

南山诗意、金碧花苑车位开盘小记

©刘翔

南山诗意、金碧花苑车位此前一直由物业在负责卖车位，因人力有限且缺少噱头，一直销售较为缓慢，经集团商议，拟通过蓄客开盘的形式一次性销售多个车位，于是营销和物业的首个合作攻坚战打响，由营销负责策略和推广，由物业负责配合和执行，自7月份启动认筹开始，在“0首付、分期五年、直减4万”等宣传噱头吸引下，很多业主纷纷来到管理处咨询、缴纳诚意金，短短一个月时间即认筹了60多批。

8月6日，两项目车位正式开盘，在时间和场地有限的情况下，营销和物业人员利用现有资源布置妥当，并在公司各部门的配合下，开盘当日成功销售了50多个车位，也打破了公司项目在售楼处之外的场所开盘的先例。

