



年度十大营销案例

“龙湖易房节”：房企自创展会品牌

事件：3月21-22日，龙湖“春季易房节”启动，开全国先河。9月29日到10月8日，龙湖秋季易房节期间，共接待超过2500组客户，成交二手房源累计达63套，实现销售额超过5000万元。2009年，龙湖易房节经过春季的初创，和秋季的完善与发展，已逐渐成为龙湖的品牌展会。

点评：2009年之春及秋，当所有开发商紧抓井喷行情忙于售楼的时候，龙湖却付出人力、物力、



财力，关怀老业主的物业升值。只能说龙湖就是龙湖，龙湖总是在更高的舞台上舞蹈。

金科：“金科房”系列主题营销

事件：从“在重庆，买金科房”到“金科三月无广告”到“金科万家邻里宴”……2009年，金科一路高开高走、大开大阖，以一系列全新手法震撼广告营销市场，并开启一个全新的主题营销时代。围绕“金科房”这一年度营销主题，不光有炫目的“品牌线”，同样强调“项目线”的呼应：如从“正在消失的10年城”到“10年城进入黄金时代”等等一个个耳熟能详的经典案例。



点评：年度十大营销事件中，唯有金科并非单一事件入选，而是一系列精彩个案的总和，足见其不凡的含金量。

保利：30万征鸿恩寺项目案名

事件：11月30日，保利30万元征集鸿恩寺项目案名的活动正式启动，立即在社会上引起了广泛关注和您追我赶的参与热情。

今年6月，保利地产力压万科、龙湖，以38.1亿元夺得江北鸿恩寺公园旁895亩的地块，拿下重庆楼市新地王。

点评：地王的再度发力，总是伴随着不同寻常的方式。这一不同寻常的方式，也再一次印证了



保利这位龙头央企的不同凡响的大将风范。

恒大：抢占主动的速度战

事件：一个新盘，从亮相、蓄客到成功销售只有短短的20天！7.8月恒大新盘迭发、精彩上演连轴戏、次次开门红入市力堪称空前：重庆5盘引领精彩的恒大，在渝全年销售额已近40亿元。恒大速度战，让人见识了什么叫大营销、大布局。

点评：速度展现出一个活跃于全国的地产王牌军的“狼性”，果敢出击、干脆利落。

不仅仅是速度，其战术精准、



动作狠猛，则是身经12年市场拼打的宝贵历练。

瑞安：38辆保时捷开进解放碑

事件：豪车很常见，但38辆来自香港的保时捷跑车同时出现在解放碑，还真是稀罕。11月7日，应重庆瑞安天地房地产邀请，香港保时捷车友俱乐部的69位会员，驾驶38辆保时捷跑车来渝巡游，赚足了重庆3000万人的眼球。

据了解，这批跑

车总价值逾7000万港币，几乎集中了保时捷跑车的所有经典车型，相当于开了一个保时捷车展。

点评：看到了吗？每辆跑车上都有瑞安房地产和雍江艺庭的LOGO。用7000万元的豪华跑车做楼盘营销，瑞安的大手笔让整个重庆为之轰动。



蓝光：20万挑战十里南山

事件：9月16日，本报发布将与蓝光地产合作推出“20万挑战十里南山”大型登山赛事的新闻，立即引起全城关注。本次超级“健康”赛事，受到广大市民的高度认可和热情追捧。10月13日，活动圆满举行，晚报影响力再次得到印证，主打“南山洋房”金字招牌的蓝光·十里蓝山，满城人气簇拥之上，也尽显打动力。

点评：从造生活的能力到引领生活的能力，蓝光与晚报携手



的金秋“大片”，扣人心弦、入题巧妙，激励人们更懂生活、感恩自然。

协信：全国首发亿元购房券

事件：2月23日，协信集团全国首发亿元购房券。

据了解，每位市民可领取4-6张面额5000元的购房券，每套房子最高可以抵扣3万元房款。统计表明，协信在短短一周时间旗下楼盘销售总量达到了1亿多元。值得一提的是，协信购房券一出，全国各地都在效仿，突然之间由一个企业行为变成了一个行业行为。

点评：拉动内需，促进消费。



企业该用怎样的实际行动响应政府的号召？协信亿元购房券可谓做出了表率，给当时低迷的楼市下了一剂猛药，表现出品牌企业的责任担当。

重庆市首届房博会召开

事件：2009年6月-8月，“2009中国·重庆首届房地产业博览会精品楼盘展示会”成功举办。其中，包括龙湖、金科、华宇、隆鑫、协信、融侨、恒大、万达、棕榈泉等20余家活跃在我市主城区房地产市场的品牌房企。同时，永川、万州、江津等试点区县参加本次博览会。

点评：它颠覆了以往房地产展会的固有模式，把一直重视交易的展会转变成重点展示企业品



牌和项目的盛会。同时，重庆晚报作为城市主流大报，责任传媒的形象彰显无遗。

庆隆：掀别墅销售旋风

事件：2009年，庆隆南山高尔夫演绎了四大经典战役。全年实现18亿元销售额，勇夺别墅销售冠军。

而4月25日，南山高尔夫推出的柏翠庄组团，短短2小时，推出的80套独栋别墅被一扫而空。创造了重庆别墅市场的三项第一：这样的销售速度，这样的大手笔推盘量，震撼了整个重庆楼市。

点评：2009年上半年，庆隆南山高尔夫以大红大紫的英雄本



色，演绎了迄今为止中国别墅市场最经典的恢弘华章。而正是这精彩的表现，让人们对庆隆这个地产老将刮目相看的同时，更是肃然起敬。

隆鑫地产：“王海验房”

事件：4月15日下午，中国维权名人王海及中国验房师协会重庆代表处就受业主委托，对隆鑫骏逸第一江岸的一套即将接房的清水房进行了严格查验。验房师在对14个重要项目进行逐一勘验后，对其中13个指标打了优，仅有烟道还需要改善，打了一个良。验房师开玩笑说：如果所有交的房子都能到这个水平，那我们只有失业了。

点评：请打假英雄王海验房，



不但提高验房的权威公正性，而且让市民对隆鑫地产的产品质量有更深入的了解。不过，隆鑫地产能让王海参与验房，也是需要底气的。