

共鉴“江上”风华

全经联宁波地产营销专委会大咖走进雅戈尔江上传奇

7月3日下午两点，一场以“共鉴‘江上’风华”为主题的品鉴沙龙，在烟雨蒙蒙的奉化江畔雅戈尔江上售楼大厅欢快开启。

全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会大咖及业内专家再次走进这一甬上名盘，考察雅戈尔江上实景样板房，分析江上在规划、建筑、景观、户型、精装等一系列创新亮点，共鉴雅戈尔江上“双料”冠军的传奇。

从上半年有关权威机构的销售数据来看，雅戈尔江上以遥遥领先的40亿元成交金额与1200多套销量夺得宁波大市与市六区的销售额和调控圈内销量套数的“双料”冠军。



大卖预言成真 过硬产品铸辉煌

雅戈尔置业副总经理金正飞

“在去年9月19日，由全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会组织走进雅戈尔江上的沙龙中，宁波知名房地产界资深人士叶巍俊老师在考察雅戈尔江上样板房，听取规划定位等信息后，曾预言雅戈尔江上将会‘刷新甬城名盘的纪录’。

果不其然，叶老师预言非常准确，纵观目前销售情况以及有关权威部门的数据，雅戈尔江上都是2019年上半年宁波当之无愧的‘销售之王’。

在这半年内雅戈尔江上均价也从刚开盘的2.9万元向着现在3.22多万元逐步攀升。这一是基于顾客对雅戈尔品牌的信任，二是产品得到了市场的高度认可，才铸成了今天的辉煌。”

追求卓越品质 双堂凸现细节

全经联宁波地产创新俱乐部部长缪百年

“雅戈尔本身就是品质地产。这次雅戈尔江上成为宁波楼市的‘双料’冠军，这与雅戈尔多年来，追求品质，讲究质量，开拓创新是分不开的。特别是实景样板房包括地下室里面的布置，以及地下室双大堂，都做得非常考究，几乎与地面一模一样，楼盘交付以后肯定会在宁波引起更多人的关注，进一步提升雅戈尔的品牌。”

沿江公园环伺商圈林立 名校地铁配套完善

雅戈尔江上项目营销负责人周丽丽

“雅戈尔江上地处奉化江畔，东南面江，呈半岛形，有2.5公里的江岸线，有三座公园环绕。

旁边有两条地铁线经过，四大商圈环侍，旁边还有海曙中心小学分校落户，加上我们这个项目的高品质，为‘江上’插上了腾飞的翅膀。”

共鉴“江上”风华 见证“江上”传奇

全经联宁波地产创新俱乐部营销专委会秘书长陈敏梁

“今天的主题是：共鉴‘江上’风华，共鉴‘江上’传奇。雅戈尔江上项目诞生在这片神奇的土地，这片土地不仅诞生了雅戈尔江上这个神奇的楼盘，也诞生了中国响当当的服装品牌雅戈尔。

在很多北方朋友眼中，你跟他讲宁

波，他甚至搞不清楚在浙江还是在江苏，但如果跟他讲雅戈尔，他就知道在宁波。

“江上”今年上半年取得了宁波楼市“双销冠”的业绩，创造了宁波楼盘销售的一个经典传奇。

口碑基础 踏实品质

金茂宁波公司营销总监蒲涛宇

“今年上半年雅戈尔江上书写传奇的原因：第一，产品力、面积段、户型设计和对客户心理抓得非常准确；第二，从售楼处到样板房的展示路线安排好，让所有参观客心里非常踏实；第三，‘江上’价格定得非常准；第四，雅戈尔有非常好的口碑。”

天时地利人和 创奇迹

宁波合能项目营销总沈立

“‘江上’的热销，是天时地利与人和。天时，今年上半年宁波楼市火爆表现，所有开发商都占到了好处。地利，这个位置对雅戈尔这家企业来讲是雅戈尔发家致富的地方，是一块面江的助旺底蕴。人和，售楼处印象最深的是销售团队的服务非常好。”

创新驱动 精工细作的“房地产工匠”

巍然视点创始人，全经联宁波地产创新俱乐部副会长兼营销专委会主任叶巍俊

“雅戈尔江上为什么会产生这样的传奇，展现江上风华？我认为一是‘江上’规划布局凸现了半岛形江湾这个楼盘的最大亮点。同时，以洋房、小洋房为主的组团，均好性非常强。

二是创新驱动，有户型专家美誉的雅戈尔在‘江上’的建面125㎡、140㎡、178㎡等户型创新上表现得淋漓尽致。

三是雅戈尔是宁波房产界的工匠，用心用功，精工细作，每一个细节都充分考虑到了居住的实际需求。”

雅戈尔出品必是精品 “江上”是精品中的上品

百隆房产总经理谢耀生

“雅戈尔江上大卖一是定位精准。雅戈尔非常了解宁波广大中产阶层想要什么样房子的口味并展开精心设计。二是规划布局精当。‘江上’充分利用楼盘容积率比较低的优势，做均好性强的短进深产品，不做‘高低配’，深受广大市民青睐。三是开发建设正当时。雅戈尔可谓‘鄞州王’，它对原鄞州区的发展规划了解比任何人都透，这个楼盘开发正是这一区域地铁、商业、学校等配套上来的时候。四是品质自信。楼市是政策市，雅戈尔江上开盘时市场低迷，但依然坚守品质。五是专业团队取胜。雅戈尔置业的营销团队稳定、成熟、经验丰富、深谙市场需求，了解宁波人的需求习性。‘江上’的热销也是由营销总金额带领的团队创造的。其中案场人员的服务就有一种买房的冲动。”

服务至上 口碑致胜

奥克斯置业宁穿路项目营销总监木承础

“卖豪宅的时候服务也很关键，雅戈尔无论营销服务还是物业服务做得很到位。这也是这个项目能成功的一个很大元素。

口碑是无形资产。雅戈尔有这么多年的口碑积累，是值得本土企业好好学习，并且为我们未来的发展提供可借鉴的方面。”

服装起家 工匠传承

布利杰营销总监顾佳健

“布利杰跟雅戈尔一样是做服装起家的，这一类企业



做产品上更多会讲究细节，体现了匠心精神，雅戈尔房产从服装传承延伸到房产方面，做得非常成功。

“江上”的配套除了学区、公园外，还有很打动我的就是会所，有游泳池等很多生活配套，雅戈尔把这个作为自持来运营，这要下非常大的决心，对购房业主来讲是非常好的保障。”

品质代名词 营销一气呵成

宁波梁祝产业园开发公司副总王毅东

“雅戈尔江上产品不留痛点，营销一气呵成。在宁波，雅戈尔是品质的代名词，他的每个楼盘，品质都做得好。‘江上’将东部新城做过的雅戈尔明珠“嫁接”到这里，一举成功。说明这一类低密度的洋房再次得到市场的验证。”

清晰定位 地产界“高考状元”

睿创执行董事、全经联宁波地产创新俱乐部副会长兼营销专委会副主任王贤丰

“江上”因为定位清晰，建面125㎡等户型的创新，远超想象，且做到极致，如阳光地下室、精装的地下一楼门厅等做得很考究。

外立面用石材干挂，铝合金线条、落地玻璃窗等，投入大，但雅戈尔舍得花这些钱。加之优秀的操盘人，这个楼盘一直对自身的产品充分自信，取得了圆满的成功，可谓是宁波地产界的‘高考状元’。”

玉带环腰之宝地 二期更值得期待

宁波富邦房产公司副总经理陈振涛

“我在这儿只说一下格局，奉化江在雅戈尔江上这个地方开始弯弯曲曲，叫有情之水。雅戈尔江上刚处于这个怡神养气之宝地。‘江上’二期的地方更凸出一点，朝南、朝东都能看到水，格局上更好。建议大家错过了一期，可以购买有更好的江景二期。”

品牌自信 引领品质方向

纯青设计总经理、全经联地产创新俱乐部土地专委会主任 丁志刚

雅戈尔在高端品质方面定位更清晰，拿的项目都是在市中心非常优质的地块，在激烈的土拍竞争情况下敢于拿地，体现了雅戈尔对品质的自信，对品牌溢价的自信。

所以我对雅戈尔未来发展是非常期待的，它能够引领宁波房地产高品质的方向，扎扎实实地做深做细做实，只要这么坚持，雅戈尔房产肯定会书写宁波房产新的传奇。”

品牌效应 江上传奇

迪赛基业副总经理戴兆光

“雅戈尔江上的传奇，是从客户口碑中传递出来的品质，雅戈尔豪宅打造的经验，以及在宁波沉淀这么多年的品牌效应。”

市民中口碑好 核心“雅粉”多

宁波第六空间城市公司总经理鹿忠焕

“在当下，如何利用粉丝，非常重要，未来三、五年以后流量会变得非常庞大，处理好客群关系后，这些粉丝能成为某一个机构或者某一个开发商核心粉丝。

雅戈尔房产在宁波拥有良好口碑，十几万个业主紧随着雅戈尔。这也是雅戈尔江上成功的秘诀之一。”