盖，提升市场知名度
后持续客户圈层活动与媒体配合宣传
营造圈层客户的项目口碑，整合分销

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlm6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

协信·星麓园

➤ 69间商铺2个月实现快速去化，销售金额7200万



项目地址	茶园新区通江大道与金鹿大道交汇处
开发商	重庆远沛房地产开发有限公司
项目规模	占地18万方，建面62万方
业态构成	住宅、商铺
主力产品	25-65㎡商铺为主
服务内容	商铺代理策划、销售、 独家渠道整合

- 抢占市场先机，招商先行，快速营造商业氛围
- 提升商铺价值与去化速度
- 区域内商业过剩，分组团推售
- 以一品生鲜入住引分销注意力，打开市场，快速营造商业氛围
- 抢占市场先机，提升商铺价值与去化速度

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清图案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

龙湖·开元

➤ 90天内，销售金额3600万



项目地址	沙坪坝区永青路龙湖开元
开发商	重庆龙湖景铭地产发展有限公司
项目规模	27.5万方
业态构成	商铺
主力产品	50-180㎡商铺为主
服务内容	商铺代理策划、销售、 独家渠道整合

- 抢占市场先机，招商先行，快速营造商业氛围
- 提升商铺价值与去化速度
- 自代理之日起，1天完成团队建立，3天团队完成上岗培训
- 7天内上岗高效接待客户，超强执行力
- 我司通过爆点营销活动、刺激渠道分销带访，引爆市场

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

协信·车时光

➤ 60天内实现清盘，销售金额2500万



项目地址	重庆南区八公里
开发商	协信（控股）集团
项目规模	总规模7万方
业态构成	底商
主力产品	临街商圈商铺，面积段18-85㎡
服务内容	商铺代理策划、销售、 独家渠道整合

外部拓客、分销整合等动作
借势迎乐地产重庆深耕客户数量基石
助力实现首开爆盘，快速清盘
巴南区八公里二手车市场商圈铺
借势迎乐地产重庆深耕客户数量基石
超强销售团队，助力实现首开即火爆

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击查看：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

渠道才干出众，高效带客获胜

金茂·国际生态新城

累计实现销售金额5210万



累计带客超5000组，有效客户约180组
去化率100%，成交市占率达50%以上
获2019年10月，2020年5月、6月销冠

金科·金辉美院

销售额达1930万



进场40余天完成目标，去化总面积1494平方
短期内带客超3000组，有效客户约68组
认购率100%，成交市占率超60%
2019年10月中旬进场至2019年11月下旬退
快速分销，获商业销冠

冲刺不惧险阻，质量出类拔萃

旭辉·江山樾

进场当月销售金额1014万



累计带客超4000组，有效客户约73组
成交市占率达45%以上
进场之日起，快速团队建立，超强执行力
迦乐通过刺激带访，引爆市场

当月销售金额1014万，总面积881.7平米，进入分销前三

恒大·城市之光

实现销售金额1400万



累计带客超6000组，有效客户约135组
成交市占率达40%以上
2021年6月30日培训启动，7月1日开盘
72小时清盘，销售金额1400万元

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

拓客经验丰富，屡获业内佳绩

七星企业公园

120套公寓，开盘即售罄
销售金额3600万



外部拓客、分销整合等动作
助力实现首开目标达成，开盘即售罄

项目老社区、工业用地、办公配套用房，市场认知度低，外部拓客、分销整合等动作，借势迦乐地产重庆深耕客户数量基石，助力实现首开目标达成；开盘2天到达800组客户，清盘120套公寓。

华宇·旭辉金沙玖月

30天内去化36间商铺
销售金额4600万



面对时间短，任务重命题，提高分销带看积极性
打开市场影响力，实现快速去化

巴南区八公里二手车市场商圈铺，借势迦乐地产重庆深耕客户数量基石，超强销售团队，助力实现首开即火爆，2个月实现清盘，销售金额2500万。

【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

华宇·金沙东岸

90天清盘
销售金额3700万



项目较多200㎡以上产品，迦乐攻坚克难
以点打面，点对面寻找客户，实现清盘

区域内商业过剩，分组团推售，招商先行入住引分销注意力，打开市场，快速营造商业氛围，抢占市场先机，提升商铺价值与去化速度，实现快速去化



球琅

品繁类多商盛荣

招商类案例

招商置地 · 长嘉汇

➤ 累计成交面积接近40000 m²



自2016年7月进场招商，累计成交面积接近4万方
整体完成95%的招商率
同时为本项目输送大量的商业和公寓客户

由香港置地倾力打造的多重业态构成的城市综合体项目，总建筑面积约150万方，位于长江与嘉陵江交汇之处，地处南滨路CBD中心，紧邻法国水师兵营，正望重庆大剧院，远眺朝天门广场与解放碑CBD、江北嘴CBD遥相呼应，完美展现了多元业态、中西建筑以及重庆本地精神与国际潮流风尚的碰撞融合

引进商家

酒店：重庆奇妙的酒店、66号乌托邦江景酒店、重庆壹木酒店、梵朴酒店等网红酒店品牌；

餐饮：长嘉·河图火锅旗舰店（重庆夜景、江景视野排名第一）、朝天门火锅旗舰店、奇爽、钢管厂五区小郡肝串串、何王氏串串等餐饮品牌、王品台塑牛排等。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

中铁建·西派城

➤ 累计成交面积超10000 m²



自2020年7月1日进场招商以来
仅在2020年7至8月，两个月内
快速完成了37%招商率，截至目前已完成62%

处于城市核心区，距离江北嘴CBD商务区直线距离4.5公里，江北区政府旁，大佛寺大桥北桥头。地理位置得天独厚，优势突出，项目自身拥有13万方商业规划，独栋BLOCK商业+住宅底商形式，打造情景体验式步行街商业，定位品质胜服务配套。

引进商家

生鲜超市：爱买特生鲜超市

特色餐饮及休闲：庖丁家牛肆、守柴炉烤鸭、海鲜火锅店、茶楼、虾威夷私房菜概念店、禧福海鲜饺、全友家居

婚纱馆：后.定制婚纱馆

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlimGme> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案5000份 【方案互换加微信：dczk1121】

北大资源 · 燕南

➤ 累计完成招商面积约20000 m²



2018年进场招商，目前已完成招商进度70%
月招商进度，迦乐地产均名列前茅

项目位于杨家坪商圈与大渡口商圈交汇处，建筑体量约70万m²，商业配套约7万m²，是集高层、洋房、商业多重业态的综合社区。

引进商家
餐饮：徐鼎盛、怒火八零、六郎村、独一栋、草根火锅。
休闲娱乐：足浴、八零公馆KTV。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlimGmc> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

天泰 · 钢城印象

➤ 累计完成招商面积约7000 m²



结合活动及多项营销手段
实现快速导客，引爆项目热度

天泰钢城印象位于大渡口区金桥路，车家坪小学旁，占地面积126486平方米，建筑面积60万方，共有住户2304户
由高层住宅和一栋酒店以及风情主题商业街组成。

引进商家
徐鼎盛 900m²、叉叉裤 400m²、重庆欧龙盛汽车养护 400m²、谊品生鲜 300m²、牛香阁 串串 260m²、因卓体育 350m²、渝贝动物医院 200m²等。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 本文链接: <https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

招商能力强劲

安泰·城市理想

100%完成招商



项目体量约20.7万㎡，位于冉家坝龙湖紫都城SM城市广场旁，秉承安泰地产打造都市时尚豪宅的一贯理念，打造都市精品高端社区，品味个性人生。

万科·金开悦府

2021年9月开盘
2个月招商达2000㎡



项目位于渝北园博园公园旁，万科金开悦府打造的万科生活汇，规划建设约9000方商业体，打破传统“围合式商业”的局限性，采用集中式block商业体系，以公园式商业街区模式，打造可供业主相聚闲谈的新城市生活空间，彻底告别以往商业模式的单调性。

中铁·玖城壹号

2019年8月进场
完成招商面积9000㎡



中铁·玖城壹号位于九龙坡区陈家坪立交旁，是由千亿央企中国铁建打造，项目由8栋高层+3层公寓、一栋SOHO公寓以及3万方的风情主题商业街组成。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

多元化招商经验

万科·彩云湖

进场半年，完成招商超60%



项目位于九龙坡区彩虹路，万科彩云湖项目总投资约4亿，建筑面积4.1万方，项目将于21年11月26日正式开业。重庆万科首个自持商业，自持率高达87%，彩云湖主要打造区域内全方式体验式家庭消费场景。

HCC海航保利国际中心

进场当月成交两单
其中一单以广东资源转介成交



重宾保利国际广场项目位于进出CBD核心本项目建筑总面积约19万平方米，写字楼面积约54000㎡，建筑高约290米。是集合了国际超甲级写字楼、铂金五星级酒店、顶级餐娱商业中心三大业态为一体的超高层建筑。

鲤鱼池42号艺术商业公园

2个月完成3000㎡招商，800组上访
各项数据位列渠道代理公司第一名



鲤鱼池42号艺术商业公园占地15亩，总建筑面积2.5万方，停车位200个。拥有占地3000㎡的生态公园。集商业、文化、艺术三位一体打造的艺术公园商业融合了文创、休闲、观光、购物等多元文化功能。打造九街的吃、喝、玩、乐体验式特色商业。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

PART 02

第二部分

市场分析

商业市场趋势

经济恢复，信心上升，以价换量，去存为主

商品房地产市场



全年数据出炉，供应下降近6成，成交下降近5成，住宅下降近7成，车位/经适用房撑市，价格结构大幅下降

	1-12月供应量		1-12月成交量		1-12月建面单价	
1-12月数据	1-12月供应量 (万方)	同比	1-12月成交量 (万方)	同比	1-12月建面单价 (元/㎡)	同比
商品房	926	-57%	1489	-48%	8670	-24%
住宅	594	-64%	601	-69%	14677	3%
高层	301	-62%	244	-77%	14983	4%
洋房	235	-68%	277	-64%	14091	1%
别墅	58	-54%	80	-51%	15776	2%
商业	40	-42%	132	-31%	9790	1%
商务	46	-61%	102	-42%	9039	7%
其他 (车位、经济适用房)	246	-25%	653	20%	2856	14%

(1-12月整体监管备案345万方，剔除后实际成交1144万方，同比下降60%，住宅监管备案50万方，剔除后实际成交551万方，同比下降72%，价格14547元/㎡，同比上涨2%)

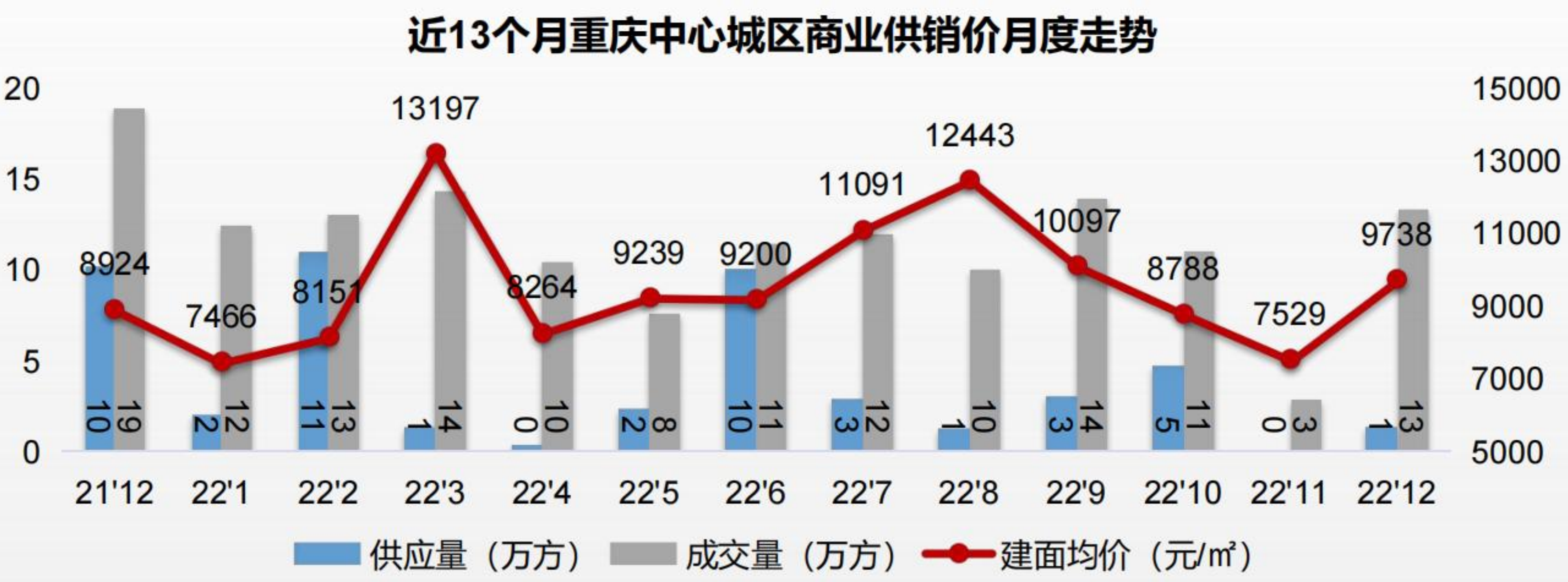
备注：①数据来源房管局备案数据，②数据截止时间2022年12月31日

商业市场

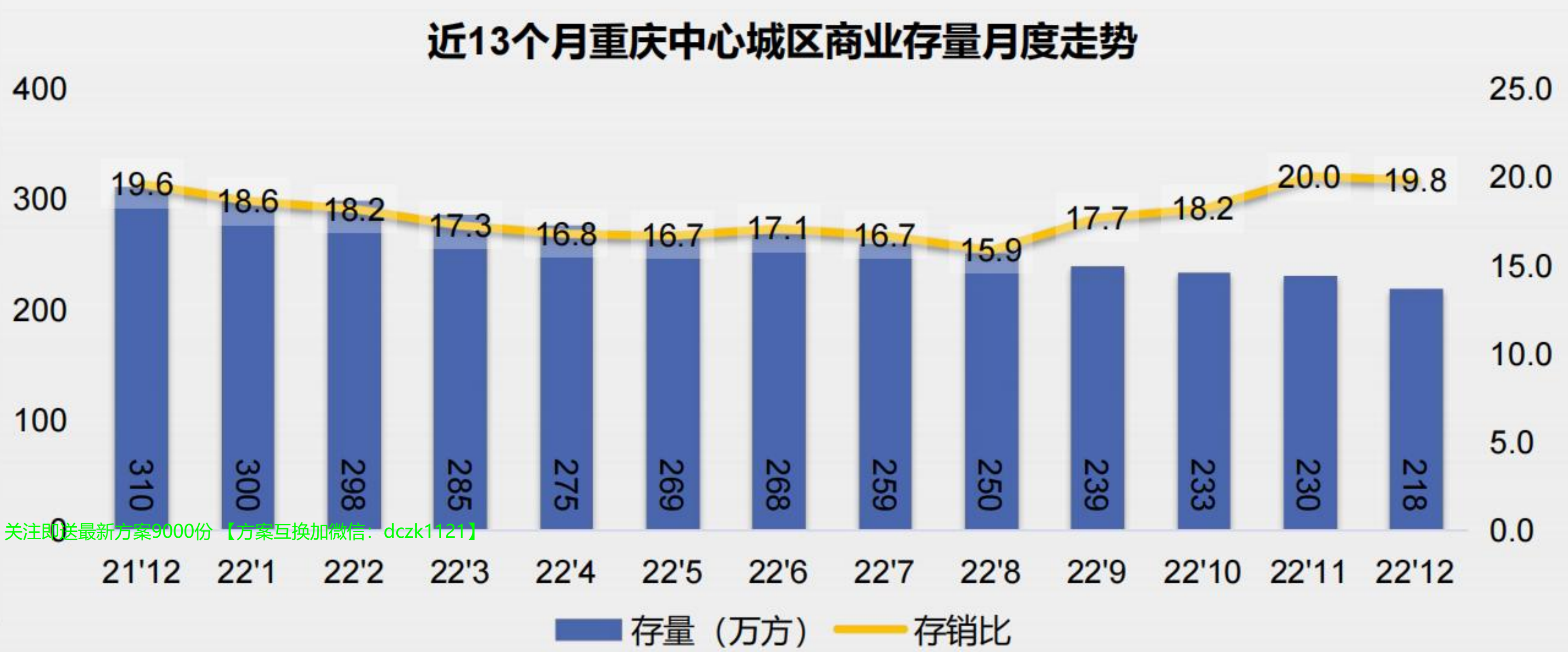


房企集中备案，成交大幅上涨，全年成交132万方，同比下降31%，价格9790元/m²，同比上涨1%，（剔除监管项目后实际成交102万方，同比下降47%，价格9524元/m²，同比下降1.4%。）

2022年12月	数值	环比	同比
供应面积（万方）	1.35	—	-87%
备案面积（万方）	13.29	358%	-29%
备案价格（元/m²）	9738	29%	9%
推出存量（万方）	218	-5%	-30%
存销比（月）	19.8	—	—



供应前五组团	供应量（万方）	成交前五组团	成交量（万方）	价格前五组团	价格（元/m²）
钓鱼嘴	1.17	中央公园	2.53	老沙区	53183
台商-农业园区	0.13	白市驿	1.13	双碑	19791
华岩	0.05	李家沱	1	龙洲湾	19242
—	—	大杨石	0.85	大渡口老城	17942
—	—	弹子石	0.78	大石坝	17437

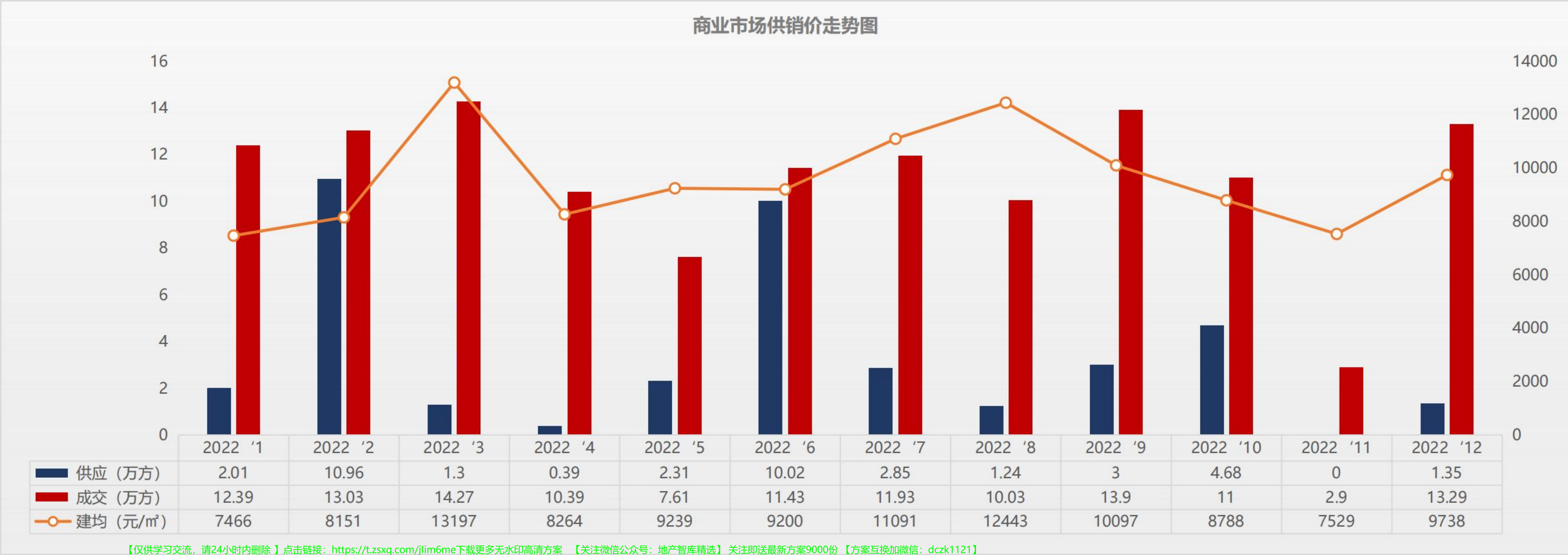


【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

备注：①数据来源房管局备案数据，②数据截止时间2022年12月31日

本月社商少量供应，年终业绩清算，多项目集中备案，带动成交量大幅上涨。

12月**新增供应1.35万方**，同比上涨69%，**成交体量13.29万m²**，环比上涨358%，同比下降29%，**成交均价9738元/m²**，环比上涨29%，同比上涨9%。

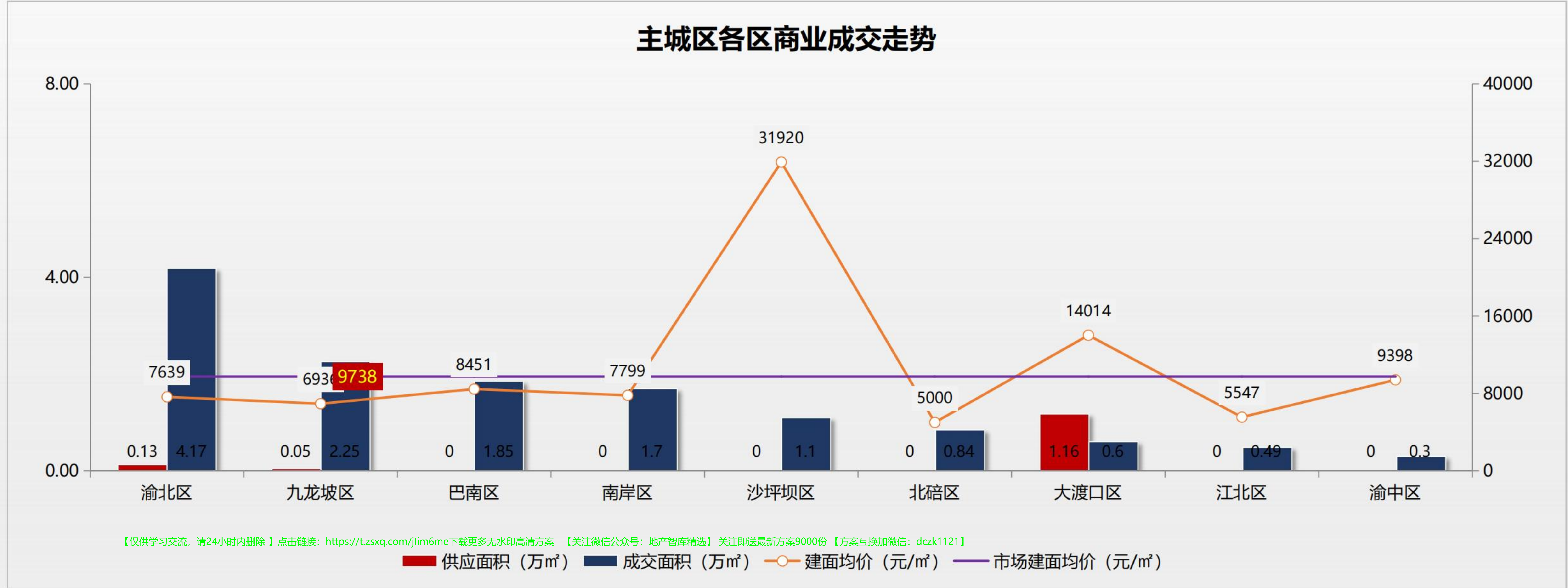


备注：①数据来源房管局备案数据，②数据截止时间2022年12月31日

商业市场



供应情况：大渡口区1.16万㎡（康田栖樾1万㎡），渝北区0.13万㎡（万科金域蓝湾0.13万㎡），九龙坡区0.05万㎡（奥园城市天地悦府0.05万㎡）；
成交情况：渝北区4.17万㎡（金茂国际生态新城1.9万㎡），九龙坡区2.25万㎡（奥捷五金机电城1.04万㎡），巴南区1.85万㎡（招商依云江湾0.78万㎡）；
均价情况：沙坪坝区31920元/㎡（华宇金沙东岸及华宇金沙时代成交支撑），大渡口区14014元/㎡（金地自在城一楼社商成交支撑），渝中区9398元/㎡（重庆天地及中海渝中云锦社商成交支撑）。



备注：①数据来源房管局备案数据，②数据截止时间2022年12月31日

商业市场



- ✓ 华宇金沙东岸：滨江商业、现房；
- ✓ 华宇金沙时代：成熟社区，临近医院
- ✓ 金茂国际生态新城：大盘，现房社商，低价清盘销售。

2022年12月重庆商业排名TOP10

排名	项目名称	区域	成交套数	成交面积 (m²)	成交金额 (万元)	成交建均 (元/m²)
1	华宇金沙东岸	老沙区	11	3789	22098	58316
2	华宇金沙时代	老沙区	1	1437	8624	60000
3	重庆金茂国际生态新城	中央公园	213	18972	8246	4347
4	华宇龙湾	龙洲湾	1	1238	7426	60000
5	奥捷五金机电城	白市驿	65	10399	6214	5976
6	公园大道	中央公园	45	3870	6090	15736
7	金地自在城	跳蹬	49	3770	5889	15622
8	融创国博城	悦来	30	3904	4808	12316
9	保利堂悦	茶园	26	2158	3876	17961
10	富力现代广场	弹子石	4	7020	2808	4000

2022年1-12月重庆商业排名TOP10

排名	项目名称	区域	成交套数	成交面积 (m²)	成交金额 (万元)	成交建均 (元/m²)
1	恒大解放碑中心	渝中半岛	6	27900	94658	33927
2	金科时代中心	照母山	15	83044	76096	9163
3	观山御璟	鹿角	908	49824	61299	12303
4	中国摩	空港工业园	396	30138	48074	15952
5	金融街金悦郦城	老沙区	110	12655	36940	29190
6	华宇金沙东岸	老沙区	11	3789	22098	58316
7	万科金域学府	新南湖	306	25877	21810	8428
8	青溪林	老沙区	82	4385	20915	47693
9	龙湖景粼玖序	中央公园	125	11207	20017	17861
10	荣盛滨江华府	龙洲湾	255	18594	17940	9648

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

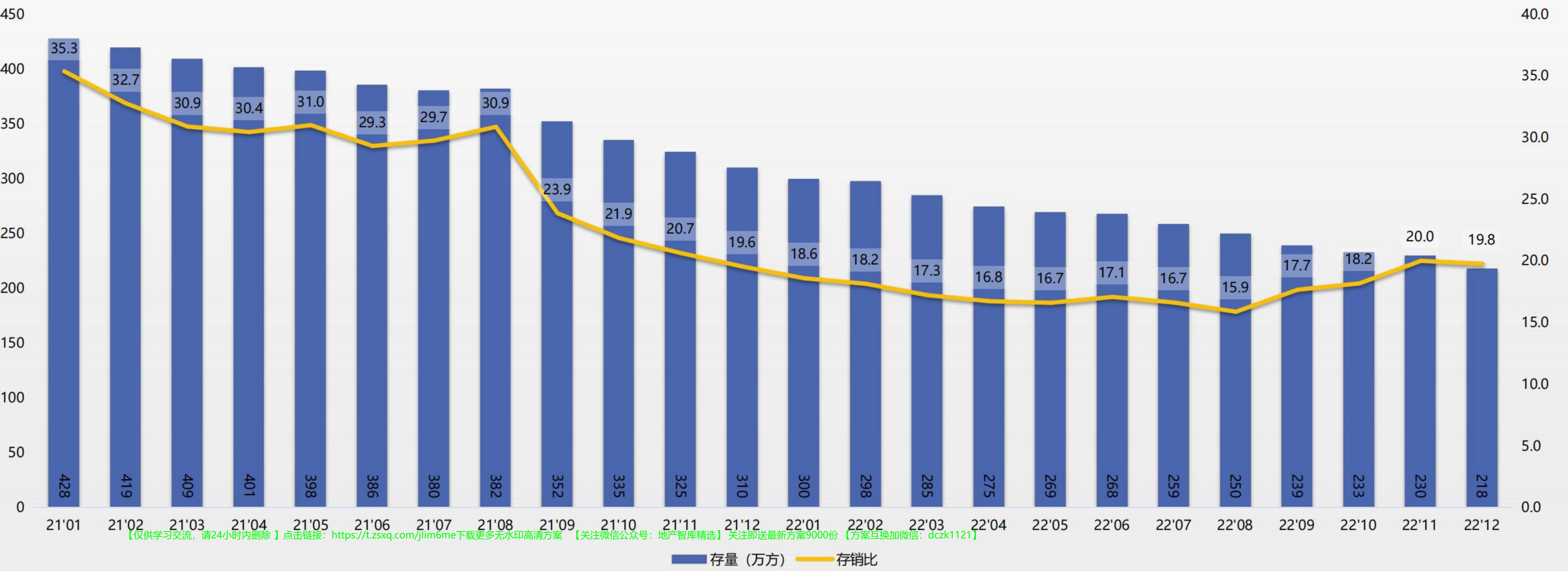
备注：①数据来源房管局备案数据，②数据截止时间2022年12月31日

商业市场



截止到2022年12月，主城区商业推出存量218万m²，接近1年去化水平折算，去化周期19.8个月，市场供应减少，去存为主，存量呈下滑趋势。

重庆商业存量与去化周期月度走势（近24个月）



备注：①数据来源房管局备案数据，②数据截止时间2022年12月31日



市场步入正轨，经济缓慢复苏，投资者信心上行，商铺/公寓市场来访成交量逐步递增，到达疫情前期成交水平，还存在一定空间（目前周度上访/成交量仅有疫情前的50%）。

&近12周重庆主要商铺来访成交走势：

类别	10.24-10.30	10.31-11.6	12.05-12.11	12.12-12.18	12.19-12.25	12.26-1.1	1.2-1.8	1.9-1.15	1.16-1.22	1.23-1.29	1.30-2.5	2.6-2.12
来访	867	809	501	261	245	364	524	326	78	12	273	595
环比	13%	-7%	-38%	-48%	-6%	49%	44%	-38%	-76%	-85%	2175%	118%
成交	61	72	23	5	15	24	15	12	3	1	14	63
环比	2%	18%	-68%	-78%	200%	60%	-38%	-20%	-75%	-67%	1300%	320%

&近12周重庆主要公寓来访成交走势：

类别	10.24-10.30	10.31-11.6	12.05-12.11	12.12-12.18	12.19-12.25	12.26-1.1	1.2-1.8	1.9-1.15	1.16-1.22	1.23-1.29	1.30-2.5	2.6-2.12
来访	68	49	34	34	31	53	62	37	32	7	18	29
环比	-76%	-28%	-31%	0%	-9%	71%	17%	-40%	-14%	-78%	157%	-53%
成交	9	8	4	3	5	3	1	3	2	0	1	10
环比	-44%	-11%	-50%	-25%	67%	-40%	-67%	200%	-33%	-100%	—	900%

备注：①数据来源迦乐商办渠道案场统计，②数据截止时间2023年2月12日



市场总结



迦乐地产

商品房市场

楼市至暗时刻，供需双双腰斩，存销比持续升高，产品内卷市场竞争激烈。

商业市场

疫情放开，经济恢复，信心上行，市场回归平销期，存量高位，主力面积 $\leq 100\text{m}^2$ /总价 ≤ 150 万，面价双控，市场热销，热销项目依托大盘规划+地段+轻轨等优势，实现跑量。



疫情放开，经济缓慢恢复，投资者信心上行，商办市场来访/成交上升，但恢复疫情前水平，还有一定距离，需抓住回暖窗空期，快速出货。

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

PART 03

第三部分

本体分析

货源梳理-存量商办物业梳理



- ✓ 本次合作存量物业累计货源12.57万m²，存量底价6969元/m²，总货值8.76亿元 (其中商业7.02亿，公寓1.74亿)
- ✓ 市场恢复期，投资信心上行，我司有信心在底价上浮14%，合作底单价7944元/m²，合作货值10亿 (其中商业8亿，公寓2亿)

&鲁能存量物业合作房源货值梳理：

项目名称	细分业态	可售建筑面积 (m²)	存量单价 (元/m²)	存量总价 (万)	合作底单价 (元/m²) 上浮14%	合作底总价 (万) 上浮14%
鲁能泰山7号	泰山7号1街区商业	12094.23	9300	11248	10602	12822
	泰山7号2街区商业	5468.31	6500	3554	7410	4052
	泰山7号3街区商业	6587.36	7000	4611	7980	5257
	泰山7号5街区商业	18164.36	6800	12352	7752	14081
	泰山7号6街区商业	9557.48	6800	6499	7752	7409
	泰山7号7街区商业	9071.97	6500	5897	7410	6722
	泰山7号8街区商业	8265.62	7000	5786	7980	6596
	泰山7号17街区商业	844.14	11000	929	12540	1059
	泰山7号18街区商业	1290.08	11000	1419	12540	1618
	泰山7号19街区商业	1341.23	11000	1475	12540	1682
	泰山7号23街区公寓	16307.28	7500	12230	8550	13943
小计	——	88992.06	7416	66000	8455	75240
鲁能星城外滩	星城外滩5号地商业	2844.49	8700	2475	9918	2821
	星城外滩5号地公寓	8558.18	6000	5135	6840	5854
小计	——	11402.67	6674	7610	7608	8675
北渝星城	北渝星城商业	2621.19	6000	1573	6840	1793
小计	——	2621.19	6000	1573	6840	1793
鲁能领秀城	领秀城1街区商业	8969.05	4500	4036	5130	4601
	领秀城3街区商业	276.42	4500	124	5130	142
	领秀城4街区商业	3523.01	5000	1762	5700	2008
	领秀城5街区商业	211.62	5000	106	5700	121
小计	——	12980.1	4644	6028	5294	6872
江津鲁能领秀城	江津领秀城二期商业	4646.12	8000	3717	9120	4237
小计	——	4646.12	8000	3717	9120	4237
鲁能九龙东郡	九龙东郡商业	2199.15	5000	1100	5700	1254
小计	——	2199.15	5000	1100	5700	1254
鲁能九龙花园	九龙花园商业	2864.04	5500	1575	6270	1796
小计	——	2864.04	5500	1575	6270	1796
合计	——	125705	6969	87602	7944	99866

PART 04

第四部分

渠道拓客



任务分解-存量商办物业梳理



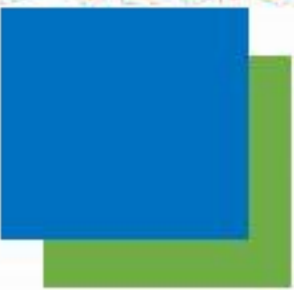
销售任务目标80%，面积10.6万方，货值8亿元 (其中商业6.4亿/公寓1.6亿)

“强控”主力项目，“补缺”次要项目，“准投”尾货项目，“节点”区县项目

- ✓ “强控”主力项目：强管控项目全年目标任务，分三大阶段-- 3-4月/9-10月-传统旺季（启示/开盘/加推），5-6月/11-12月持销期，7-8月滞销期高温季节；
- ✓ “补缺”次要项目：作为主力项目补充产品，贴合主力项目销售节奏，形成项目联动，相互呼应，集中造势，客户互导，提高客户转化；
- ✓ “准投”尾货项目：紧盯市场，主抓市场“空窗期”，精准营销，重点将任务目标铺排于9-12月，上半年主要以平销为主；
- ✓ “节点”区县项目：主抓重点节假日（五一/国庆节/春节），辅以节日活动噱头，项目造势，吸附市场眼球，促进项目销售；

2023.3-12月商业任务目标分解（万元）													
项目等级	项目名称	业态	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
主力项目	鲁能泰山7号	商业	8845	4914	2949	2949	1966	1966	7372	7372	5896	4914	49142
次要项目	鲁能领秀城	商业	991	551	330	330	220	220	826	826	661	552	5509
	鲁能星城外滩	商业	407	226	136	136	91	91	340	340	271	224	2261
尾货项目	九龙花园	商业	115	115	72	72	43	43	288	288	201	201	1439
	北渝星城	商业	115	115	72	72	43	43	287	287	201	201	1437
	九龙东郡	商业	81	81	50	50	31	31	201	201	140	140	1005
区县项目	江津鲁能领秀城	商业	204	204	612	271	68	68	340	679	408	542	3397
合计			10759	6206	4221	3881	2462	2462	9653	9993	7779	6775	64190

2023.3-12月公寓任务目标分解（万元）													
项目等级	项目名称	业态	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合计
主力项目	鲁能泰山7号	公寓	2012	1118	671	671	447	447	1677	1677	1341	1118	11179
次要项目	鲁能星城外滩	公寓	375	375	235	235	141	141	938	938	657	657	4692
合计			2388	1493	906	906	588	588	2615	2615	1998	1775	15871



细化目标任务



笃定目标任务，分解任务目标，强化目标意识，助推目标任务达成

商业上客目标**14500组+**，公寓上客目标**5000组+**

总目标	商业		公寓	
	目标面积（㎡）	目标套数（套）	目标面积（㎡）	目标套数（套）
	80672	1008	19892	497
类别/目标	目标上客量（人）	占比	目标上客量（人）	占比
渠道整合	2200	22%	1500	30%
电Call	2000	20%	1250	25%
社区摆展	1800	18%	150	3%
扫街/插卡	1200	12%	1000	20%
线上推介	1000	10%	450	9%
大宗推介	500	5%	150	3%
全民营销	5000	5%	250	5%
自身资源	300	3%	100	2%
跨界合作	200	2%	10	1%
商会资源	200	2%	50	1%
其他	100	1%	50	1%
合计	14500	100%	4960	100%

【仅供学习交流，请24小时内删除】点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

备注：①按套均面积商铺以80㎡/公寓40㎡计算总套数量；②成交率（转化率）按10 %计算。

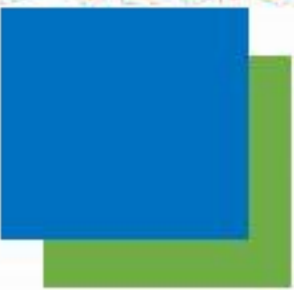
投资低迷，如何起势及抢占投资市场？

商业遍地，如何推广运营、制造市场爆盘标签？

竞品市场红海，如何冲刺任务目标？

需拓客渠道保障发力！！





拓客保障-资源导入



迦乐地产平台内部联动，实现客户最大化转换

- 资源库

✓ 迦乐地产10多年的商业经验积累长期投资客户10万+，所有客户资源建立资源库，通过资源库， 将客户导入项目中，实现项目销量。
- 项目联动

✓ 目前我司在渝代理项目联动，实时的客户资源导入，实现城市的高净值客户导入项目，40个楼盘，直销约140名员工，形成全城联动，全城推荐转介。通过迦乐地产平台建立经纪人，联动各个楼盘，推介有奖，增加转介。
- 渠道资源整合

✓ 渠道资源整合：迦乐地产自有渠道资源整合平台，共整合中小型分销门店2000余家，拥有万人庞大二级分销渠道，遍布各区县，实现信息全面覆盖。
- 线上推介

✓ 线上会员产品推荐，在岗置业顾问，合作特许经纪人，联动竞品业务员，充分调动多方资源。
- 大宗推介

✓ 公司大宗事业部利用大宗客户资源，推介项目中适合做融资、债权的大宗客户，实现大宗销售。
- 直销重点打盘

✓ 公司自有直销团队100余人，重点打盘鲁能集团各项目，确保有人上客，有人可用，实现客户持续到访。
- 全民营销

✓ 全民营销：资源全城联动，如看房转介软件等，设置奖励，形成全民营销。

【资料学习交流，24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

500万+Call客资源导入，迦乐电销平台全天候call客，为到访做增量

- [illegible]

拓客保障-跨界合作



与高端消费场所通过客户资源互换、场地借用等方式建立合作

- 通过与高端消费场所建立合作关系，为其提供简单创意的物料，在其场所设置X展架，张贴海报等方式进行现场展示，（如4s高端汽车店、高端休闲场所等）；
- 通过获取VIP资源，（如银行高端理财客户、保险）给客户邮寄建发的邀请函（邀请函包含商铺抵扣体验券）；

1000家餐饮商家资源B5-5.xls	2015/8/31 21:34	XLS 工作表
2000个商业地产招商资料大全.xls	2012/6/26 14:36	XLS 工作表
2010年招商客户明细表.xls	2012/6/26 14:36	XLS 工作表
2011万达招商大会参会品牌餐饮商家名...	2011/8/30 15:00	XLS 工作表
2013餐饮资源.xls	2014/5/9 9:12	XLS 工作表
2013年部分主力店拓展商家资源.xls	2015/8/31 21:34	XLS 工作表
2013年招商各大品牌联系人名单.xlsx	2015/8/31 21:34	XLSX 工作表
2013万达购物中心商业综合体建造标准.xls	2015/8/31 21:34	XLS 工作表
2014年3月品牌资料百货超市家居餐饮娱...	2014/10/8 11:34	XLS 工作表
2014万达商业年会商家联系名录完整版.xls	2015/8/31 21:34	XLS 工作表
2015年儿童拓展电话.docx	2015/5/28 9:53	DOCX 文档
2015年丰联名城招商部招商计划.xls	2015/8/31 16:48	XLS 工作表
3500品牌库 请不要卖钱.xls	2015/4/8 15:56	XLS 工作表
4000家全国各地餐饮服装百货各业态商...	2014/10/31 8:02	XLS 工作表
A03项目招商台帐总表模板.xls	2011/7/28 12:43	XLS 工作表
A04项目招商台帐明细模板.xls	2011/7/28 12:43	XLS 工作表
A05项目招商日报模板.xls	2011/7/28 12:43	XLS 工作表
FR-YY0101招商工作进度表.xls	2014/10/17 9:05	XLS 工作表
FR-YY0206空铺招商计划表.xls	2014/10/17 9:05	XLS 工作表
KTV拓展资源汇.xls	2013/7/2 11:04	XLS 工作表



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】

拓客保障-社区摆展

渠道专员主动出击项目及周边各大小区通过摆展等方式进行客户拓展

- 渠道专员通过与物业联系，在小区设置点位，进行阶段性的摆展宣传，深度挖掘潜在客户的同时宣传项目全名经纪人政策。



拓客保障-全民营销

项目通过各种渠道发声，开放全民经纪人政策，增加客量

- 项目开放全名经纪人政策，项目通过媒体、工作人员、广告等方式宣传政策，凡是带客户成交即可享受高佣金奖励；
- 设置老带新奖励政策，凡是住宅老业主带新客户成交即可享受高佣金。



拓客保障-全城渠道



全城渠道，高佣刺激，吸引整个重庆分销目光

1 结盟

战略联盟头部和腰部渠道，二级整合尾部渠道，强化管理，全城撬动

2 加佣

结合市场佣金水平，综合佣金提高至10%，增加带看、成交奖金

3 对赌

和战略联盟渠道做对赌，提高积极性，并要求其在公司内部形成对赌

4 偏爱

关爱活动、带客活动、宣讲活动不断，强化项目印记，提高带看率



拓客保障-自身资源

自身资源拓展：充分利用自身资源，深挖亲朋好友推介客户

- ✓ 策划组织说辞及项目信息，操盘团队将项目信息至少传递给100个亲友及同事，邀请亲友推荐意向客户，通过口口传播，增加客户收集面；
- ✓ 充分利用自身资源，以亲朋好友口碑介绍，提升信任度，进而转介客户。





拓客保障-商会资源



商会资源拓展：整合高端商会资源，做商铺大客户推介

✓ 商会团拜会，通过饭局营销的方式，召集商会核心成员，进行产品推介，可通过团购、抵扣券等形式合作。



拓客保障-资源整合



二级门店战略合作联盟单位，目前与我司签订战略合作超过2000家

➤ 链家地产、美联地产、到家了、我爱我家、大泽地产、我有家、优居、商合、迦乐、墨鼎、永昌、玖坤地产、大泽、新七州、中原、龙展、我有家、达辉、优居、鹏豪、龙展、领讯、悦中、大立、拓封、黄家居、房联汇、韩驰.....

重庆大泽置业代理有限公司	重庆启耀房地产营销策划有限公司	重庆市携宏置业顾问有限公司	经纪公司
重庆广积粮房地产经纪有限公司	重庆森悦杰房地产经纪有限公司	重庆祥跃房地产经纪有限公司	玖坤房地产
重庆伙伴之家房地产经纪有限公司	重庆严蕊房地产营销策划有限公司	重庆谢梁地产顾问有限公司	众蓝地产
重庆瑞景房地产经纪有限公司	重庆游龙行房地产经纪有限公司	重庆英翰广告传媒有限公司	企择栖
重庆创投房地产营销策划有限公司	重庆博尔德企业营销策划有限公司	重庆君坤房地产营销策划有限公司	优住房地产
重庆太宅门房产交易有限公司	重庆鸿禾房地产经纪有限公司	重庆云居房地产营销策划有限公司	鹏豪
链家	重庆林悦轩商贸有限责任公司	重庆卓智地产顾问有限公司	铭腾恒炬
重庆诚祥房地产经纪有限公司	重庆帛阳房地产经纪有限公司	重庆恒耀房地产营销策划有限公司	大立房地产
重庆市仕先房地产经纪有限公司	重庆恒家源地产营销策划有限公司	重庆琨齐商务信息咨询有限公司	瑞龙地产
重庆中房家苑房地产经纪有限公司	重庆观哲广告传媒有限公司	重庆永昌房地产营销策划有限责任公司	重庆纵横亿鼎
重庆市尊信房地产经纪有限公司	深圳市至祥置业有限公司重庆分公司	重庆际玺置业顾问有限公司	重庆曼成房地产
满记(重庆)置业代理有限公司	重庆恒家源地产营销策划有限公司	泰朗	重庆上宅居房
人人居(青鸟)不动产代理有限公司重庆富力海洋分公司	重庆卡考网络科技有限公司	宏谦	四季兴财
天科置业代理有限公司	重庆琪轩房地产经纪有限公司	图雷	邦客房产
重庆昌炎房地产营销策划有限公司	重庆升林翔顺投资咨询有限公司南桥寺分公司	嘉缘晟天	良舍房产
重庆成涛房地产营销策划有限公司		际玺	
重庆川海晓涵房地产经纪有限公司		永昌	
重庆美的家置业顾问有限公司		洋裕	
重庆美联营销策划有限公司		禾宿	
重庆市尚隆房地产营销策划有限公司		重庆丹祥置业代理有限公司	
重庆芸满庭房地产经纪有限公司		重庆市玄音房地产营销策划有限公司	
重庆广积粮房地产经纪有限公司			
重庆(香港)中原营销策划顾问有限公司			

拓客保障-资源整合



利用内外场联动，统一整合资源，大客户拓展

- 外场专业客户经理一对一陌拜，整合分销资源，扩大客户上访渠道，同时针对迦乐拥有的大客户资源，进行沟通洽谈。
- 迦乐地产云购房资源联动，为总部基地提供优质客户资源。



序号	单位名称	关键人	联系电话
1	山东航空	赵	138****0549
2	市公安局	王	151****9235
3	四川航空	姜	136****0789
4	泰山电缆	周	137****3612
5	西部航空	贺	186****3876
6	仙桃数据谷	肖、王	139****0806、159****9123
7	渝北财政局	袁	139****1063
8	渝北工商局	郭	188****3568
9	渝北公安	何、钟	134****2721、152****5312
10	渝北区农商行	唐	138****4599
11	渝北区委组织部	李	158****3266
12	鸳鸯街道	谭	135****5598
13	园博园	汪	134****6642
14	长安福特研究院	许	185****7399
15	长安集团	胡、余	158****7223、139****4316
16	中法水厂	罗	150****8087
17	中国建筑设计集团	王	136****0171
18	中机中联	郭	136****1535
19	中石油	何、王	159****7598、189****0275
20	中冶赛迪	董	133****8166
21	重庆交通行政执法总队	赵	177****2557
22	重庆有线	韦	138****4529
23	重医附三院	杨	183****1060
24	山东航空	殷	185****1633

【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



拓客保障-分销维护

群雄逐鹿 奋战鲁能一万人分销启动大会

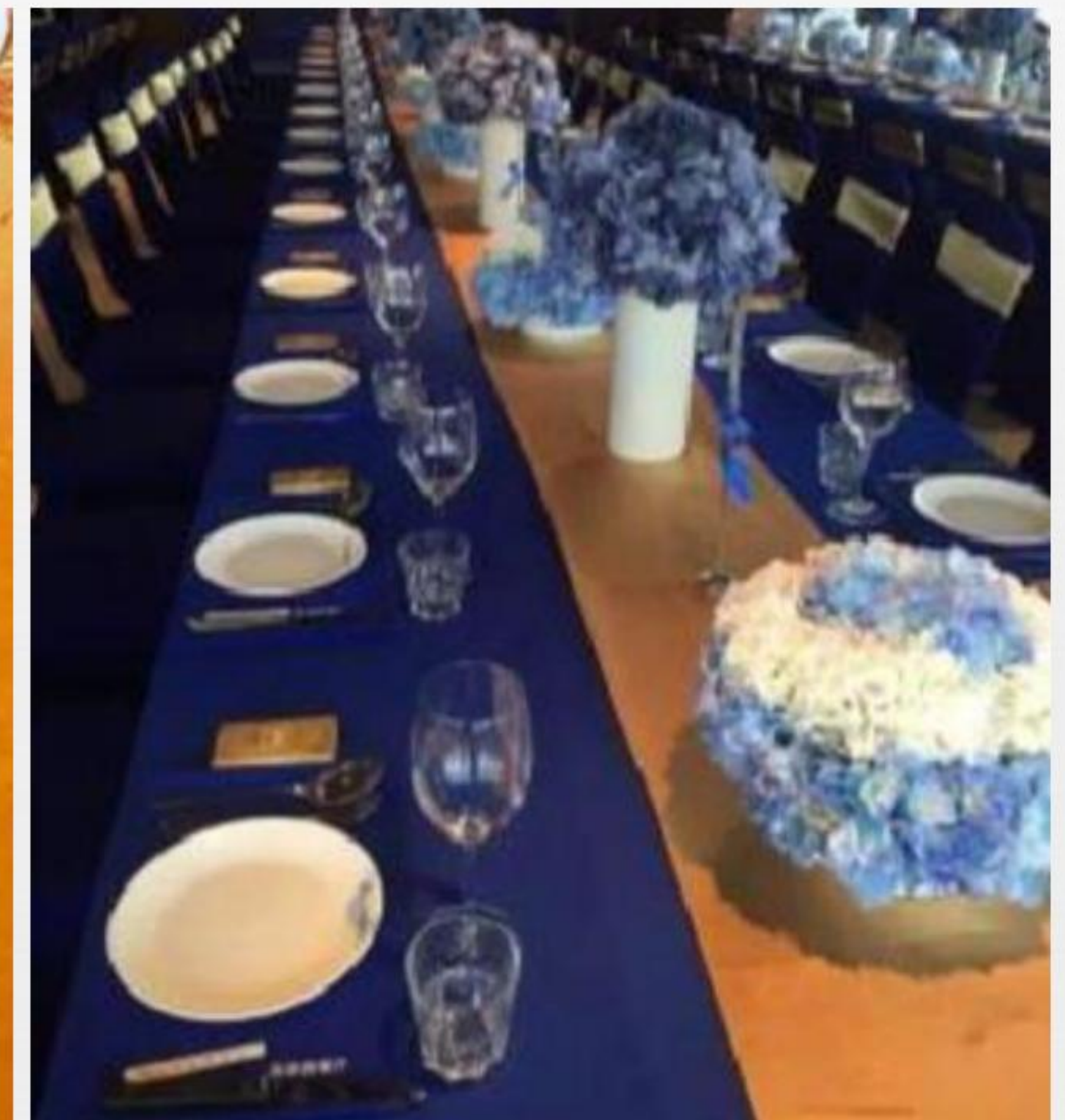
- 活动形式：在项目开盘前期邀约各大分销、中介店长及店长以上级别的员工与销售中心举行渠道启动大会，
- 并由销售经理负责项目宣讲及佣金条件奖励政策宣讲；
- 活动目的：增加产品在行业内影响，加大同行的认知及口碑，最终实现项目快速导客。



拓客保障-分销维护

强化分销联动，定期举办分销专场，保持分销与项目黏性

- 与各大分销公司保持良好的关系，定期梳理专属房源，给予一定优惠折扣或专属佣金点位，施行专场上客，
- 提高分销公司对项目认可度及上客积极性；
- 案场随时准备茶水饮料，供上访分销享用。



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案

【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



发生客诉事件积极处理，维护案场制度及项目名声

①项目驻场

- 具有多项目资深客户处理经验，熟悉销售流程，解决多个疑难客户问题；
- 随时监控项目客诉情况，关注进度，从专业角度给出处理建议，必要时到项目现场沟通、解决客诉问题，如未妥善处理，需如实将情况上报项目总负责人，多方协同，直至处理完毕。

②案场负责人

- 出现客诉、客户争议问题，销售负责人第一时间协调、沟通。
- 安排人员及时维持现场秩序，照相取证。
- 如未妥善处理，将客户情况反馈至项目客服人员。

③项目总负责人

- 如有未解决客诉问题，项目总负责人出面进一步沟通、协调处理客诉问题。

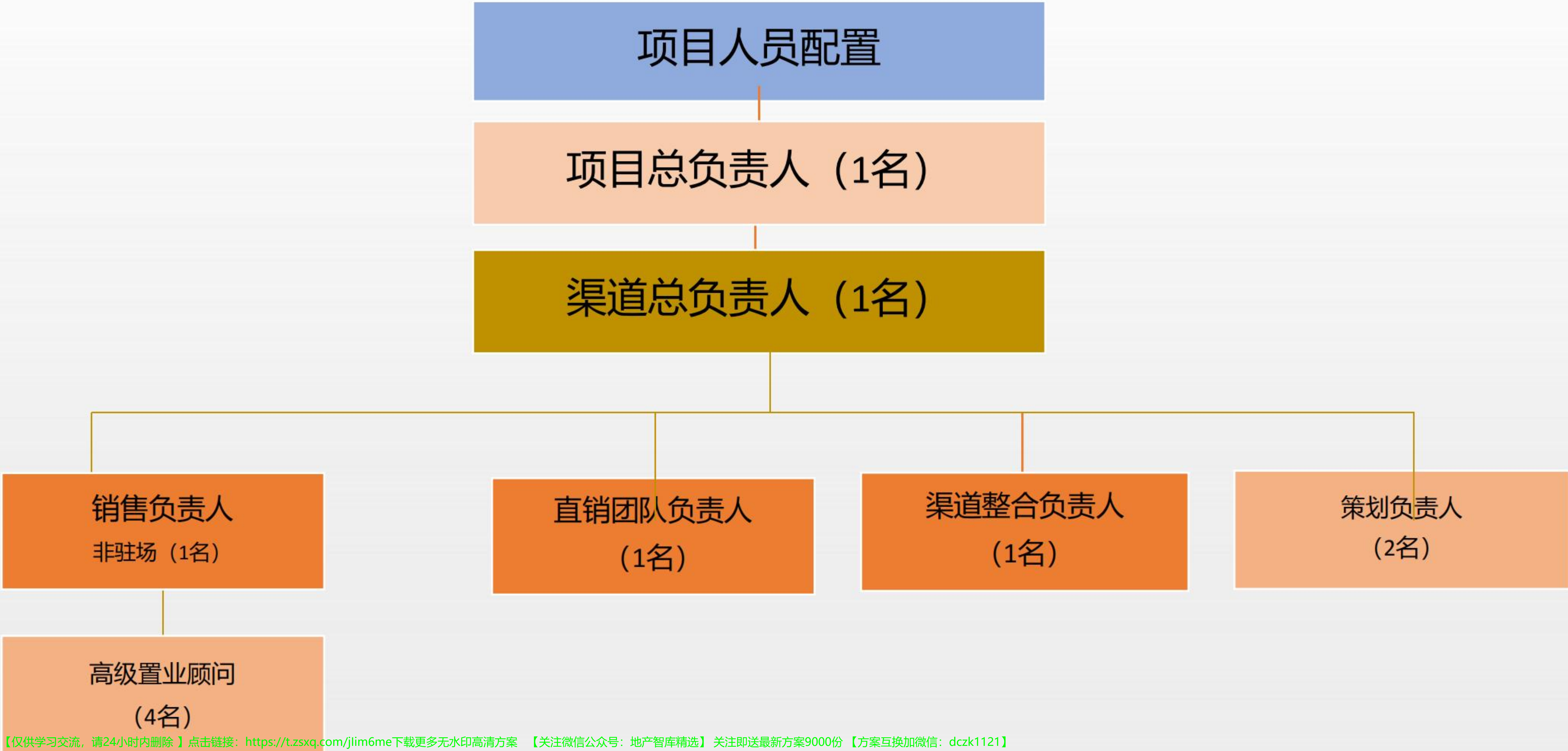
④客诉过程中不利因素处理

- 客户投诉政府及职能部门；
- 网络散布不利因素；业主故意生事，发生恶性事件；
- 我司深耕重庆多年，与政府维系良好关系，与华龙网、天天630、大渝网、新浪、今日头条等当地主流媒体保持紧密联系，能快速有效地获取信息，负面新闻危机公关处理。

人员配置



项目配置分为四大板块：销售团队、直销团队、资源整合、策划团队，根据项目销售节点及市场情况，酌情增减人员



【仅供学习交流，请24小时内删除】 点击链接：<https://t.zsxq.com/jlim6me> 下载更多无水印高清方案 【关注微信公众号：地产智库精选】 关注即送最新方案9000份 【方案互换加微信：dczk1121】



THE END

