

学习营销标杆&聚焦营销创新

讲师：冠仕马

【课程背景】

本课程在对经典理论的传承的基础上，总结近三年来中国房企前三甲的营销推广的新方法新手段，以期让房地产一线销售经理和营销总监，对现在各类房地产营销基本模式和互联网下的新变化有个全面的了解和掌握，并且重点学习和掌握具有实战帮助的最新营销策略与实战技法。

【课程时间】

1天（6小时/天）

【课程对象】

房地产案场经理、企划经理、营销总，销售人员和房地产公司管理人员。

【学员人数】：

小班授课，30人为限。

【授课方式】：

理论讲解、互动体验、案例研讨、Q&A答疑。

【课程收益】

- 1、了解当前地产营销主要趋势和方法；
- 2、重点掌握当前房地产市场新涌现出来的，在产品定位塑造、广告推广、渠道执行、案场执行等方面的新方法新举措；
- 3、重点掌握房地产渠道推广的方法和计划安排，规避常见营销风险；
- 4、掌握互联网+下房地产营销推广的新方法新策略

【课程大纲】

前言：地产市场风云迭起，谁主沉浮？

- 1、上海最大的房地产专业报纸---房地产时报宣布停刊；
- 2、网上PK网下，搜房和链家决裂；
- 3、房多多异军突起，万科高管加盟渠道公司；
- 4、成也萧何败萧何，无底线渠道大王惜别人文素人绿城；
- 1、中原董事局主席黎明楷发文驳斥“全民营销”，开发商与中介暗战一触即发
- 6、2017碧桂园半年年报业绩骄人，全年目标直冲5000亿

第一章、产品塑造有的放矢

- 1、产品定位的实质

- 2、产品塑造的内容构成和四个模式
 - 3、产品塑造的差异性的构建
 - 4、产品塑造的主题性的构建
 - 5、产品品类的介绍
- 案例分析：前十名地产公司成功案例介绍分析

第二章、企划推广的新聚焦

- 1、卖点提炼
- 2、地产营销情境性的搭建
- 3、地产营销体验性的塑造
- 4、推广策略新方向

第三章、刀刀见效的拓展十策

- 1、拓客十大模式详细解析
CALL 客、拦截、巡展、派单、老带新、
异业联盟、企业机构、陌生拜访、
中介分销、圈层营销、全员营销
- 案例 12：苏州御园、桃花源圈层营销实际案例
- 2、渠道工作四大板块（业务管控）
数据分析管理能力
策划创新能力、
资源整合能力、
成本管控能力、
团队协作能力
 - 3、渠道管控的七大招数
人员招聘和组建 4 大策略
奖金提成分配 3 要诀
精神物质激励 7 大策略
严格 4 大监督督导制度
拓客绩效 3 大考核制度
体系化后勤保障系统
营销团队 7 化管控

第四章：互联网下的营销创新

- 1、创新媒体如何玩
微信营销的朋友圈如何做
如何管理好你的微信公众号
自媒体泛滥，如何选择有效自媒体为我所用。
- 2、O2O（On-Line To Off-Line）的解决方案
- 3、互联网房地产金融
人见人恨的各类“5 万抵扣 50 万”
锁筹利器各类地产宝
万劫不复的“首付贷”
花样迭出的“地产众筹”

第五章、案场特战尖刀的新组合

1、案场接待四大通病

2、案场特战尖刀的新组合

TEAM 式的接待方式

未完成率的考核

完成率的考核

案场特战尖刀的管理制度

3、8S 案场管理标准

案例：海珀晶华案场实战业绩和管理制度介绍