

# 房地产创新营销与营销管理

讲师：李豪

**课程简介：**本课程主要针对新环境时代下的房地产营销困局与难点，运用创新营销手段与创新模式，实现营销突破。以及如何做深做透营销渠道，如何利用有效的营销资源，实现地产整合营销、创新营销和创新管理营销模式。

**课程时间：**2天

**课程对象：**房地产企业高管、普通管理人员、营销策划人员、销售管理人员、渠道经理等

**课程收益：**

- 1、认识理解房地产创新营销对房地产项目销售意义、作用以及构成；
- 2、房地产营销创新非产品，理念创新是营销创新的根本，学习如何跳出传统营销理念，运用新营销理念并得到效果；
- 3、在创新的营销理念之下，学习如何展开有效的模式创新、渠道创新和推广模式创新，并且认识到一切创新的根本基于利润与销量；
- 4、重点学习和掌握互联网、新科技、新技下的营销模式。

## 课程大纲：

### 1 房地产营销策略与营销模式创新

#### 1.1 新形势下房地产创新营销的特点

#### 1.2 房地产八大创新营销模式

##### 1.2.1 订单营销

##### 1.2.2 大数据营销

##### 1.2.3 跨界营销

##### 1.2.4 服务营销

##### 1.2.5 文化营销

##### 1.2.6 逆向营销

##### 1.2.7 极致营销

##### 1.2.8 社群营销

##### 1.2.9 智能科技营销

##### 1.2.10 IP 营销

#### 1.3 房地产创新营销六大核心点

##### 1.3.1 营销思维模式创新

##### 1.3.2 组织与团队创新

1.3.3 产品与价值创新

1.3.4 推广手段创新

1.3.5 金融模式创新

1.3.6 服务方式创新

1.4 房地产营销模式与五大营销策略

1.4.1 产品体验与氛围策略

1.4.2 服务价值提升策略

1.4.3 活动与优惠策略

1.4.4 口碑传播策略

1.4.5 低开高走策略

2 房地产全程创新营销

2.1 项目启动阶段

2.1.1 设计订单式地产和众筹营销

2.1.2 设计四种模式实现提前回笼资金

2.1.3 锁定三类主力客户

2.1.4 二、三线城市房地产营销金融四大创新模式

2.2 项目相亮阶段

2.2.1 锁定核心客户和重要客户

2.2.2 完成订单式销售和众筹客户

2.3 项目强销阶段

2.3.1 密集传播，事件营销引爆市场

2.3.2 通过全民营销强力蓄客

2.3.3 小步快跑完成强销推盘

2.4 项目尾盘阶段

2.4.1 做好老带新

2.4.2 通过团购和第三方客户资源实现清盘

3 房地产营销渠道与拓客模式

3.1 房地产营销渠道定义

3.2 房地产十大关键渠道创新

3.3 房地产拓客模式创新

4 圈层营销模式与圈层拓展新模式

4.1 圈层营销的定义

4.2 圈层营销三类核心人物

4.3 圈层营销六步模式

4.4 圈层中五种抓核心人物的方法

4.5 三种利用核心人物吸引圈层其它客户

4.6 圈层营销展开的模式

4.6.1 圈层活动

4.6.2 联谊会

4.6.3 推荐会

4.6.4 路演

4.7 圈层的管理与维护

5 大客户营销渠道构建

5.1 大客户的定义

5.2 大客户的类型

5.3 大客户营销四种模式

5.4 大客户拜访计划与执行

5.5 大客户维护

6 房地产管理模式创新

6.1 客户信息数据收集与管理新模式

6.2 现场管理

6.3 客户拓展管理

6.4 产品与价格管理

6.5 低成本营销与费率管理