

房地产市场下行形势下二三四线城市全营销与疑难项目营销破局新思路

【课程背景】

随着政府调控力度增加，房企规模扩张，客户日趋理性，2018 房地产市场销售难度直线上升。传统的营销手段与经验，在红海竞争中越来越陷入疲累。新兴的业态，又带来不一样的营销能力要求。时间、费用、利润……每一项指标都牵动了营销人的神经。

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？营销究竟能不能有系统化的专业理论？

【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、重点掌握营销策划、主题营销、营销计划的方法和原则；
- 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、新形势下房地产营销发展新态势

1. 房地产营销发展的态势
2. 品牌房企营销升级与应对策略
3. 充分竞争态势下二、三、四线城市房企营销破局

二、市场下行，营销战法如何突破

- 1、三四线城市的共同特点
- 2、营销团队编制如何组建
- 3、巡检组体系及突击队体系
- 4、滞销疑难项目诊断标准思路

三、赢在现场——销售成交率提升战法

- 1、行业痛点(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

四、二、三、四线城市核心拓客策略

- 1、大兵团拓客模式
- 2、标杆房企经典拓客方式分析
- 3、未来高效率渠道激励制度及渠道团队如何建设
- 4、小城市圈层营销怎么做

五、房地产四大创新营销法则（企划类）

a) 微信营销 b) 事件营销

C) 跨界营销 d) 口碑营销

六、高难度业态销售逻辑

1、商业、社区商业销售技巧

2、写字楼办公销售逻辑

3、边角料还是资金池？车位销售专家

七、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（2018.6 突击队案例）