

2019 三、四线城市房地产营销策略

讲师：李豪

课程简介：一、二线城市自 2018 年下半年房地产市场开始降温，2019 年全国房地产市场又进入一轮新的下行周期。三、四线城市未来 2-3 年更是举步为艰，去化工作任重道远。

2019 年三、四线城市房地产项目必须“破冰”，打破项目营销新困局，找到销量的突破口。

如何做深做透营销渠道，如何利用有效的营销资源，是三、四线城市房地产企业去库存有力营销模式和方向。尤其是营销渠道建设好、管理好、使用好，一定成为三、四线城市项目营销中核心竞争力。

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、认识和分析三、四线城市项目去化难主要因素；
- 2、重点学习和掌握三、四线城市主要营销策略与模式；

3、重点学习和掌握三、四线城市重要营销渠道和拓客模式；

4、掌握如何打造执行力强的营销团队模式。

课程大纲：

1 中国经济趋势与房地产行业形势

1.1 中国经济现状分析

1.2 中国房地产市场现状分析

1.3 中国经济未来的着力点与支撑点

1.4 国际经济环境对中国经济的影响

1.5 房地产行业未来 2-3 年的形势分析

1 三、四线城市主要营销策略与模式

1.1 五大营销策略

1.1.1 移动互联网传播策略

1.1.1.1 5G 时代短视频如何卖房

1.1.1.2 如何上头条

1.1.1.3 如何成为网红盘

1.1.2 产品体验与氛围策略

1.1.3 服务价值提升策略

1.1.4 活动与优惠策略

1.1.5 口碑传播策略

1.2 四大营销模式

1.2.1 自销与分销模式

1.2.2 全民营销模式

1.2.3 渠道深拓模式

1.2.4 定制化营销模式

1.3 三、四城市营销的核心

1.3.1 人、资源、渠道

2 房地产营销渠道与拓客模式

2.1 房地产营销渠道定义

2.2 三、四线城市十大关键渠道

2.2.1 自拓渠道

2.2.2 电 call 渠道

2.2.3 老带新渠道

2.2.4 商家合作渠道

2.2.5 媒体渠道

2.2.6 网络渠道

2.2.7 圈层渠道

2.2.8 大客户渠道

2.2.9 分销渠道

2.2.10 经纪人渠道

2.3 房地产拓客十二式

3 三、四线城市圈层营销模式

3.1 三、四线城市圈层营销的定义

3.2 圈层营销三类核心人物

3.3 圈层营销六步模式

3.4 圈层中五种抓核心人物的方法

3.5 三种利用核心人物吸引圈层其它客户

3.6 圈层营销展开的模式

3.6.1 圈层活动

3.6.2 联谊会

3.6.3 推荐会

3.6.4 路演

- 3.7 圈层的管理与维护
- 4 三、四线城市大客户营销渠道构建
 - 4.1 三、四线城市大客户的定义
 - 4.2 三、四线城市大客户的类型
 - 4.3 大客户营销四种模式
 - 4.4 大客户拜访计划与执行
 - 4.5 大客户维护
- 5 三、四线城市编外经纪人渠道构建
 - 5.1 三、四线城市五类编外经纪人
 - 5.1.1 核心编外经纪人
 - 5.1.2 专业地产销售编外经纪人
 - 5.1.3 其它销售编外经纪人
 - 5.1.4 广大业主
 - 5.1.5 其它任何形式的编外经纪人
 - 5.2 三种主要模式发展编外经纪人
 - 5.3 编外经纪人发展的三个阶段

课程涉及案例：课程中大量三、四线城市实际去存李老师的实际操作案例。