

如何高效开盘及快速资金

一、如何高效开盘和快速去化

1 开盘前期的准备

1.1 开盘前造势

1.1.1 线上：户外大牌、楼宇广告、自媒体、主流报广、影视、网络、电台及杂志的全覆盖，二-三周集中轰炸。

1.1.2 线下：明星造势、事件营销、现场送礼、民风民俗，引万人参观盛况。

1.2 示范区活动组织

1.2.1 每日小活动铺排

1.2.2 每周大活动铺排

1.2.3 认筹客户感恩及老带新政策

1.2.4 。。。

1.3 大兵团集中作战管理

1.3.1 确定开盘前本地销售人员和外地支援人员架构

1.3.2 设定开盘前认筹数目标和销售目标

1.3.3 拓客小组 PK 规则及激励淘汰措施

1.3.4 。。。

1.4 开盘前数据分析

1.4.1 开盘货量及去化目标

1.4.2 认筹数、认筹率分析

1.4.3 落位数、落位率分析

1.4.4 。。。

1.5 开盘前的落位引导

1.5.1 价格拉差

1.5.2 客户沟通

1.5.3 佣金调整

1.5.4 热品封盘

1.5.5 。。。。

2 开盘组织指导思想

2.1 第一原则：安全

2.1.1 开盘流程报备政府

2.1.2 开盘安全方案和场地疏散方案

2.1.3 开盘动线清晰

2.1.4 交通疏导

2.1.5 消防、医疗设备准备齐全

2.1.6 项目部联合开发、物业进行开盘预演

2.2 第二原则：流畅

2.2.1 承前：快速消化前期储备客户

2.2.2 启后：大量成交客户成为现场热销“演员”

2.2.3 。。。

2.3 第三原则：互动

2.3.1 既要分隔认筹客和新客，同时使得两个客户有交流空间

2.3.2 新客区增加销售氛围

2.3.3 。。。。

3 开盘流程

3.1 选楼流程

3.1.1 派筹

3.1.2 签到

3.1.3 轮侯区

3.1.4 主持人读筹

3.1.5 验筹区

3.1.6 选楼区

3.1.7 认购资料包

3.2 交款流程

3.2.1 刷卡

3.2.2 现金

3.3 签署协议

3.3.1 打印认购书

3.3.2 签约区

3.3.3 核价区

3.3.4 发票区

4 开盘几个关键

4.1 场地选择

- 4.2 价格输出时间和价位
- 4.3 交通疏导
- 4.4 总部、项目部、营销、物业的协调
- 4.5 现场造势
- 4.6 选房区的逼定
- 4.7 。。。

5 开盘新技术

- 5.1 如何实现电子开盘

6 案例分享

- 6.1 中海华山珑城：开盘 40 亿
- 6.2 兰州碧桂园：开盘 50 亿元
- 6.3 恒大海花岛：开盘 100 亿

二、如何实现资金快速回笼

7 资金快速回笼的三个关键

- 7.1 快速开发
- 7.2 快速销售
- 7.3 快速回款

8 快速开发

- 8.1 净地交付
- 8.2 七通一平、外水外电
- 8.3 政府支持、预审机制、手续便捷

9 快速销售：

9.1 适销对路产品

9.2 展示区建设周期短

9.3 可提前预售（争取±00）

9.4 有效需求和有效供应相结合、快速去化

10 快速回笼

10.1 快速签约：缩短认购转签约的时间

- ◇ 对认购转签约以天为单位，实施监控
- ◇ 对认转签给及激励措施
- ◇ 协调银行驻场，争取在开盘当天实现当天认购、当天签约、当天按揭

10.2 银行攻关，掌握额度，尽早放款。

10.3 根据回款要求及时调整首付比例

11 案例分享：

11.1 碧桂园南通项目 7 个月实现经营性现金流回正

11.2 碧桂园垫江项目 6 个月实现经营性现金流回正