

《破局》市场下行疑难项目诊断方式及创新营销思维

【课程背景】

随着政府“房住不炒”的主基调，调控始终不见放松，客户观望，大量的项目滞销。传统的促销手段与经验，完全解决不了销售难题。

在这样的市场环境之下，如何突破，如何提升？如何改变营销“靠天吃饭”的印象？营销究竟能不能在此形势之下破局？

【课程价值】

- 1、在新形势下，打破传统观念，争取优胜，避免劣汰！
- 2、掌握新型营销思维逻辑，在当前市场下，杀出重围。
- 3、重点掌握如何解决项目滞销问题；
- 4、学习和掌握房地产营销如何创新，以及如何创新的。
- 5、掌握各类房地产最新营销工具、模型和模版和实际工具中如何应用；

【课程对象】

营销副总经理、营销总监、项目营销总监、营销策划经理、营销管理人员、营销策划人员、销售人员等

【课程大纲】

一、创新营销—快速提升销售转化率

- 1、行业痛点(费用少、时间紧、竞品多)如何快速突围？
- 2、现场销售转化率怎样提升？

3、销售率值管理及营销四表

4、神秘访客制度的真正意义

二、疑难类型项目营销突破及销售逻辑

1.办公物业的正确销售逻辑

2、商铺销售策略与方法

3、车位销售策略与方案

三、新形势下拓客 4.0 指引

1、大兵团拓客模式

2、标杆房企经典拓客方式分析

3、未来理想的渠道模式

四、房地产策划五大创新营销法则

a) 微信营销 b) 事件营销

C) 跨界营销 d) 口碑营销

f) 圈层营销

五、当前市场下，（集团）公司营销架构标准

1、巡检组机制

2、如何快速发现滞销项目的核心问题

3、项目诊断基本思路及工具运用

4、滞销项目的外部因素怎么破局

5、解决销售的核心—置业逻辑思维

第五点是针对集团性质公司，或者企业内训

六、房地产系统营销实战案例（选择）

案例：如何从亏损的“死盘”到盈利的“红盘”

案例：蝶变—40天如何从无到有

七、项目当场诊断（内训）

根据企业目前滞销项目情况，当场诊断，给出初步建议

要求：需准备项目基础介绍，销售/蓄客情况分析，外部政策分析