



半山海景别墅工作进度和推广制约原因分析

设计工作

- 已完结A、B、C型（含C2型和B2型）别墅的建筑规划设计及立面设计工作
- 已完结支1线上下八栋及隔环1线相望的四栋（共12栋）别墅施工图设计（下称样板区）
- 两栋美式别墅设计工作正在进行当中
- 环境设计工作，已基本完毕整个地块的道路、公共空间和样板区的施工图设计，估计2023年8月底全方面完毕

工程进度

- 整个地块的道路、护坡及管线工程的土建施工已完毕
- 样板区的两栋A型别墅和两栋C型别墅已经封顶，屋面瓦已经盖完，正准备安装塑钢窗
- 样板区的其他五栋框架构造的别墅已完毕土建招标，现工程队伍已经进场，正在开挖基础土方
- 样板区的两栋美式别墅已完毕别墅选型，现正在就议价建设的问题给上级机关写报告
- 环境施工（设施、绿化、配景）已完毕30%-40%的工程量

展示工程

- 美伦山庄的改建和新会所的建设方面，已完毕两个会所的基本功能定位和功能分布的初步提议，现正委托森喜设计企业制作功能平面分布的前期方案，设计企业也在接触当中
- A型和C型样板别墅的设计工作已初步完毕并向企业领导报告，经过少许调整之后即可进入施工阶段

报建工作

- 问题：1、用地红线与政府郊野公园红线范围的冲突问题；2、局部用地性质与规划不一致
- 目前第1个问题已经经过交涉处理了，而第2个问题目前还未处理，这么红线图也就出不来
- 红线图出不来——宗地图出不来——名称没法申报
- 红线图出不来——规划要点核不了——没法补交地价、签土地协议——没法办《预售许可证》

推广工作

- 已接受了某些准客户的征询
- 搜集了某些有意向购房客户的信息
- 已与香港风水师和某些媒体进行交流
- 与广东省广告企业签订了广告代理协议
- 已拟订出自主设计和顾问服务的实施方法
- 正在让易道企业画半山海景别墅的环境效果图

• 已让易道企业与省广告企业进行过一

制约推广工作的原因

- **产权地政部：**名称核准与预售许可证的办理
- **预算采购部、销售部、筹划中心：**别墅（或别墅地块）定价——成本核实
- **筹划中心展示组：**样板别墅的装修
- **筹划中心推广组、设计组：**楼书（画册、资料册）的制作——平面效果渲染图、环境效果渲染图
- **筹划中心设计组、推广组：**模型制作
- **筹划中心推广组、设计组：**客户参加设计的配合工作——《措施》细化，除样板区以外的别墅的规划设计（A、B、C、G型和美式）

制约推广工作的原因（续）

- **筹划中心展示组：**美伦山庄的改造
- **筹划中心展示组、工程部：**新会所建设和装饰
- **筹划中心设计组、工程部：**环境施工完毕并初见成效
- **筹划中心设计组、工程部：**沿山路至半山海景别墅入口的环境设计、环境改造
- **筹划中心推广组、广告企业：**多种推广手段（平面广告、电视广告、事件）的准备
- **销售部、筹划中心推广组、广告企业：**销售人员的招选和培训



半山海景别墅上市筹划方案

招商地产筹划中心

目录



- 第一章 卖点——上市筹划的基础
- 第二章 推广思绪
- 第三章 项目包装
- 第四章 项目推介计划
- 第五章 媒体组合策略
- 第六章 销售策略

第一章 卖点

- 位置
- 环境
- 高档片区
- 小区配套
- 小区配置高原则
- 服务方式新突破
- 开发商、协作单位实力

位置



- 坐落翠绿南山
- 面临广阔深圳湾
- 地理位置极其优越——静而不偏，动而不喧

环境



- 山、海间绿色走廊，自然山水，写意情怀
- 小区综合环境优异
- 资源稀缺难得、升值潜力巨大

高档片区



- 鲸山片区概念
- 高档区域
- 国际小区
- 深圳三大别墅群落中最具优势

小区配套



- 蛇口大配套
- 高素质小区人口
- 优越的人文环境
- 家在蛇口，魅力无限

小区配置高原则

- 三星级/全功能/双会所
- 大型室内泳池
- 信息岛——智能化
- 附送小型中央空调
- 纯净水系统
- 保姆购物专车
- 独享送餐、洗衣服务

开发、服务方式新突破

- 客户自主设计
- 教授顾问小组服务
- 量体裁衣、度身定造
- 彰显个性
- 开发方式新突破

发展商、协作单位实力强

- 大地产 / 具丰富的别墅开发经验 / 产品推陈出新 / 鲸山别墅升级版
- 名师主持环境设计 / 深圳第一种聘任境外专业立面设计企业实施立面设计的住宅项目 / “自然天成”世纪新庞

第二章 推广思绪

- 主力客户分类
- 客户群分布
- 媒体选择的原则
- 信息传播的渠道
- 事件营销

主力客户分类

- 各类企业主
- 企业高级管理人员
- 证券、金融业高收入人士
- 文化、体育、影视名人
- 特区外高级政府官员
- 其他高收入人士

客户群分布



- 深圳（含宝安、龙岗）
- 香港
- 珠三角地域
- 广州、北京、上海等大城市

媒体选择原则



- 以事件营销为主
- 以杂志、电视媒体为主
- 以报纸、路牌广告媒为辅

信息传播的渠道

- 各类媒体（杂志、报刊、电视等）
- 行业协会组织（如外商投资企业协会）
- 俱乐部（如高尔夫球会）
- 蛇口前期开发别墅的住户
- 招商会

事件营销

- 在香港举行别墅地块招标会
- 大型别墅订货会
- 置业顾问招聘
- 自主设计交流会
- 风水讲座
- 明星音乐会
- “半山海景别墅杯” 乒乓球明星邀请赛
- “半山海景别墅杯” 高尔夫名流赛

地块招标会

- 招标地点：香港
- 招标地块：七幅大地块
- 招标时间：2023年7月10日-7月15日
- 活动目的：造声势，大型媒体跟踪报道；树形象，使整个别墅项目的市场形象升级，为争取较高销售均价作准备

大型别墅订货会

- 时间：7月25日——7月30日
- 地点：南海酒店
- 制约原因：半山海景别墅环境模型、
- 《画册》完毕、教授顾问小构成立、自主设计措施拟定
- 费用：信息公布费、酒店场费及服务费
- 新闻采访：广州日报或南方城市报、特区报、商报等

置业顾问招聘

- 时间：6月25日—6月30日
- 方式：在《特区报》、《南方都市报》公布招聘广告；面试——择优录取——培训

自主设计交流会

- 地点：企业九楼培训室
- 时间：第一次交流会暂定在8月5日（星期六）
- 参加对象：半山海景的客户和准客户
- 交流内容：自主设计的范围和条件
- 组织人员：半山海景教授顾问小组

风水讲座



- 对象：半山海景准业主
- 内容：家居风水的基本知识 / 半山海景地块的风水特点和优势
- 讲座形式：大师讲授 / 客户提问 / 答疑 / 客户向大师提出服务意向（个性服务）
- 时间安排：客户定货会 / 业主服务会

明星音乐会

- 地点：明华酒店
- 明星：有意购置半山海景别墅的国内外明星，招商地产别墅的各类明星客户（如刘晓庆等）
- 时间安排：2023年11月中、下旬
- 采访安排：南方都市报、特区报

“半山海景别墅杯”乒乓球明星邀请赛

- 地点：深圳体育馆
- 明星：有意购置半山海景别墅的乒乓球明星——刘国梁、孔令辉
- 时间安排：2023年11月初
- 采访安排：南方都市报、特区报、广东卫视体育频道

“半山海景别墅杯”高尔夫名流赛

- 合作单位：尊皇高尔夫球会
- 时间：2023年10月中旬开始
- 地点：暂定沙河高尔夫球会
- 邀请参加人员：半山海景准业主、社会出名人士、市政府领导
- 配套项目：向半山海景别墅客户赠予尊皇高尔夫球会会籍或一月练习卡
- 新闻报到：特区报、广州日报、深圳有线电视、广东卫视体育频道

第三章 项目包装

- 环境整改
- 环境营造
- 独特的售楼环境
- 楼盘形象
- 广告风格

环境整改

- 整改对象：从沿山路开始的整个龟山谷
- 整改手段：从沿山路开始，在道路两旁移植大型绿化带（含密冠大树）
- 整改方式：委托环境设计企业（企业已委托）
- 整改目的：营造别墅环境，体现别墅品味，提升物业档次

环境整改（续）

- 整改对象：龟山别墅的物业管理形象
- 整改手段：协商撤换现龟山一、二期别墅的物业管理企业（已由新时代物业介入洽谈）
- 整改方式：新的物业管理企业以全新的形象和服务方式介入，并改善岗亭等硬件设施
- 整改目的：改善软环境，提升形象

环境营造

- 环境先行
- 在做单体时，会所、大门和绿化环境争取同步进行，周围环境施工与样板房装修同步进行
- 整体风格强调天然出雕饰，强调“幽、遊、劲、趣”，独栋别墅中的花圃、小品、绿化、外立面色彩、材料允许买家有一定的选择，权，强调客户参加
- 自然韵味
强调个性

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/955100140331011330>