



县城操盘的“太极四十二式”(下)

■郭睿新

第十四式：转身推掌。手机短信。在没有主流媒体的县城，这是一个廉价且非常有效的办法，它可以迅速提升项目的知名度，内容则以工程进度、项目优惠信息为主。

第十五式：玉女穿梭。路演(或叫“路演”)。在人流集中的地段、项目旁或者下乡镇巡演，多搞小型文艺演出，花费不高，效果不错。

第十六式：左右蹬脚。宣传车+大喇叭。开着宣传车，同时播放录制的项目卖点解说词，满村子转悠，如果在后车厢再来点热舞、模特秀什么的，效果更好。

第十七式：掩手肱捶。露天电影。电影下乡、下社区，你能想象这种方式其实有多旺场吗?

第十八式：野马分鬃。广告上墙，在路边(特别是十字路口)农民房的侧墙上印刷项目宣传广告，费用大约每年200~300元。

第十九式：云手。又俗又闹的载体。比如飞行器，飞得高，声音大，开盘的时候在项目上空盘旋，再加上空飘，费用不高，效果不错。

第二十式：独立打虎。在农信社及中小地方银行内放置X展架、小单页等。

第二十一式：右分脚。制作

长途大巴的坐套。小县城外出务工的人还是比较多的。

第二十二式：双峰贯耳。超市物品袋。与县城比较大的超市联系合作，装袋时放一张宣传单。

第二十三式：左分脚。办流水席。每桌10人的酒席，费用不高，相对于上客人数与滞留时间以及宣传效应而言，还是很值的，但不需要经常办。

第二十四式：转身拍脚。搞定县城的夜宵档这一宣传渠道。县城一般有亲朋三三两两宵夜的习惯。

第二十五式：进步栽捶。特定人群的定向营销。特定的人群要特别对待，如公务员、教师、医生、大企业宿舍区、大的专业市场等重点突击。

第二十六式：斜飞势。热热闹闹地开盘。开盘一定要引起轰动，采用抽奖、免费赠送等形式，要把人气做足、做旺，县城的客户群体，相对更容易跟风。

第二十七式：单鞭下势。选择接地气礼品，规避那些“高大上”、成本又高的礼品。柴米油盐以及火机、暖手宝这类民生用品，印上项目LOGO，然后发出去，让它满大街都是。

第二十八式：金鸡独立。售楼部常年设置抽奖活动，奖品设置尽量生活化，比如油盐酱醋茶以及洗衣粉、小袋香米等，不

来客都买楼，但起码对发展商声誉有益——亲民、亲善、亲和。

第二十九式：退步穿掌。让孩子带动家长。每到周末，在售楼处放些玩具、点心，小孩子就会让家长带去玩儿，借势推广。

第三十式：虚步压掌。图片简明、文案“裸奔”。小县城的居民消费观念与大城市不一样，因此在推广项目、广告宣传时就直接点，他们要的是实际，看得见的东西，比如价格怎么样?户型怎么样?就明说，不用太多的诗意化，千万不要“卖弄文采”。

第三十一式：独立托掌。请领导上台讲两句。邀请县里的领导参加一些仪式或活动。

第三十二式：马步靠。多用本土小明星，最好能来事儿、能闹腾，最重要的是不要少了奖品。

第三十三式：转身大捋。适时适度做做“出格”的事儿。在当地闹市区，适时适度地做些吸引眼球，能成为新闻点的活动，比如T型台走秀、人体彩绘等，事前要大致评估一下当地人的接受程度。

第三十四式：歇步擒打。做攒口碑的事件营销，如举行赞助贫困生、慰问教师等事件营销。

第三十五式：穿掌下势。参与地方文化活动，推广项目品牌;融入当地的文化，效果会比

自己生捏硬造一个事件要来得自然、有效。

第三十六式：上步七星。多讲方言、少用普通话。用方言，能大大拉近与客户的距离。

第三十七式：退步跨虎。售楼部人员不要太“洋气”，也不要太“土豪金”，这样可以少招致客户反感。

第三十八式：转身摆莲。微调价格，这样才能让已购买的客户会觉得买对了，正在考虑的准客户则会觉得才有一个月就涨了，看来是不错。同时，在县城操盘，要注意，每平方米50~100元的调价区间暂时还可控，如果超过每平方米100元的价差，如果不是品质特别突出，则会给营销带来成倍的阻力。

第三十九式：弯弓射虎。要做就做老大，做不成老大的项目基本都死翘了。

第四十式：左揽雀尾。开盘前期比对手便宜，开盘成为标杆后后永远比对手贵或持平。

第四十一式：十字手。付款方式一定要灵活，小城市除了一次性和按揭外，还要有分期付款，要控制在交房之前收回95%以上，减少后期追款的麻烦。

第四十二式：收势。在一个县城开发一个项目就行了，拿地规模不要超过200亩。

盘点真自我 飞跃新生活 昌建·沁源和大讲堂 漯河大学站开讲



大讲堂现场。 本报记者 张丽霞 摄

本报讯(记者 张丽霞)12月15日下午，“盘点真自我，飞跃新生活”昌建·沁源和大讲堂漯河大学站在漯河大学教学楼101会议室举行。

活动当日，河南昌建中原健康养老产业有限公司董事长王海、总经理赵刚、运营总监葛志国、漯河大学工会主席王美君等出席并参加大讲堂活动。本次大讲堂针对漯河大学开设定制化专场主题养生讲座，由台湾著名养老养生专家、河南昌建中原健康养老产业有限公司首席技术官杨印丞老师为近200名教师职工带来一场健康养老养生的饕餮盛宴。

本次大讲堂杨印丞老师以创新的讲课方式，新颖的养老课程内容，通过剖析健康养老养生案例以及健康测评的

形式，将健康生活方式与科学易经评估完美融合，与在座教职工形成有效互动，通过盘点自身，评估分析个人健康生活方式，纠正并指导个人生活习惯，改善身体质量，提高健康指数。整个讲堂以轻松、愉快体验方式为漯河大学教师职工带来一场健康之旅，让在座每一位教师切实体会到健康生活的真谛以及健康养老的重要性。

现场参与讲座的老师纷纷表示，健康养老生活方式的形成，不仅需要倡导，更重要的是让人们从理念上认识并自觉养成良好习惯。

据悉，由昌建集团领衔，漯河中心医院、漯河发展投资有限公司三方共同出资成立了国有控股公司河南昌建中原健康养老产业有限公司，重磅打造兼具医、养、乐、学、旅五位一体的健康养老文化社区——沁源和。项目集三级甲等医院、持续照料、健康管理中心三大核心功能。项目将以全心全意为老年服务为宗旨，围绕“医、养、乐、学、旅”五大板块为入住老人创造一个“养老+”的舒心、健康、尊享的健康养老生活，也给所有追求健康、丰盈、美满晚年生活梦想以及渴望获得人生价值体现的消费人群带来全新、充实的生活体验。

建业·贰号城邦 选房现场人气空前

本报讯(记者 张丽霞)12月17日，位于市区湘江路的建业贰号城邦项目盛大开盘。据了解，贰号城邦项目自今年4月份开放至今，已累计接到数万咨询电话，数千名认筹客户。

开盘当天上午，在活动现场，8点钟聚集在等候区的客户就达千余人。工作人员还提前为前来选房的客户提供了温馨舒适的休息区，体现出了贰号城邦的优质服务。

上午9点钟，贰号城邦开盘选房活动正式开始。据了解，本次开盘采用摇号形式，摇号选中的客户在工作人员的协助下，每次十组客户依次进入选房区选房，选到房源的客户凭身份证、认筹单、房源确认单办理交款等相关手续，然后在签约复核区签订认购协议。虽然人气爆棚，但记者注意到整个开盘选房过程安静而有条不紊，客户在销控区选房、交款、审核区领取惊喜礼品后即完成了整个认购过程，每一环节都是在欣赏一场文艺电影，感受到的是高素质与高服务、井然有序与一气呵成。

当日下午选房活动才渐近尾声，在采访中，该项目的一位负责人对记者表示，贰号城邦本次所推房源已被客户全



选房现场。 本报记者 张丽霞 摄

部抢空。后期项目会根据客户需求适当调整并推出新的房源，希望关注贰号城邦的市民耐心等待。

正如一位刚刚选到新房的市民所言，建业贰号城邦除了关注产品本身的品质、技术，更在居住精神层面处处体现人文关怀，这也是市民选择这里的一大因素。

阳光、绿色与健康以及多元化的景观设计，体现了塑造者的人文精神，这些也都是深深打动购房者的细节。的确，贰号城邦作为漯河建业初登沙南之作，周边发展醇熟，配套丰富，交通便利。它的热销，也是市民对建业品质的再次认可。

建业·壹号城邦五期二批 VIP排号活动火热开启



建业壹号城邦排号现场。 本报记者 张丽霞 摄

本报(记者 张丽霞)期望而来，如期而至。12月18日，建业壹号城邦五期二批收官珍品VIP排号升级活动火热开启。作为建业壹号城邦的收官之作，在万众瞩目中，五期二批终于揭开神秘面纱，五星级品质臻品完美呈现。

当天上午不到7点钟，营销中心便已爆满，寒冬依旧挡不住热情的购房者，现场客户络绎不绝，会员们争

相等待认购。上午8点，排队交款的客户在财务部门口排起长长的队伍，经过两个小时紧张有序的“抢筹”，建业壹号城邦五期二批VIP排号已达近200组。

据了解，排号当天，为了回馈新老业主，项目特别准备了多重特惠敬献准业主。一位姓李的阿姨对记者讲，她早上5点就从家里出来赶来排队了，就是为了给儿子排个靠前的号以便日后可以优先选择房源。在壹号城邦的排号现场，一位刚刚排到号的刘先生告诉记者，他是漯河建业的忠实粉丝，从早期的森林半岛，到如今的壹号城邦，他和家人一直紧紧跟随。之前给父母在壹号城邦的三期买了一套两居室，父母住得很满意也很舒心，为了方便照顾老人，他决定在五期再订一套三居室，一家人都搬过来居住，生活会更方便。而且，听置业顾问讲，五期不仅仅是收官之作，更是升级之作。更低的密度，更高的绿化率，更健康的生态环境，这是作为业主最在乎的点滴改变。最后，刘先生还不忘告诉记者，这是他们家的最后一套房，相信选这里应该没有错。

作为漯河建业壹号城邦的收官之作，壹号城邦五期将全力以赴打造湘江新区的“精心之作、经典之作、品质之作、品牌之作、荣誉之作”，为百姓带来更加高品质的生活。在采访中，记者了解到，壹号城邦的热销绝非偶然，更不单是因为是壹号城邦的收官作品。项目入市7年来，10000余名业主的信赖选择才是最好的佐证。建业壹号城邦作为我市沙北会展中心旁的铂金区位，紧临国际会展中心、10万平方米市民广场、丹尼斯百货、小哈佛国际幼儿园、漯河高中等环伺，配套资源丰富。项目以ARTDECO风格、法式皇家古典园林景观名闻沙澧，五期作为收官巨献，建业更斥资近千万打造生态城邦、运动城邦、健康城邦，12%建筑密度、2.4容积率、46%绿化率以及升级配套社区绿荫浪漫步道、运动健身广场、雾森系统等，都只为业主健康幸福生活。

此外，时值圣诞佳节来临，建业壹号城邦特推出萌宠消消乐赢大奖的惊喜活动，大波萌宠及iphone7等大奖现场领取，也请有兴趣的市民关注建业壹号城邦官方微信公众号“大话沙澧”参与游戏活动。

住房公积金专栏

中心快讯

市住房公积金管理中心驻行政服务中心窗口

荣获“全市巾帼文明岗”称号

近日，市住房公积金管理中心驻行政服务中心窗口荣获“全市巾帼文明岗”光荣称号。

该中心业务窗口是全市住房公积金管理服务一线阵地，主要负责城区的住房公积金归集、提取和贷款相关工作，共有20名职工，其中女职工16名，占总

人数的80%。年初以来，服务窗口以“两学一做”学习教育为契机，以争创巾帼文明岗活动为载体，坚持以服务全市缴存职工为宗旨，秉承“把困难留给自己，用真心服务职工”的理念，务实重干，开拓进取，优化流程、简化手续，广泛推出便民政策，方便

职工办理业务，并坚持发扬创新精神，在全省率先推出“公转商贴息贷款”业务。同时还经常牺牲休息时间主动上门帮助困难职工办手续。据统计，今年共提供22次上门服务，受到了困难职工的一致好评。

张 龙

市住房公积金管理中心 召开主题研讨会

12月9日下午，市住房公积金管理中心党支部组织全体党员以“学习系列讲话，推动发展建功立业”为主题开展研讨交流(如图)。

会上，组织观看了“会前一刻钟”警示教育片。会上，党员们结合前段习总书记系列重要讲话的学习，分别从不同的角度，结合自身工作和思想实际，就作为一名共产党员如何推动发展建功立业交流了心得。大家一致认为，作为一名党员，应从总书记讲话

中，深刻感悟其中坚定的理想信念、为民情怀、担当精神和务实作风，认真学习理解贯穿其中的马列主义的立场、观点和方法，通过学习，进一步理解新一代领导集体治国理政新理念、新思想、新战略，立足本职岗位，加强学习、提升技能、优化服务、争先创优、促进发展，以实际行动推动我市住房公积金制度建设不断取得新成就。

张 龙



公积金知识连连看

偿还住房贷款提取公积金需哪些资料

需要提供: 1.身份证; 2.本人银行卡或存折(中行、建行、工行储蓄卡); 3.加盖单位行政印章的《漯河市住房公积金提取申请书》; 4.提取配偶的应提供夫妻关系证明。

租赁住房提取公积金都需要哪些资料

需要提供: 1.身份证; 2.本人银行卡或存折(中行、建行、工行储蓄卡); 3.解除劳动关系证明或失业证。

退休提取住房公积金需要哪些资料

需要提供: 1.身份证; 2.本人银行卡或存折(中行、建行、工行储蓄卡); 3.退休证或退休审批表。 王雪平

加盖单位行政印章的《漯河市住房公积金提取申请书》; 4.提取配偶的应提供夫妻关系证明。

除上述资料外，还需根据租房的类型，提供相应的资料：
租住公共租赁住房。1.漯河市公共租赁住房租赁合同; 2.支付房租租金的行政事业性收费票据; 3.婚姻状况证明; 4.房屋产权登记部门查询的无房证明。

租住商品住房。1.房屋租赁合同; 2.房东出具的租金缴纳证明; 3.出租房的房屋所有权证; 4.婚姻状况证明; 5.房屋产权登记部门查询的无房证明。

职工与单位终止劳动关系提取公积金需要哪些资料

需要提供: 1.身份证; 2.本人银行卡或存折(中行、建行、工行储蓄卡); 3.解除劳动关系证明或失业证。

退休提取住房公积金需要哪些资料

需要提供: 1.身份证; 2.本人银行卡或存折(中行、建行、工行储蓄卡); 3.退休证或退休审批表。 王雪平