

碧桂园跨越式增长下的营销管控分享

【背景】

碧桂园从 2012 年的 476 亿到 2013 年-2015 年连续 3 年过千亿，2016 年更是达到了 3088 亿，同比增长 120%，短短四年，碧桂园业绩实现了 549% 的增长。2017 年第一季度更是达到 1506 亿，超过万科排名第一。这种跨越式

的业绩增长是如何形成的，支撑这种增长的背后动因是什么，成功的关键因素是什么，本次培训由碧桂园前营销学院院长，碧桂园营销标准化项目负责人朱晓波从营销的角度全方面解码碧桂园跨越式下的营销奇迹，洞悉营销成功秘诀。

【课程大纲】

1 碧桂园营销标准化解析

- 碧桂园营销标准化全程 360 多个节点，是碧桂园 20 年营销经验的总结，

是营销流程和质量管控的工具，是碧桂园跨越式增长的关键。

- 2 碧桂园产品、广告、拓客、销售手段“四位一体”的营销模式分享
- 3 碧桂园的营销管控模式：碧桂园是如何实现集团、区域、项目管控的
- 4 碧桂园如何用互联网思维做营销
- 5 营销如何实现线上线下协同作战模式
- 6 碧桂园开拓国际化营销之路。
- 7 如何打造 1 万多名自有营销团队
- 8 碧桂园“成就共享”和“同心共享”合伙人制度
- 9 案例分享：碧桂园国内一号项目“十里银滩”百亿营销奇迹解码

- 10 如何实现人才结构优化与提升
 - 组织效能：梳理组织架构、组织绩效管控
 - 岗位效能：岗位职责明晰、责任到人
 - 人均效能：

- 中高端人才引进
- 编制管控
- 人才培养
- 薪酬绩效管控
- 知识管控

11. 组织管控步骤

- 部门职责梳理
- 明晰管理边界
- 组织绩效考核

12. 组织效能指标

- 人均效能
- 满意度
- 经营绩效
- 学习与成长

13. 基于岗位效能提升的编制管理

- 原则：效能化、精英化、权责化
- 职责划分：
 - 总部职能部门：编制标准制订、编制稽查、人均效能评比
 - 区域管理部：区域整体编制管理、区域人员合理调配、尾盘项目编制优化
 - 项目负责人：根据项目货量和开发阶段申报编制、配合区域人员调配、编

制自查

14. 基于人均效能的薪酬体系搭建

- 明确每个板块的薪酬制度，总薪酬水平
- 不允许在薪酬制度外随意性的申请补助、津贴