

房地产营销管理之寻客、导客、留客与维客

讲师：李豪

课程简介：房地产行业已经进入全面市场化时代，从卖方市场转入了买方市场，就如何抓住精准客户和有效客户是房地产行业营销和开发工作的重中之重，本课程就房地产全程如何寻客、导客、留客与维客，结合经典案例与实际操作展开学习。

课程时间：2天

课程对象：房地产企业高管、项目公司高管、房地产各级营销人员等

课程收益：

- 1、 学习房地产全程寻客、导客、留客与维客操作模式与流程；
- 2、 重点学习在房地产项目开发不同阶段中的寻客、导客、留客与维客实际操作方法；
- 3、 重点掌握寻客、导客、留客与维客各种方法、技能与所需资源与要求。

课程大纲：

1 寻客篇：

- 1.1 客户精准定位与客户精准分析
- 1.2 编制精准客户地图
 - 1.2.1 客户地图之作用
 - 1.2.2 各阶段编制客户地图要求
 - 1.2.3 客户地图三大属性
 - 1.2.4 客户地图的编制思路
 - 1.2.5 客户地图寻客户思路与编制要素
- 1.3 全面寻客九大工具
 - 1.3.1 拓客策略
 - 1.3.2 编制详细客户地图
 - 1.3.3 人脉资源拓展

- 1.3.4 拓展人员分工的纵向一体化
- 1.3.5 竞争形式与激励制度
- 1.3.6 有效设定拓客的关键指标
- 1.3.7 拓客工具的运用---资产包
- 1.3.8 兼职及编外经纪人
- 1.3.9 数据管理
- 1.4 房地产拓客十二式
 - 1.4.1 商圈派单
 - 1.4.2 社区覆盖
 - 1.4.3 商场巡展
 - 1.4.4 展会爆破
 - 1.4.5 油站夹报
 - 1.4.6 动迁嫁接
 - 1.4.7 商户直销
 - 1.4.8 动线堵截
 - 1.4.9 客户陌拜
 - 1.4.10 企业团购
 - 1.4.11 竞品拦截
 - 1.4.12 商家联动

2 导客篇：

- 2.1 房地产营销渠道建设
 - 2.1.1 关于房地产营销渠道建设与拓展意义
 - 2.1.2 房地产十大常规营销渠道与推广
 - 2.1.3 房地产渠道“双创”
- 2.2 大客户渠道开发与建设
 - 2.2.1 如何寻找和接近大客户
 - 2.2.2 如何拜访大客户
 - 2.2.3 如何有效组织大客户活动和拓客收网
- 2.3 圈层渠道开发与建设

- 2.3.1 构建圈层渠道六大步骤
- 2.3.2 渗透圈层四招
- 2.3.3 如何激活圈层
- 2.3.4 如何有效组织圈层活动
- 2.4 团购渠道开发与建设
- 2.5 编外经纪人渠道构建
 - 2.5.1 五类编外经纪人
 - 2.5.1.1 核心编外经纪人
 - 2.5.1.2 专业地产销售编外经纪人
 - 2.5.1.3 其它销售编外经纪人
 - 2.5.1.4 广大业主
 - 2.5.1.5 其它任何形式的编外经纪人
 - 2.5.2 三种主要模式发展编外经纪人
 - 2.5.3 编外经纪人发展的三个阶段

3 留客篇：

- 3.1 留客五种模式
 - 3.1.1 服务留客
 - 3.1.2 利益留客
 - 3.1.3 口碑留客
 - 3.1.4 活动互动留客
 - 3.1.5 人脉关系留客
- 3.2 房地产服务提升留客
 - 3.2.1 实现服务致胜
 - 3.2.2 全程客户服务提升
 - 3.2.3 客户满意度提升
 - 3.2.4 通过服务实现圈客、留客与养客

4 维客篇：

- 4.1 圈层维客

- 4.1.1 圈层资源客户关系维护三法
- 4.1.2 圈层客户深耕与深挖
- 4.2 大客户维客
 - 4.2.1 融入大客户关系资源
 - 4.2.2 与大客户建立合作关系
 - 4.2.3 大客户带动行业客户和关系客户
- 4.3 社群维客与社群营销
- 4.4 社群的构建与搭接
 - 4.4.1 阿那亚：以人为中心，关注客户内心真是的需要
 - 4.4.2 社群构建方式：兴趣型、产品型、业主型、行为型、
 - 4.4.3 地产社群的目标人群：业主、准业主、客户与准客户
 - 4.4.4 快速建群、吸粉和提升群员粘性的有效的方法。
- 4.5 房地产社群营销模式与特点
 - 4.5.1 房地产社群营销的特点
 - 4.5.2 抓住社群活跃种六角色
 - 4.5.3 社群扩大过程中的建议
 - 4.5.4 群里分享的九步骤
 - 4.5.5 社群传播 7 个战术
- 4.6 社群的运营模式与核心要点
 - 4.6.1 地产社群运营四种模式
 - 4.6.1.1 万科良渚模式
 - 4.6.1.2 阿那亚模式
 - 4.6.1.3 绿城杨柳郡模式
 - 4.6.1.4 聚龙小镇模式