

——省城知名房产公司：大地锐城、中齐他山谈“住宅实景体验馆”

大地锐城项目简介：紧邻二环东路，作为“济南的城市综合体”，共分为锐城国际社区、锐城国际购物广场、锐城国际酒店、锐城国际公寓和锐城国际大厦等五种业态，城市中心，耀领东都。锐城国际社区近1700户，彻底精英、中式园林、3500个纯地下停车位完美实现人车分流，集购物、休闲、娱乐、文化、餐饮、健身、居住、办公于一体。

读胡雪岩的启示，受益匪浅。

胡雪岩
Xuexue's Inspiration
DE
启示

作者：
吕潇飞

大明之子

——家具招商部经理 马训辉

2008年11月份，就在大明家居即将隆重召开新闻发布会的重要关头，马经理的父

中齐他山项目简介：中齐他山项目规划总建筑面积10万余平方米，项目囊括高层公寓、小高层住宅、情景洋房、TOWNHOUSE、LOFT公寓、沿河商业街等多种产品形态，约639户。其中高层公寓1栋，小高层住宅1栋，情景洋房2栋，TOWNHOUSE2栋（24套），LOFT公寓1栋。项目地处济南南部英雄山居住板块核心位置，众多成熟居住社区分布左右，生活配套设施相对完善。

路遥知马力。马经理，刚刚上路。

大明家居火爆
招商进行中……



TEL: 15966881111
格音·天涯酬勤。



TEL: 13475318000



卜兆輝 TEL: 13178029345
格言 志不強者智不达。



TEL: 15953126383
格言: 志当存高远。

TEL: 136
格言: 对
说, 不是
心中没

于一只远足的骆驼来
道前尽是沙漠。而是
绿洲。



TEL: 139634002872



TEL: 13638641805
落首 天才，是一份灵感加上
九十九份汗水。

济南市北园大街中段372号 No.372 Middle of Beiyuan Avenue Jinan City

招商热线: 0531-86568888 传真: 0531-88630137 邮编: 250033 网址: www.c-homing.com

大明家居快报



热爱HOMING·热爱家——HOMING Express——大明家居 主办 总刊20090210 第002期

新春伊始，万象更新。感谢广大商户、社会各界朋友一直以来对大明家居的垂青与关爱，新的一年，大明家居将一如既往，做好各位商户的“贴心小棉袄”，用我们的实际行动、贴心的关怀，为商户朋友们提供真诚服务。牛年牛市，祝愿大家财运亨通、财源广进，身体健康，万事如意！

大明家居快讯：大明家居主体工程春节前顺利封顶

2009年1月10日，伴随着阵阵鞭炮声，大明家居2号馆主体工程顺利封顶，其余4万平米3月份竣工。大明人在辞旧迎新之际，为白鹤集团、广大商户交上了一份满意的答卷。尽管已经进入隆冬时节，大明人克服重重困难，加班加点，主体工程比原定时间提前20多天竣工。济南电视台《城市家园》栏目第一时间报道了这一消息，一经播出，就收到数百个热心商户的祝贺、咨询电话。大明人在春节来临之际，用实际行动践行承诺，打好了旧历新年的收官之战，也为09年的盛装开业夯实了基础。

大明家居对外宣传推广计划全面启动

新春伊始，万象更新，大明家居对外宣传推广计划全面启动。大明家居2009年广告投放计划为600万，将在“广告宣传、新闻发布、文化造势、活动推广”四大领域，开展“组合拳式”的宣传推广。目前，经过专业推广策划，已与齐鲁晚报、济南时报、济南电视台《城市家园》达成合作协议。明年计划每周均有半版以上的广告见诸报纸强势媒体，每周四、周五《城市家园》特设《大明时间》专栏；并以每天8：00——18：00的广播黄金时段，以每半小时频次，覆盖山东交通音乐调频（FM101.1）、Music88.7；此外，还将采用户外广告、公交车体、专业网络等营销方式拓展大明家居受众群体。大明家居还计划在开业阶段及开业后持续推出有效的让利措施、定期的促销活动，并配合新闻发布、公益推广等多种营销手段。

★ 济南电视台《城市家园》栏目：大明家居独家冠名播出，从2009年1月1

日起，济南电视台《城市人家》栏目与大明家居将开展为期一年的合作，由大明家居独家冠名赞助播出《城市家园》，开辟电视专题专栏《大明体验》，及时发布商场的重大新闻资讯、沟通信息，宣传商场的经营做法，为商场打造有效的电视宣传专题，配合商场、厂商的促销活动；住宅实体体验馆作为节目的重要内容之一，配合进场楼盘，策划组织营销活动；在节日或专题活动时，主持人将现场搬到大明家居实景拍摄，增加商场人气。

播出时间：每日首播：生活频道19：50-20：05

重播：都市频道14:06-14:21

生活频道10:24-10:39

★ **济南时报**：从2009年2月13日起，大明家居与济南时报强强联手，软文、硬广联袂出手，打造济南建材家居行业第一强势航母。

★ 广播电台88.7、101.1：定期投放，高频覆盖，每周更换宣传主题，高频次覆盖济南受众群体。

★ **户外广告：**白鹤自有地段的户外广告、建筑外围的大型喷绘；北园路等重要路段的广告牌、公交车站牌、桥体广告，做统一形象宣传，以时时刻刻的视觉冲击，制造老百姓对大明家居耳熟能详的效应。

★ **专业网络**：搜房网；焦点网；大众网；山东房地产网。以行业内新闻事件、财经报道文章等形式介绍开业前的热点新闻，以及开业后的促销信息、各界关注、火爆销售。

大明家居“有问必答”

1. 大明家居的经营理念是什么?

大明家居着力构建温馨和谐的企业文化,服务理念奉行“创新关怀,贴心就好”,愿做商户、顾客的贴心小棉袄。大明家居将以客户为中心,提供超值贴心服务,诚实守信、锐意创新,在创新发展中创造卓越品质。

同时,大明家居还将构建济南第一支家装服务队“大明兄弟服务队”,建立专门的家装服务呼叫系统,创建建材家居业的“114”呼叫服务平台,为济南市民提供超值贴心家装服务,以服务树品牌、以服务树口碑,树立济南卖场家装服务的风向标。

2. 大明家居在品牌战略上有什么举措?

定期品牌调整保证商品、品牌与时俱进;
末位淘汰机制保证商品、服务最优整合;
购物合同监控保障顾客利益;
质量施工监督保障诚信输出;
装饰装修指导、时尚家居发布实现购物增值;
环保保障措施、先行赔付体系实现放心购物。

3. 大明家居都有什么营销支持?

(1)聘请中国顶尖品牌策划、市场营销专家,为大明家居以及入驻商户鼎力提供市场运作指导。

(2)资深行业专家组成营销智囊团队,全力为入驻商户提供营销支持。

(3)商户育成机制:引进行业内先进的商户评估体系,对商户进行科学管理,营造良好的卖场氛围。与济南市卓越的培训机构合作,实施“以培训代管理,向素质要效益”战略,对商户进行行业引导,会诊瓶颈难题;对员工进行商业礼仪、励志培训、营销技巧、行业知识等方面的全方位培训,以案例教学的方式提供产品陈列、导购方法、顾客心理、家装设计、色彩指导等营销内容,提升员工客户谈判、攻单技巧等实战技术,提高卖场成交量。

(4)统一品牌形象:每一个大明的合作伙伴不仅仅是大明商铺的承租者,更是大明重要的组成部分,要求统一形象,统一着装,体现大明整体品牌理念。

(5)大明兄弟服务队:致力于打造济南本土第一支家装服务团队,以服务树品

追求卓越,打造精英

精英管理三队——大明家居营销管理团队

大明家居营销管理团队创建于2008年8月,与工程项目同步诞生,是一支员工素质高、管理和服务水平高的专业营销管理团队。该团队以程鹰总经理为首,目前由20人组成,其中,本科及研究生以上学历14人,专科6人。一直以来,大明家居注重专业人才的培养和引进,将一大批全国商业精英置于麾下,并在项目实际运作过程中得到了进一步的锻炼和提高。

公司建立了一整套完整的人才培养计划,对有潜力的管理干部进行重点培养,补充团队力量,形成人才梯队,满足公司快速发展对人才的需求。大明家居还广开渠道,通过专业培训、拓展训练等手段,提升现有人员的管理水平。

大明家居有效利用外脑,与国内多家一流高等学府建立广泛紧密的合作关系,联合开展过多次研讨会,以及专业调研活动。其中,委托山东经济学院对《大明家居住宅实景体验馆》的市场需求进行了专项调查,得到了宝贵的市场数据,为大明家居市场决策提供了有效依据。目前该调研报告已得到广泛使用,成为房地产商及广大商户的投资决策依据。

新的一年,大明家居将实施全新的人才战略计划,公司将优秀人才敞开大门,为大明家居的入驻商户提供全方位服务!

【成果共享】:《大明家居“住宅实景体验馆”项目商家调查报告》

1. 调查目的

本次调查是大明家居“住宅实景体验馆”项目的消费者意向调查。

“住宅实景体验馆”是大明家居正在策划的一个向消费者展现实景户型及装修的项目。“住宅实景体验馆”是指集中展示各开发商的实景户型,按1:1比例实景展示户型及装修设计,将家居文化有效融合的大型卖场。这种模式将免除老百姓东城跑西城、南城跑北城的购房奔波之苦,在一个地方就能看完众多开发商的不同住

牌、树口碑,为济南市民提供贴心家装服务,树立济南卖场家装服务的风向标。

(6)大明家装公司:家装公司对引导消费者购买家装产品具有不可替代的作用,大明家装公司将为消费者提供从设计、施工到主材、配饰的全套服务和完整解决方案,引导消费者在卖场完成建材、家居、家电、五金涂料等商品的一站式购齐,带动卖场销量节节攀升。

(7)大明家装社区店:城市新开发楼盘的家装需求构成了建材、家居市场的主力军,大明家居在充分调研市场的基础上,提出了家装公司进驻小区的设想,通过对新开发楼盘家装需求的垄断供应,全力拉动卖场商户的销量提升。

4. Homing是什么意思?

Homing是英语单词home家的变化形式,有归家的,归航的,归巢之意。这个词充满了温馨和浪漫,描绘了人们对家的无比眷恋,也可以引申为“正在建设的家”之意,寓意美好。Homing的发育和大明家居的“明”发音相像,大明家居用homing这个词,是想给商户、消费者营造温馨的家的感觉,所有的家居梦想,在大明家居都能实现,来到大明家居,总能体会到家一般的感觉。在济南本土还没有一家卖场单看名字就能展开丰富的想象,大明家居的Homing可谓是个典范,有国际化、世界化的新风尚。



宅。同时,实景装修设计给消费者更多的家居文化体验,住宅实景体验馆将给消费者带来更多的惊喜和体验。

“住宅实景体验馆”在国内尚属于首创项目,在当前房地产行业进入调整期的大背景条件下,具有重要的意义。本次调查旨在调查消费者对于住宅实景体验馆的认知程度,研究项目是否可行,了解消费者对于住宅实景体验馆的期望和要求,以便更好的策划项目,使“住宅实景体验馆”更好地为消费者服务。

2. 调查对象

本次调查对象主要是有购房需求的或者潜在购房需求的济南市消费者。

3. 样本分布

问卷调查的样本分布分为两部分,一部分分布在售楼处,由调查项目委托方划定的12处售楼中心;另一部分分布在济南市的东、西、南、北、中五个大区,我们在五个大区选择人群比较集中的主要场所,如广场、商业街、超市等等。

调查结束之后,由调查督导对每个访员完成的问卷进行抽样电话回访,以对调查结果进行监督。

4. 调查的实施

本次调查方案由大明家居有限公司和山东经济学院统计与数学学院共同讨论、确定。大明家居有限公司提出调查要求,对调查过程进行监督,并提供调查经费;山东经济学院统计与数学学院负责调查的具体实施,包括调查的前期问卷设计、调查培训、现场调查、数据录入、分析和调查报告的撰写。

5. 调研结果

大明家居委托山东经济学院数学与统计学院的调研报告,得到了有效的市场数据。70%以上被访者认为市场非常需要住宅实景体验馆,而且表示会到实地体验和感受,所以可以预测,大明住宅实景体验馆360度天天房展会的创新房产销售模式,将具有强大的集客能力,有力地拉动馆内住宅项目、家具建材的销售,成为大明家居的主力店和一大亮点,被社会广为关注;大明家居还将按照市场运作、经营的规范操作,对住宅实景体验馆的消费者提供优质的售后服务保障,解决消费者购房、装修、买家具建材的后顾之忧。

新春伊始,大明家居总经理程鹰先生畅谈“住宅实景体验馆”

——大明家居创新营销模式:365天永不落幕的房交会



一年之际在于春,春节刚过,首先给商户朋友们拜个晚年,问候大家新年好,祝大家在新的年里财源广进,生意兴隆!

大家知道,这些年来,消费者为了挑一套称心如意的好房子,在城里东奔西跑,来回比较,辛苦几个月也未必能够如愿;开发商绞尽脑汁,施展各种招数,吸引消费者前来购买。但是,近一个时期以来,消费者们持币待购,开发商们心急如焚,早先那些旺市似乎不见了踪影。而且,这种影响还波及到了家居行业,客观地说,在这么一个特殊的时期,如何能够重新吸引消费者回来购房、如何让房地产商们在想尽了各种招数却不见效果的情况下,再展宏图,是一个值得每一位老总们思考的问题。

在济南,2008年的城建投资是600亿元人民币,其中房地产投资250亿元,均创历史新高。据我们了解,仅08年8月底至12月份,济南就有20多个楼盘推出新产品,预期总量达300万平米,远远高于往年同期新盘供应量,而且大体量楼盘占比较大比重。



正是在这种情况下,山东大明家居推出了一个在全国来说也属首创的销售模式——“大明住宅实景体验馆”。具体而言,我们的创意是:在大明家居12万平方米的庞大体量中,拿出黄金楼层一楼的一万平米,做全系列风格户型实景展示体验馆——层高5.8米,布局通透,40多家房地产公司所开发楼盘中的经典户型全部实景展现!精装、时尚,全套家居铺陈眼前,创意设计总汇于此,其家居生活的无限想象与丰富实景震撼人心、精彩绝伦!这种创意的好处在于:

第一、对消费者而言,各种户型实景总汇,让买房者一次看个够:在大明家居体验馆,四、五十种房产实景,比如豪华别墅、大户型、小户型等应有尽有,逛一次住宅实景体验馆,即可找到如意新居。更兼所有户型已经全部装修完毕,所以,未来新家如何,户主完全可以提前体验!

第二、对开发商而言,天天举办房展盛会,开发商们笑逐颜开;曾几何时,每个城市里的房地产开发商,都在期待春天或者秋天里的那一次房地产交易会。如今,在大明家居住宅实景体验馆,365天永不落幕的房地产盛会又怎能不吸引人群!梦想可以变成现实,期待可以得到回报。在这个住宅实景体验馆里,看房人群汹涌如潮!

第三、对材料供应商而言,真材实料装修,一站式服务贴心到位;买了新房之后,人们最大的辛苦是装修:材料是否环保、实景效果如何、价格是否公道、质量能否保证,都是大家的心病。但是,在大明家居住宅实景体验馆,所有这些问题全部不攻自破:当人们在看到房产实景的同时,室内的装修也同步展现,所有材料均来自厂

家直销,而卖场之内全部明码标价,童叟无欺。所以,只要来到大明家居住宅实景体验馆,人们关于装修的材料、价格、质量等方面的全部烦恼都可以抛之脑后,装修的喜悦在期待中轻松实现。

第四、对具体逛住宅实景体验馆的准购房者而言,智能家居亲身体验,时尚贴近市民生活:在大明家居住宅实景体验馆,顾客可以进入虚拟体验区,通过电脑屏幕选择自己的户型或者绘制想要的户型,所有的家居产品都会做成三维图片输入电脑,顾客可以直接进行选择,进行虚拟的搭配布置。

用我国著名的营销学专家、山东经济学院李永春教授的话说,“这是一种全新的创举”。他认为:“大明家居的这种行为对房地产开发商、消费者、装饰材料厂商、装修公司等来讲都是一种全赢。其最大的卖点不在于样板房的展示,而在于让所有的与房子买卖的利益相关者有了一个博弈的平台,大家在这里,可以通过比较来获得与自己、与人有关的各种信息,从而据此做出最有利于自己的选择。从经济学的角度来讲,我认为这实际上已基本达到了帕累托最优。”他认为,大明家居倡导的住宅实景体验馆,改变了人们的消费方式,也改变了房地产商的销售方式。它让房产首次有了集约式的售卖渠道,兼顾了房地产商、消费者、装修材料供应商三者的利益,是这一领域前所未有的革命。它既体现了一种生活理念、生活品质的改变,同时对消费者也是一种引导、教育和感化。从时间上看,这是一种持续久远的生活方式。“大明住宅实景体验馆”这一概念的提出,将深远地影响整个房地产行业。”

当然,光有概念的提出是不够的,要成功,还要有真正的预期效果。在这方面,我们有一支具有国际化前瞻性眼光和现代化大型建材市场管理经验的精英管理团队,是大明家居成功的关键。为此,我们不惜重金在全国范围内选拔人才,高薪聘请行业内一流的管理精英,汇聚行业内最先进、最科学的管理方法和管理经验,并把这些应用于大明家居的经营管理实践中。我本人也在这个行业打拼了十几年,先后在成都、长沙、北京、济南等几个城市两征北战,在学习、探索和创新中走过了我人生中辉煌的十年,这已成为我此生唯一的事业,我称之为专业。

大明家居还把市场的经营定位放在致力于打造“齐鲁建材家具品牌展示基地”这样一个高端位置。而且,我们的租金优惠、地理位置优越、各项政策到位,另外还有细致的培训计划、服务计划及商户育成机制。借用我们白鹤集团杨恩英书记的说法,就是:我们要“以德服人、以情聚人”,做好商户们的贴心小棉袄,与大家共创美好的明天!

相聚一堂,商大事,谋发展,是因为我们对事业有共同的追求。我们相信,通过大明家居这个平台,我们将实现房地产商、建材与家具商的合力互补,实现最合理的产品组合,为我们的消费者、为我们的建材家居商户、为广大房地产商提供一个最有效的销售平台。

我们更相信:以白鹤集团的实力,以大明人的真诚,有各位知名厂商的鼎力支持与合作,必将使大明家居这个巨型航母,成为济南市、山东省及海内外顾客们最喜爱的家居购物中心!

