

新时期下，豪宅营销的必胜细节

——豪宅营销价值的搭建策略及行动方案

【讲师介绍】

【课程大纲】

第一部分 豪宅的解读

1. 如何正确理解中国豪宅？
2. 中国豪宅营销存在的问题。
3. 豪宅价值点的重要提炼

第二部分 豪宅客群篇

1. 豪宅客群的类型分析
2. 中国富豪的豪宅价值观
3. 中国富豪（富太太）的兴趣爱好分析
4. 富豪特征与豪宅营销

第三部分 豪宅销售篇

1. 如何塑造成为豪宅销售员
2. 豪宅客户洽谈时的谈资与应对办法

3. 跨界营销操作宝典
4. 圈层营销（社群营销）操作宝典
5. 土地价值的描述
6. 稀缺价值观的传递
7. 豪宅活动营销操作要点
8. 和富豪们讲故事
9. 富豪的邀约办法
10. 如何有效进行私宴营销
11. 如何进行豪宅的文化输出

第四部分 豪宅推广篇

1. 地标，豪宅必须树立的开发信念
2. 大众媒体的有效运用
3. 新闻炒作，豪宅推广的第一要务
4. 文化，让豪宅价值更有张力
5. 教育与传承，豪宅客户永恒的心结

第五部分 豪宅服务篇

1. 销售服务的六大方面

2. 豪宅客户的跟进

3. 富豪老带新操作方式

第六部分 豪宅渠道篇

1. 渠道体制的重要性

2. 全面升级的拓客手法

3. 资源合作办法

4. 客户地图的绘制

5. 高端巡展操作办法

6. 豪宅拓客细节的提升