

四位一体的营销策略和销冠培养

1 “四位一体”的营销模式

1.1 产品、广告、拓客、销售手段是营销过程中的四个维度

1.2 整体策略是把产品、广告、拓客、销售手段串在一起的准绳

1.3 产品：从竞品分析、客户分析、类品分析、产品分析得到产品定位

1.4 广告：从项目卖点、竞争对手、客户需求提炼广告策略

1.5 拓客：拓客地图、拓客渠道、圈层营销、拓客激励

1.6 销售手段：围绕营销不同的阶段提供不同的销售手段

2 销售冠军核心能力提升

2.1 营销认知

2.1.1 营销和销售认知

2.1.2 销售的人员应该具备的销售理念和心态

2.1.3 营销 4P 原理及在房地产销售中的应用

2.2 职业素养

2.2.1 对待客户的 3A 原则

2.2.2 着装仪容

- ✓ 着装的基本要求
- ✓ 商务交往中的男士正装
- ✓ 穿西装的“三三”原则和八忌
- ✓ 女士着装注意及四忌
- ✓ 女士化妆四要点
- ✓ 坐姿、站姿、行姿要求

2.3 沟通技巧

2.3.1 FROM 谈客户感兴趣的话题

2.3.2 六大忌谈话题

2.3.3 提问的技巧

2.3.4 避免争论的 6 大方法

2.4 电话营销

2.4.1 留下完美的第一印象

2.4.2 电话接听六步曲

2.4.3 通过电话获取客户联系方式

2.4.4 电话邀约面谈的注意事项

2.5 拓客扩展能力

2.5.1 制定拓客计划

2.5.2 寻找客户 10 法

2.5.3 大客户拜访及活动规范

✓ 拜访前的准备

✓ 开场白的设计

✓ 拜访中的洽谈技巧

✓ 掌握时间、礼貌离开

2.5.4 大圈层和小圈层的开展方式

2.6 沙盘讲解

2.6.1 沙盘讲解的三个原则

2.6.2 沙盘讲解流程

2.6.3 沙盘讲解注意事项

2.7 看准客户需求

2.7.1 需求询问的技巧

2.7.2 询问需求的 20 个常用问题

2.7.3 根据客户行为判断需求

2.7.4 如何让客户需求快速升温

2.8 现场逼定技巧

2.8.1 逼定三要素

2.8.2 逼定的时机

2.8.3 购买的信号

2.8.4 逼定方式的选择

2.8.5 7大逼定技巧

2.9 自媒体运营

2.9.1 如何利用微信朋友圈进行销售

2.9.2 如何做社群营销