

方圆精英 勇往直前

——专访保利城项目经理

核心提示

保利城项目位于城北新中街东大街东路口，是保利地产在城北的第二个标杆项目。保利城项目一直被誉为“城北大哥”，开盘以来一直保持着名列前茅的成绩。即便在楼市不景气的2014年，它依然保持着不俗的态势。在如此火热的销售背后，是项目有一批精英，他们默默奉献着每一位客户，他们用热情服务每一个项目，他们用努力，换来做人的骄傲。借此之际，《吉信行》有幸邀请到保利城项目经理为我们讲述这个兄弟连的战斗故事。

编者按：
作为保利地产在城北的第二个标杆项目，保利城项目一直被誉为“城北大哥”，开盘以来一直保持着名列前茅的成绩。即便在楼市不景气的2014年，它依然保持着不俗的态势。在如此火热的销售背后，是项目有一批精英，他们默默奉献着每一位客户，他们用热情服务每一个项目，他们用努力，换来做人的骄傲。借此之际，《吉信行》有幸邀请到保利城项目经理为我们讲述这个兄弟连的战斗故事。

城北领头大哥——保利城特辑

Round 1 城北领头大哥

保利城项目在2012年3月开盘建团队，是吉信行与保利地产合作后的第一个项目。从项目启动到开盘，保利城项目一直保持着非常不错的销售业绩。在如此火热的销售背后，是项目有一批精英，他们默默奉献着每一位客户，他们用热情服务每一个项目，他们用努力，换来做人的骄傲。借此之际，《吉信行》有幸邀请到保利城项目经理为我们讲述这个兄弟连的战斗故事。

保利城项目是保利地产在城北第二个标杆项目。保利城项目一直被誉为“城北大哥”，开盘以来一直保持着名列前茅的成绩。即便在楼市不景气的2014年，它依然保持着不俗的态势。在如此火热的销售背后，是项目有一批精英，他们默默奉献着每一位客户，他们用热情服务每一个项目，他们用努力，换来做人的骄傲。借此之际，《吉信行》有幸邀请到保利城项目经理为我们讲述这个兄弟连的战斗故事。

Round 2 销售工作无小事 新之以恒致效果

保利城在2014年市场低迷的环境下超额取得目前的成绩。



销售工作无小事，每个成员的努力付出，为了更好的销售成绩。项目14年年初开始每个销售员工作任务分配到个人，并根据任务完成情况反馈、通报、奖励。项目14年年初开始每个销售员工作任务分配到个人，并根据任务完成情况反馈、通报、奖励。

项目团队。

Round 3 制度化管理筑牢根基

作为一个项目的领头人，首先自己必须以身作则。以身作则，项目才能正常运转。以身作则，项目才能正常运转。以身作则，项目才能正常运转。

Round 4 我为人人 人人万邦

保利城项目的成功，我认为团队是最大的优势。保利城项目的成功，我认为团队是最大的优势。保利城项目的成功，我认为团队是最大的优势。

Round 5 方圆精英 勇往直前

一个团队的成败，总是有赖于一种信念的力量。保利城项目的成功，我认为团队是最大的优势。保利城项目的成功，我认为团队是最大的优势。保利城项目的成功，我认为团队是最大的优势。

“一千个人就有一千个哈姆雷特”，适合自己的才是最好的漫漫人生，策划同行

核心提示

每个人都有自己的生活，每个人都有自己的生活。每个人都有自己的生活，每个人都有自己的生活。每个人都有自己的生活，每个人都有自己的生活。



每个人都有自己的生活，每个人都有自己的生活。每个人都有自己的生活，每个人都有自己的生活。每个人都有自己的生活，每个人都有自己的生活。

孩子一样二次思考

孩子虽然稚嫩思考，但思想人不道，一瞬即逝。孩子虽然稚嫩思考，但思想人不道，一瞬即逝。孩子虽然稚嫩思考，但思想人不道，一瞬即逝。

中年一样孜孜不能学习

只有不断充实自己，勤奋学习，才能跟上时代。只有不断充实自己，勤奋学习，才能跟上时代。只有不断充实自己，勤奋学习，才能跟上时代。

中年一样踏实肯干，专业为王

人到中年，少了浮躁，多了稳重。人到中年，少了浮躁，多了稳重。人到中年，少了浮躁，多了稳重。

老年一样快乐生活

老年生活，从相对平淡，追求一种心灵的快乐生活。老年生活，从相对平淡，追求一种心灵的快乐生活。老年生活，从相对平淡，追求一种心灵的快乐生活。

2014年“限贷”松绑政策解读(节选)

央行连续下调回购利率 未来短期内货币政策基调宽松

10月14日,央行如期开展1200亿元7天期回购,数量虽与上周持平,但回购利率却只有3.40%,较上周下降了10个基点。这是自9月16日央行下调7天期回购利率后,时隔7天和7月14日3700亿元7天期、1437亿元3个月、3.75%、1437亿元3个月、3.5%。

一方面,央行连续下调回购利率,旨在引导市场预期,并间接影响房地产市场。央行下调回购利率,有利于降低银行融资成本,并间接影响银行信贷成本,降低银行信贷成本,其意图在于降低信贷成本。另一方面,央行下调回购利率,也是其价格传导机制的体现,旨在引导市场预期,并间接影响房地产市场。

实际上,本次下调回购利率的意图的并不仅限于此。首先,央行下调回购利率,旨在引导市场预期,并间接影响房地产市场。其次,央行下调回购利率,也是其价格传导机制的体现,旨在引导市场预期,并间接影响房地产市场。

限贷松绑点解读
2014年9月30日下午4点,央行银监会发布《中国银行业监督管理委员会关于进一步做好住房金融服务工作的通知》,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

新一轮调控松绑2014.3

新一轮调控松绑2014.3,主要内容包括以下三点:

针对居民
对于贷款购买首套普通住房的家庭,贷款最低首付款比例为30%,贷款利率下限为贷款基准利率的0.7倍。首套房首付比例,从10%调低至0%。

针对银行
一是完善个人住房贷款业务管理。二是规范个人住房贷款业务管理。三是规范个人住房贷款业务管理。

信贷松绑利好楼市 信贷松绑幅度决定市场走向

9月30日下午,央行和银监会发布通知,继续放松住房信贷政策,非首套房首付比例可低至20%;对已结清前次贷款的购房者,贷款二套房首付比例可低至20%;通知还明确解除了第三套房贷款的限贷。通知对楼市是利好,但同时也带来了一些新的问题。

首先,信贷松绑利好楼市,信贷松绑幅度决定市场走向。其次,信贷松绑利好楼市,信贷松绑幅度决定市场走向。最后,信贷松绑利好楼市,信贷松绑幅度决定市场走向。



吉信行·方维投资专栏
电话:13681882242

随着互联网的普及,互联网营销的趋势不可逆转 左手房地产,右手互联网 房产O2O营销“时代的弄潮儿”

背景
随着互联网的普及,互联网营销的趋势不可逆转。从房地产行业来看,多种新兴的营销模式对传统营销模式产生了巨大的冲击。各个品牌纷纷推出线上营销模式,通过线上营销模式,实现线上线下互动,提升营销效果。

互联网营销的优势
互联网营销具有成本低、效率高、覆盖面广等优势。通过互联网营销,企业可以精准定位目标客户,提高营销效率,降低营销成本。同时,互联网营销还可以实现线上线下互动,提升客户体验。

互联网营销的挑战
互联网营销也面临着一些挑战,如信息过载、竞争激烈、信任危机等。企业需要通过不断创新,提升营销效果,建立品牌信任,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

未来趋势
未来,互联网营销将继续保持快速发展态势。随着技术的不断进步,互联网营销将实现更加精准、更加个性化的营销,成为企业营销的重要手段。

