

2017-2022年中国房地产销售行业分析与发展前景研究报告

报告目录及图表目录

中国产业研究报告网 编制

www.chinairr.org

一、报告报价

《2017-2022年中国房地产销售行业分析与发展前景研究报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.chinairr.org/report/R04/R0402/201611/22-219324.html>

产品价格：纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

订购电话: 400-600-8596 010-80993936

传真: 010-60343813

网址: <http://www.chinairr.org>

Email: sales@chyxx.com

联系人：刘老师 陈老师 谭老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、说明、目录、图表目录

报告目录：

第一章 房地产销售行业相关概述

1.1 服务的内涵与特征

1.1.1 服务的内涵

1.1.2 服务的特征

1.2 房地产销售行业相关概述

1.2.1 房地产销售行业的定义

1.2.2 房地产销售行业的分类

1.2.3 房地产销售行业的产业链结构

1.2.4 房地产销售行业在国民经济中的地位

1.3 房地产销售行业统计标准介绍

1.3.1 行业统计部门和统计口径

1.3.2 行业研究机构介绍

1.3.3 行业主要统计方法介绍

1.3.4 行业涵盖数据种类介绍

第二章 中国房地产销售行业发展环境

2.1 中国房地产销售行业政策法律环境分析

2.1.1 行业管理体制分析

2.1.2 行业主要法律法规

2.1.3 政策环境对行业的影响

2.2 中国房地产销售行业经济环境分析

2.2.1 宏观经济形势分析

2.2.2 宏观经济环境对行业的影响分析

2.3 中国房地产销售行业社会环境分析

2.3.1 行业社会环境分析

2.3.2 社会发展对行业的影响分析

2.4 中国房地产销售行业消费环境分析

2.4.1 行业消费驱动分析

- 2.4.2 行业消费需求特点
- 2.4.3 行业消费群体分析
- 2.4.4 消费环境对行业的影响分析

第三章 中国房地产销售行业发展概述

- 3.1 中国房地产销售行业发展状况分析
 - 3.1.1 中国房地产销售行业发展阶段
 - 3.1.2 中国房地产销售行业发展总体概况
 - 3.1.3 中国房地产销售行业发展特点分析
 - 3.1.4 中国房地产销售行业商业模式分析
- 3.2 2014-2016年房地产销售行业发展现状
 - 3.2.1 2014-2016年中国房地产销售行业市场规模
 - 3.2.2 2014-2016年中国房地产销售行业发展分析
 - 3.2.3 2014-2016年中国房地产销售企业发展分析
- 3.3 2014-2016年中国房地产销售行业市场供需分析
 - 3.3.1 中国房地产销售行业供给分析
 - 3.3.2 中国房地产销售行业需求分析
 - 3.3.3 中国房地产销售行业供需平衡

第四章 中国房地产销售行业发展前景分析

- 4.1 2017-2022年中国房地产销售市场发展前景
 - 4.1.1 2017-2022年房地产销售市场发展潜力
 - 4.1.2 2017-2022年房地产销售市场发展前景展望
 - 4.1.3 2017-2022年房地产销售细分行业发展前景分析
- 4.2 2017-2022年中国房地产销售市场发展趋势预测
 - 4.2.1 2017-2022年房地产销售行业发展趋势
 - 4.2.2 2017-2022年房地产销售市场规模预测
 - 4.2.3 2017-2022年房地产销售行业应用趋势预测
 - 4.2.4 2017-2022年细分市场发展趋势预测
- 4.3 2017-2022年房地产销售行业投资风险分析
 - 4.3.1 行业政策风险
 - 4.3.2 宏观经济风险

4.3.3 市场竞争风险

4.3.4 关联产业风险

4.3.5 其他投资风险

4.4 2017-2022年中国房地产销售行业面临的困境及对策

4.4.1 中国房地产销售行业面临的困境及对策

1、中国房地产销售行业面临困境

2、中国房地产销售行业对策探讨

4.4.2 中国房地产销售企业发展困境及策略分析

1、中国房地产销售企业面临的困境

2、中国房地产销售企业的对策探讨

4.4.3 国内房地产销售企业的出路分析

第五章 中国房地产销售行业服务领域分析

5.1 房地产销售行业服务领域概况

5.1.1 行业主要服务领域

5.1.2 行业服务结构分析

5.1.3 服务发展趋势分析

5.1.4 服务策略建议

5.2 服务领域一

5.2.1 市场发展现状概述

5.2.2 行业市场应用规模

5.2.3 行业市场需求分析

5.3 服务领域二

5.3.1 市场发展现状概述

5.3.2 行业市场应用规模

5.3.3 行业市场需求分析

5.4 服务领域三

5.4.1 市场发展现状概述

5.4.2 行业市场应用规模

5.4.3 行业市场需求分析

第六章 中国房地产销售行业市场竞争格局分析

- 6.1 房地产销售行业竞争格局分析
 - 6.1.1 房地产销售行业区域分布格局
 - 6.1.2 房地产销售行业企业规模格局
 - 6.1.3 房地产销售行业企业性质格局
- 6.2 房地产销售行业竞争状况分析
 - 6.2.1 房地产销售行业上游议价能力
 - 6.2.2 房地产销售行业下游议价能力
 - 6.2.3 房地产销售行业新进入者威胁
 - 6.2.4 房地产销售行业替代产品威胁
 - 6.2.5 房地产销售行业内部竞争分析
- 6.3 房地产销售行业投资兼并重组整合分析
 - 6.3.1 投资兼并重组现状
 - 6.3.2 投资兼并重组案例
 - 6.3.3 投资兼并重组趋势

第七章 中国房地产销售行业企业经营分析

- 7.1 企业一
 - 7.1.1 企业发展简况分析
 - 7.1.2 企业经营情况分析
 - 7.1.3 企业经营优劣势分析
- 7.2 企业二
 - 7.2.1 企业发展简况分析
 - 7.2.2 企业经营情况分析
 - 7.2.3 企业经营优劣势分析
- 7.3 企业三
 - 7.3.1 企业发展简况分析
 - 7.3.2 企业经营情况分析
 - 7.3.3 企业经营优劣势分析

第八章 互联网对房地产销售行业的影响分析

- 8.1 互联网对房地产销售行业的影响
 - 8.1.1 智能服务设备发展情况分析

- 1、智能服务设备发展概况
- 2、主要服务APP应用情况
- 8.1.2 服务智能设备经营模式分析
 - 1、智能硬件模式
 - 2、服务APP模式
 - 3、虚实结合模式
 - 4、个性化资讯模式
- 8.1.3 智能设备对房地产销售行业的影响分析
 - 1、智能设备对房地产销售行业的影响
 - 2、服务智能设备的发展趋势分析
- 8.2 互联网+服务发展模式分析
 - 8.2.1 互联网+服务商业模式解析
 - 1、商业模式一
 - (1) 服务模式
 - (2) 盈利模式
 - 2、商业模式二
 - (1) 服务模式
 - (2) 盈利模式
 - 8.2.2 互联网+服务案例分析
 - 1、案例一
 - 2、案例二
 - 3、案例三
- 8.3 互联网背景下房地产销售行业发展趋势分析

第九章 房地产销售企业市场营销策略探讨

- 9.1 服务营销的特点
 - 9.1.1 服务产品的无形性
 - 9.1.2 服务的不可分离性
 - 9.1.3 服务产品的可变性
 - 9.1.4 服务产品的易失性
- 9.2 房地产销售企业的营销策略
 - 9.2.1 内部营销与交互作用营销

- 9.2.2 差别化管理
- 9.2.3 服务质量管理
- 9.2.4 平衡供求的策略
- 9.3 房地产销售企业提高服务质量的营销策略
 - 9.3.1 服务质量的主要影响因素模型
 - 9.3.2 服务质量影响因素关系分析
 - 9.3.3 房地产销售企业提高服务质量的营销策略分析
- 9.4 房地产销售企业的品牌营销
 - 9.4.1 房地产销售企业品牌营销中存在的问题
 - 1、品牌营销处于初级阶段
 - 2、缺乏品牌塑造意愿
 - 3、服务品牌理念脱离实质
 - 4、品牌营销定位不具备持续价值
 - 9.4.2 房地产销售企业品牌营销策略分析
 - 1、实行差异化的服务
 - 2、树立服务品牌营销意识
 - 3、提高顾客满意度与忠诚度
 - 4、打造高品质的企业服务文化

第十章 研究结论及建议

- 10.1 研究结论
- 10.2 建议
 - 10.2.1 行业发展策略建议
 - 10.2.2 行业投资方向建议
 - 10.2.3 行业投资方式建议

图表目录

- 图表：房地产销售行业服务特点
- 图表：房地产销售产业链分析
- 图表：房地产销售行业生命周期
- 图表：房地产销售行业商业模式
- 图表：投资建议

图表：2014-2016年中国房地产销售行业市场规模分析

图表：2017-2022年中国房地产销售行业市场规模预测

图表：房地产销售行业营销策略建议

略……

详细请访问：<http://www.chinairr.org/report/R04/R0402/201611/22-219324.html>