



三位一题品房展

展出效果出乎意料

第十一届郑州住交会的闭幕标志着2008年郑州春季房展会的完美收官,对这届房展会有什么样的评价和感受?

徐蔚:此次展会聚集了目前郑州房地产市场比较知名的企业,集中展示了今年在市场上享有良好声誉的优秀项目,促进了广大消费者对各个项目的深入了解,也加深了消费者和房地产企业之间的沟通与交流。相信随着中原房地产市场的不断发展和创新,越来越多的优秀项目将不断出现,同时,各个开发商之间的交流将会越来越多,房展会的作用也会越来越大。

马占松:这是昌信·和家园首次公开亮相,虽然之前有过小范围的广告出街,但是这次房展会的效果出乎了我们的意料,无论是咨询电话和现场接待来访,都取得了非常好的效果。虽然展会期间气温比较高,但是没有抵挡住客户购房,看房的热情,相信参加此次住交会的项目都有较大的收获。

住交会“展”“销”兼顾

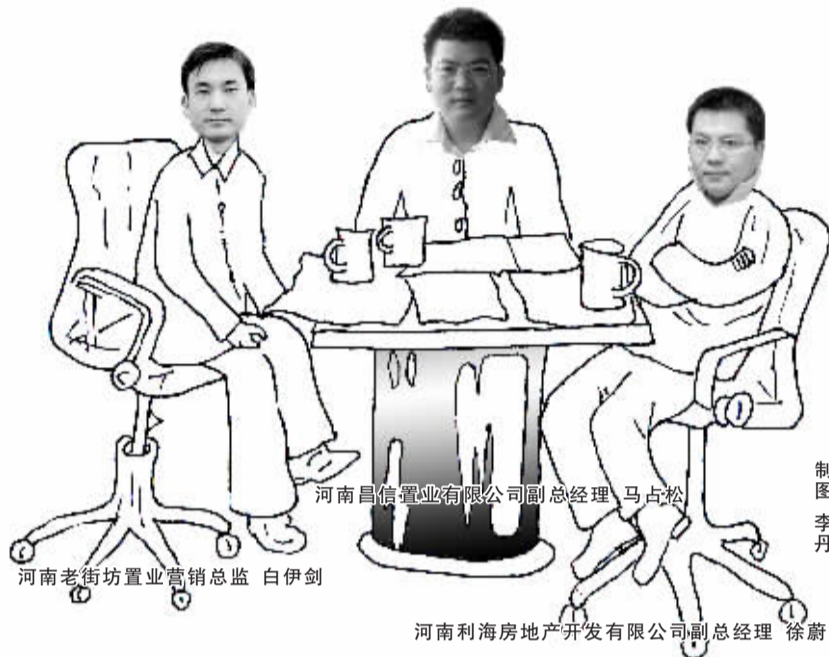
房展会该注重“展”还是该注重“销”?

徐蔚:我认为“展”和“销”并不矛盾,二者应当是相辅相成的一个过程,“展”是手段,“销”是目的,而同时“销”得如果非常旺,这本身就又是一个展示,反过来还会促进“销”。我们希望在房展会上,能够实现“展”和“销”的双赢。

马占松:“展”的目的是“销”,它只是广告的一种形式,一切为销售服务,最终也以销售效果来衡量“展”的效果。

白伊剑:“展”和“销”两者要兼顾。视项目的进度而定,这次参展的两个项目由于还未开盘,所以注重“展”,而以往的项目都是注重“销”。

总想炎炎的夏季晚来一会儿,但谁又能挡住它不可一世的脚步。第十一届郑州住交会的闭幕,标志着郑州春季房展会的完美收官。同事说,第一次参加住交会,感觉什么都是新鲜的,那个叫激动,而且还有点担心。可随着一次一次各种房展会的举办,千篇一律的展会内容不但没有了新鲜感,就连出彩的新闻点都很难找到。每年的房产盛事是否该推陈出新,吸引更多的市民前来,我们特邀了几位嘉宾做客郑州晚报第一地产,浅谈对住交会发展的一些观点。 晚报记者 梁冰



河南老街坊置业营销总监 白伊剑

河南昌信置业有限公司副总经理 马占松

河南利海房地产开发有限公司副总经理 徐蔚

制图 李丹

选择展会要考虑季节

“季节”是不是企业选择展会必须考虑的一个因素?

徐蔚:“季节”因素是会对市场以及展会效果形成影响,但季节不是绝对的,主要还是要看市场的具体情况。

马占松:参加展会当然要考虑到季节,炎

热或者肆虐的天气,即使参展了效果也不一定好,这是展会本身的特性决定的。

白伊剑:季节的确是需要考虑的一个因素,对展会效果会有一些影响。如果把展会时间放在炎热的7月,我想那效果一定不会好,因为郑州的房展会都在室外,受天气影响比较大。

注重宣传,拉长展会周期

记者:如果需要对房展会进行反思的话,目前郑州的房展会还有哪些不足?该在哪些方面改进?

徐蔚:希望在今后的展会中,主办方能够采取一些措施,让更多有购房需求的消费者到展会上走一走、看一看。在形式上有更多的创新,避免消费者因为过多形式雷同的展会而失去兴趣。

马占松:关于“房展会”的讨论一直在持续,无外乎两个问题:一是规模小,数量频;二是规格低,层次弱。由于房展会举办的频率较高,导致直接的结果就是规格低下,层次参差不齐,影响了展会在人们心中的地位,更多地成为一种形式。

建议拉长展会周期的同时,争取更多数量的开发商集中参展,形成规模上、层次上的提升,真正促进房地产市场规范运作。

白伊剑:主办方应在展会前期大量宣传,让老百姓知道有这回事,将信息传递出去,人来了,效果也就达到了,否则都是空谈。不在乎形式,而在乎实质。

形成差异化,避免同质化

我们在采访中发现,一些消费者总觉得房展会不能把郑州的楼盘一网打尽,不能像超市一样想买什么就有什么,对此各位有什么看法?

徐蔚:本身房地产和超市就是两个概念,我不建议将超市的购物方式移植到地产行业。但是购房的过程不像到超市购物那样简单,所以消费者在展会之后还是应当对有意向的楼盘进行更深入的了解,选择真正适合自己的房子。

马占松:房产品销售不同于超市商品,有其存在的特质和差异,也就是说没有两个楼盘规格是相同的,因此,就出现了品质上的差异、价格上的差异等,注定房产品不可能像超市商品一样种类齐全、价格三六九等。我想说的是只要我们站在客观公正的立场,多为百姓考虑,相信展会会越办越好。

白伊剑:从消费上讲,这个想法有一定的道理。但是,房产品不同于超市的商品,它有其特殊性。目前市场已经呈现细分化趋势,郑州的房展会需要向“差异化”发展,拉开层次,才能赶上形势。比如可以分为豪宅类、平价房、商铺等展会,或者按区域划分。竞争到一定程度,必然是差异化的竞争,同质化已经不适合市场发展。

通通有 招聘

金成国贸:63399000 工人路站:67957022 文化路站:63875060 东明路站:63382081

通通有招贤榜

河南通通有是一家经营郑州晚报分类广告、通通有DM广告、通通有网站www.totoyou.net于一体的信息传播公司,致力于打造“三位一体”的信息传播平台和你身边的分类资讯专家,公司倡导:“人人都专业,事事求完美”的文化理念,因公司发展需要,特面向社会公开招聘以下职位:

一、行业客户经理 平均月薪:3000-5000元/月
任职资格:

- 1、大专以上学历,25周岁以上,具有内、外部沟通协调能力和较强的亲和力,具有良好的客户服务意识和自我管理能力。
- 2、2-3年以上带领团队管理经验。
- 3、对房地产、汽车、旅游、商场卖场、金融通讯等行业或某一行业比较了解。
- 4、能承受工作压力与挑战,具有拓展市场能力。

职位描述:

- 1、能够按照公司制度制定和完善本部门规章制度。
- 2、能够带领团队完成公司下达的销售目标任务。
- 3、能够在培养、指导员工提升业绩的同时,完成团队目标任务。
- 4、对本部门员工做好培训、考核、激励工作。

二、行业客户主任 平均月薪:2000-3000元/月(上不封顶,其中无任务底薪800元/月)

任职资格:

- 1、大专以上学历,22周岁以上,具有沟通能力,报纸广告销售能力,对销售工作兴趣。
- 2、1-3年以上行业广告销售经验,或有直销企业销售经验者优先。

3、对房地产、汽车、旅游、商场卖场、金融通讯等行业或某一行业了解,并有一定客户资源或在短期内能促成销售目标达成者优先。

4、敢于面对客户拒绝,敢于挑战高薪,实现自身价值者优先。

职位描述:

- 1、能独立完成部门下达的销售目标任务。
- 2、处理和解决所负责客户的报纸广告需求。
- 3、建立和维护良好的客户关系。
- 4、收集潜在客户信息,整理现有客户资料,逐步建立完善客户数据库。

三、专职报纸投递员 平均月薪:650-1000元/月
任职资格:

- 1、初中以上学历,20-40周岁,男女不限,身体健康,吃苦耐劳,责任心强,对DM报纸(免费报纸)投递感兴趣,能长期坚持投送的下岗职工优先。
- 2、熟悉郑州地形,自备交通工具(电动车或自行车),有都市报投递经验者优先。
- 3、工作能力:每天能按要求在一定区域内及时准确投递400-500份报纸。
- 4、工作时间:周一至周五。
- 5、工作地点:郑州市区,并且结合应聘者的具体就近安排工作。

薪资构成:基本工资+奖金+“保险”+福利+完善培训

欢迎符合以上条件的个人报名,条件优秀者,可适当放宽限制;条件不符者勿扰!
报名方式①将个人简历及证明个人能力的资料以邮件的方式(邮件格式:姓名+应聘职位)发送至E-MAIL:hntty_hr@126.com,合则约见;
报名方式②见报7日内,每天上午10:00,请携带1寸近期彩色照片3张,个人简历、身份证、学历证原件及复印件直接到公司报名并参加面试,其他时间恕不接待。

公司地址:郑州市金成国贸1610室(紫荆山路与商城路交叉口)
乘车路线:乘2、29、33、40、52、58、62、66、86、903路等均可到达。
联系人:人力资源部 尹经理
电话:0371-63330282 传真:0371-63330293



HONOUR

在你的人生经历中留下

永不磨灭的一笔



河南光阳传媒有限公司

《女人街》网站(www.278.cc)是光阳传媒旗下的时尚女性门户网站。为智慧、自信、独立、时尚、健康的都市女性量身打造。每天与美丽女人分享最新的美容、美体、服饰、情感、时尚、娱乐、健康、生活的潮流讯息。

女人帮(www.278.cc),都市女性的贴心闺蜜,伴你生活每一天。

根据公司业务发展的需要,现面向社会招聘以下人员:

- | | |
|----------------|---|
| 网站编辑 2名 | 要求:本科以上学历,一年以上同行业工作经验。 |
| 推广文员 2名 | 要求:限女性,大专以上学历,计算机专业或电子商务专业,熟练操作OFFICE,阿里旺旺,WINDOWS,论坛,QQ,PS |
| 市场推广 2名 | 要求:中专以上学历,一年以上同行业工作经验。 |
| 客户服务 2名 | 要求:大专以上学历,有工作经验者优先,限女性。 |
- 应聘更多详情敬请关注女人街网站www.278.cc

咨询电话:0371-65967666

地址:郑州市玉凤路226号人民日报河南记者站516室(玉凤路与顺河路交叉口)