

颠覆式逆势狂销逼定策略与激活库存的八个引爆点

及催眠式销售秘笈

【课程背景】

全员营销不是梦，需要客观战略；闪电拓客不是忽悠，需要精准策略；有效逼定不是折腾，需要营销谋略。新环境下不出位就出局，无爆点不营销，如果您的项目营销出现瓶颈，有问题需要解决，引爆营销非你莫属，300%超出您的预期。本课程将从六个维度，全面、系统的打造高效拓客团队，打造高效、自运转、无管理的营销组织，打造低成本、高效营销模式取代烧钱且低效的营销模式。1个营销模型，10大痛点营销法则，22大拓客手段，36个实操案例将以全面、深入、系统、落地的方式深度讲析，能有效的学以致用。本次课程国内首创的房地产营销导图与催眠营销必杀技，让学员通过一张图读懂营销的核心，它是销售人员赚钱的“寻宝图”，让你看到别人看不到的营销机会；本次课程也是国内首度披露的最震撼的颠覆式创新的四大房地产营销模式的学习蓝本！房地产营销创新就从这里开始！期待您的参与！

【课程收益】

告别，无效的营销与烧钱的广告！

1、如何引爆营销智慧？

用移动互联网思维，革新工商业时代的房地产营销观！

2、如何引爆销售团队？

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)

3、如何引爆疯狂传播？

打造 24 小时自动化传播、引流、销售的机器。

引爆新媒体：七式引爆新媒体营销！

引爆广告：引爆关注的广告标题;引人入胜的广告内容！

引爆病毒传播：互联网+时代引爆病毒营销的 37 个秘诀！

4、如何引爆用户？

变用户为资源提供者、投资者、传播者、销售者、收益者。

营销就是要挖痛点、挠痒点、放大兴奋点！

解密痛点营销 10 大法则和引爆客户的终极秘诀！

5、揭秘鲜为人知的，低成本引爆海量精准客流的方法？

互联网思维下的天网、地网、人网，海陆空全网拓客落地系统。

四大拓客系统，22 大拓客手段。全面、深入、系统、落地，拿去就用。

引爆客流的核武器系统，让海量精准客户瞬间引爆！

6、如何引爆成交？

最令人不可思议的催眠式销售背后的真相！
魔术般的将销售化于无形，让客户无法抗拒！
7、暴露鲜为人知引爆利润的核心秘诀？
锁定客户终身价值，变一次收益为终身收益！
揭秘引爆利润的：收费站模式、银行模式、政府模式！
8、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！
对你的竞争对手来说或是“灭顶之灾”！

【课程对象】

- 1、房地产开发公司董事长、总经理、营销负责人（营销副总、营销总监、销售经理、策划经理、销售主管）、作为管理储备力量的优秀营销人员。
- 2、房地产营销策划代理公司总经理、营销总监、销售经理、策划经理。

【课程大纲】

第一模块 引爆营销智慧

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 引爆团队

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：
 - 1、阳光城集团/“扁平化+青年近卫军”的团队建设战略；
 - 2、中南地产/“两极半”管控模式；
 - 3、复星地产/扁平化组织中的明星合伙人；
 - 4、当代置业/互联网+内部管控，扁平化扫除信息不对称；
 - 5、鸿坤集团/“合伙人+”和“双通道”实现扁平化；
 - 6、互联网巨头打造内部平台型组织/腾讯、阿里巴巴、海尔；
 - 7、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；
 - 8、阿米巴经营模式/培养内部企业家；
 - 9、韩都衣舍/人人都是经营者；
 - 10、碧桂园地产项目营销团队绩效考核制度
 - 11、万达文化旅游城项目营销管控
 - 12、中海地产/华山珑城项目热销 43 亿营销解密

第三模块：引爆传播

忘记营销，这是一个传播的时代！

打造 24 小时自动化传播、引流、销售的机器。

- 1、引爆新媒体
 - 1) 十大新媒体阵地搭建
 - 2) 移动互联网时代新媒体品牌打造 3 I 体系
 - 3) 玩转新媒体营销五步走
 - 4) 新媒体事件营销五个一工程
 - 5) 七式引爆新媒体营销

案例：

13、“恒大/创新网络发布会“/小预算、大推广/1.5万红包费获取500万+关注

14、远洋地产/以小博大，20万红包吸出3.89亿销售额

2、引爆广告

1) 引爆关注的广告标题

- (1) 揭开你广告失败的七大原因
- (2) 揭秘客户真正想要的惊人秘密
- (3) 勾魂标题四个万能公式
- (4) 10个魔法标题格式

赠送：

30种写催眠标题的方法！

35个经过验证的撰写标题的规律！

35条强大震撼人心的催眠语句和魔力词汇文案！

100个快速抓住潜在顾客注意力的标题！

2) 引人入胜的广告内容

展示广告已死，内容广告为王！

衡量广告好坏的唯一标准是，能不能激发用户主动参与、分享、转发你的广告。

让广告变得不像“广告”！

- (1) 广告内容三点爆破术
- (2) 广告内容营销精要
- (3) 广告内容营销形式
- (4) 广告内容营销规则
- (5) 激发客户的6个因素
- (6) 催眠销售文案五步方程式

3、引爆病毒传播

互联网+时代的营销是病毒营销时代！

- 1) 病毒营销定义
 - 2) 病毒营销3W策略
 - 3) 病毒营销步骤
 - 4) 病毒营销流程
 - 5) 病毒营销传播途径
 - 6) 病毒营销基因打造
- 基于“人性欲望”设计病毒基因的12个秘诀；
基于“大众心理”设计病毒基因的14个秘诀；
基于“人性情感”设计病毒基因的11个秘诀；

案例：

15、南京保利/10万元博得1000万元轰动效果

16、哈尔滨万达城/一个“整”字刷爆朋友圈

17、中泰/“3.19”见“悬疑病毒营销事件

第四模块：引爆用户锁定客户终身价值，变一次收益为终身收益

以售房为入口，绑定客户终身消费。

第五模块：引爆客流

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】

- 21、永泰地产全员营销案例分析
- 22、碧桂园兰州新城项目/开盘热销 50 亿营销解密
- 23、世茂领袖定制家宴
- 24、世茂业主生日宴
- 25、佳兆业广场舞拓客/30 天成交 400 套 1.2 亿元
- 26、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：

- 27、万科四两拨千斤/8000 元感动 100 万人
- 28、万达维多利亚湾借势营销/丢一只羊驼捡回 1 个亿
- 29、南昌万达城借势“宝马撞真马”/没花一分钱，销售 1.6 个亿
- 30、社群之王“阿那亚”/300 万推广年销售 10 亿
- 31、龙湖销冠养成记/17 场活动 27 亿
- 32、万科、远洋地产/如何玩转地产众筹
- 33、万万没想到万科免单有一套
- 34、中海地产/“0 成本整合 80 万”高端客户

第六模块：引爆成交

- 1、勾魂、夺心、洗脑的催眠销售大法。
- 2、无法抗拒的销售案场必杀技。
- 3、化解客户抗拒的化功大法。

第七模块：引爆利润

引爆利润三模式

- 1、收费站模式 2、银行模式 3、政府模式

案例：

- 35、勇立潮头“花样年”/做中国最大的社区服务商
- 营销就要挖痛点、挠痒点、放大兴奋点
- 营销第一法则：痛点营销，无痛点不营销
- 1、移动互联网时代下的客户新定义
- 2、操控客户心智模型
- 3、痛点营销 10 大法则
- 4、参与感 3 大法则

5、引爆客户的终极法则

案例

18、乌鲁木齐万科四季花城痛点营销

19、西安贝斯特商贸广场/“老板别哭”/一周揽 3 亿

20、中国美林湖/“活在广州不容易”/单日清盘 9 成

第八模块：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

第九模块、购房客户无法抗拒的催眠销售必杀技

1、第一技“势不可挡”

2、第二技“五感激发”

3、第三技“读心术”

1) 识别客户行为、解读身体密码

2) 从“行为模式”上辨别客户频道

3) 从“使用文字”上辨别客户频道

4、第四技“耳听八方”

1) 催眠倾听层次 2) 催眠倾听核心

5、第五技“咄咄逼人”

6、第六技“伶牙俐齿”

1) 瞬间增强说话对客户的影响力

2) 不同客户类型的说服策略

7、第七技“妙语连珠”

让客户言听计从的妙语

1) 无法抗拒的话术秘诀 2) 超级催眠话术

3) 催眠魔力表达四式 4) 化解对方语言的句式

8、第八技 锁定客户的“凌波七步”

9、第九计 瞬间获取客户信任的“天龙八步”

10、第十技 绝杀客户九步法

案例：

36、长沙汇金城“10 小时 20 万 湖南人疯狂秀手”

37、摇一摇刷人品购物游戏，20 万预算成交 1.24 亿

