

《逆势狂销——互联网思维下的天网拓客落地系统》

课程收益：

- 1、从六个维度全面、系统的打造高效、自运转、无管理的狼性营销团队。
(组织架构设计+团队组建+培训+考核+激励机制+高效管控)
- 2、低成本、高效的直效式营销取代烧钱且低效的品牌营销。
- 4、万达、碧桂园、中海、绿城、融创、世茂、佳兆业等十大地产名企营销案例深度解密！
- 5、四大拓客系统，22大拓客手段。全面、深入、系统、落地，拿去就用。
引爆客流的核武器系统，让海量精准客户瞬间引爆！
- 6、揭秘引爆库存的颠覆式创新营销模式？
颠覆创新的房地产营销四大模式与7大案例精彩剖析！

适用人群：

销售经理、策划经理、营销总监、营销副总、总经理等。

第一模块 互联网思维下的房地产营销变革

一、颠覆的世界

- 1、一切的“商业经典和营销法则”似乎都失效了！
- 2、灭顶之灾：我毁灭你，与你无关！
- 3、基于房地产本身赚钱的商业模式即将消失！

二、互联网思维的颠覆性变革

- 1、生活方式变革；
- 2、价值创造方式变革；
- 3、工作方式变革；
- 4、行为模式变革；
- 5、营销逻辑变革；
- 6、消费理念变革；
- 7、商业组织变革；
- 8、商业模式变革；
- 9、制造模式变革；
- 10、消费模式变革；
- 11、产品理解变革；
- 12、沟通方式变革；
- 13、营销模式变革；
- 14、客户定义变革；
- 15、利润获取方式变革；

第二模块 狼性拓客团队打造

一、拓客团队组建

1、营销组织架构设计

组织结构四要素：平台化、扁平化、网络化、无边界

2、营销组织编制设计要点

时间节点、销售目标、推售数量、产品线

3、拓客团队招募与任用

- 1) 用人原则
- 2) 任命原则
- 3) 招人渠道
- 4) 人员标准
- 5) 挖角对象
- 6) 招人最佳策略
- 7) 吸引营销精英关键因素
- 8) 用人观

二、拓客营销团队培训

- 1、培训体系
- 2、培训形式
- 3、培训考核方式

三、拓客团队激励机制

- 1、马斯洛需求层次理论
- 2、双因素激励理论
- 3、动车组理论
- 4、硬性激励手段
- 5、软性激励手段
- 6、特效激励手段
- 7、不同层级激励方式
- 8、常用激励手段
- 9、终极激励机制

四、拓客团队考核机制

- 1、考核体系
- 2、考核指标
- 3、考核工具
- 4、考核处理后办法

五、拓客目标管理与行动计划

- 1、目标管理 SMART 原则
- 2、目标管理步骤
- 3、执行力定江山
- 4、目标设定原则
- 5、时间节点目标
- 6、分渠道目标
- 7、分产品线目标

六、拓客团队管控机制

- 1、人员管理
- 2、物料管控
- 3、资料管控
- 4、数据管控
- 5、部门沟通、

七、拓客团队高效管理机制

- 1、内部代理机制
- 2、内部代理机制规则
- 3、PK 对赌机制
- 4、竞拍机制
- 5、众筹机制
- 6、吞并机制
- 7、三预机制
- 8、全员服务保障机制
- 9、阿米巴拓客管理模式设计

案例：

阳光城集团/“扁平化+青年近卫军”的团队建设战略；

中南地产/“两极半”管控模式；

复星地产/扁平化组织中的明星合伙人；

当代置业/互联网+内部管控，扁平化扫除信息不对称；

鸿坤集团/“合伙人+”和“双通道”实现扁平化；

互联网巨头打造内部平台型组织/腾讯、阿里巴巴、海尔；

海尔“人单合一”管理模式/企业平台化+员工创客化+用户个性化；

阿米巴经营模式/培养内部企业家；

韩都衣舍/人人都是经营者；

碧桂园地产项目营销团队绩效考核制度

万达文化旅游城项目营销管控

中海地产/华山珑城项目热销 43 亿营销解密”

第三模块：天网拓客落地系统

天网、地网、人网，海陆空全网高效拓客落地系统。

四大拓客系统，22 大拓客手段。全面、深入、系统、落地，拿去就用。

1、天网拓客系统

- 1) 引爆互联网科技
- 2) 2235 拓客法
- 3) 超级拓客神器
- 4) 引爆电商

2、人网拓客系统

- 1) 引爆全员
- 2) 引爆全民
- 3) 引爆经纪人
- 4) 引爆老客户

3、地网拓客系统

- 1) 引爆圈层
- 2) 引爆渠道
- 3) 引爆 CALL 客
- 4) 引爆展销
- 5) 引爆媒体
- 6) 引爆派单
- 7) 引爆大客户
- 8) 引爆跨界
- 9) 引爆会销
- 10) 引爆微商

案例】

永泰地产全员营销案例分析

碧桂园兰州新城项目/开盘热销 50 亿营销解密

世茂领袖定制家宴

世茂业主生日宴

佳兆业广场舞拓客/30 天成交 400 套 1.2 亿元。

万达文化旅游城营销拓展操作手册

4、引爆客流核武器系统

- 1) 房地产众筹：营销节点前置，提前锁定客户。
- 2) 事件营销：非事件不营销、非爆点不传播。
- 3) 整合营销：海量客户瞬间引流，借力使力不费力。
- 4) 社群营销：聚人、黏人、合伙人，社群连接一切！

案例：

万科四两拨千斤/8000元感动100万人。

万达维多利亚湾借势营销/丢一只羊驼，捡回1个亿“

南昌万达城借势“宝马撞真马”/没花一分钱，销售1.6个亿。

社群之王“阿那亚”/300万推广年销售10亿

龙湖销冠养成记/17场活动27亿

万科、远洋地产/如何玩转地产众筹？

万万没想到万科买单有一套

中海地产/“0成本整合80万”高端客户

第四模块：引爆库存的颠覆式创新营销模式

颠覆式创新的营销模式对你的竞争对手来说或是“灭顶之灾”

1、分权度假销售模式

开启旅游度假新时代 一处购买、全球住，实现全球旅居度假梦。

2、互联网+度假地产 社交化产权式家庭分周度假模式

颠覆中国传统旅游地产

3、健康旅居销售模式

旅游、健康、长寿、养老健康旅居最佳选择！

4、“众筹+分时度假”销售模式

滞销房源快速去化且房价倍增的神奇多赢销售模式

5、投资型分时度假销售模式

任何人都无法抗拒的销售模式

6、购房款全返销售模式

低首付、零月供、你购房、他买单。

7、投资基金销售模式

低首付+免本金，让天下无房奴！