

《宏观经济形势、房地产市场趋势与房企转型创新》课程大纲

(2018 - 升级版)

讲授：涂山青

【课程简介】

进入 2018 年，楼市分化呈进一步加强之势。“最严调控”之下，市场总体遇冷，楼市依旧低迷。

经济新常态下，行业深度调整。房企转型已到了生死关口……。

房企如何研判十九大后宏观经济形势及经济转型升级热点，把握楼市机遇与挑战，变革图存，实现生死蜕变？本课程中，涂山青老师携长期的行业经验积累，结合目前中国市场实际，全面剖析经济转型升级中房地产行业的机遇与挑战，准确把握中国房地产市场现状与营销特征，探讨房地产行业与企业面临的问题与出路，教您认识本质规律，把握形势，创新方法，打开企业逆境逃生之门！

【学员对象】

房地产企业董事长/总经理/总监/部长/经理/主管/销售/客服/HR 专员

【课程收益】

1. 分析十九大后宏观经济形势，了解当前中国经济转型升级方向、挑战与机遇

2. 认识当前房地产市场形势及今后一个时期房地产发展趋势
3. 认识新形势下的房企营销战略转型的方向及路径
4. 掌握新形势下的房企营销策略创新的方法及手段
5. 通过典型案例分析与解剖，了解标杆房企营销转型与创新的思路及典型做法

【课程特点】

- ◆全真干货，倾囊相授。精！准！狠！
- ◆拒绝平庸！我们不做无效的培训。
- ◆讲师视野宏大，课程高屋建瓴。全程紧盯热点，剖析难点，直击痛点，抓住增长点！
- ◆策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

【课程时长】1~2天

【课程主要内容】

【前言】我们必须学习

【模块一】十九大后宏观经济形势与房地产调控政策

1. “十九大”的理论创新

【小专题】十九大后习近平对中国经济的八大论断

2. 当前中国宏观经济的主要特点分析

3. 当前和今后一个时期宏观经济趋势分析

【小专题】从2018年“两会”和中央经济工作分析当前经济领域转型升级的八个重点

4. 当前中国经济的困难与挑战（十大挑战）

5. 当前房地产调控政策梳理与政策关键点分析

【模块三】新常态下房企转型的路径与战略分析

1. 楼市新常态分析

2. 2018年房地产市场分析与判断（六大判断）

【有利因素分析】

【值得关注的十个因素】

【思考】关于目前房地产市场

【综述】2018年房地产市场的基本面

【思考】他山之石：关于转型与创新

3. 新形势下的房地产转型

(1) 市场战略转型

【案例】标杆企业的战略调整：万科、龙湖、世茂等……

(2) 业务战略转型

【经典案例】标杆房企社区O2O创新

(3) 产品战略转型

【思考】房地产能否标准化？你如何理解标准化？

【案例】转型中的万科产品战略

4. 房企转型模式分析

【模式1】全产业链之“碧桂园”分析

【模式2】全产业链之“恒大模式”分析

5. 房企转型成功的两大标志

【案例】恒大成功密码解析

【模块四】新形势下房企营销创新与有效“去库存”

1. 新形势下房企营销策略创新的着力点

【案例】碧桂园奇迹是怎样产生的？

2. 新常态下房企项目有效操作六大关键

【提示】中小房企逆境求生六大策略

3. 新形势下房企营销策略创新指引

(1) 传统模式下房企策略创新的六大方向

【案例】圈层营销之星河湾

【小专题】淡市下标杆企业项目拓客解密

(2) “互联网+”下的房企策略创新

【业界名家观点】

【提醒】互联网时代需要新思维

【奇迹】当产业嫁接互联网

【小专题】房地产“全民营销 2.0”

4. 房企战略转型与策略创新的根本

【提醒】新媒体营销创新的方向

【案例】微博传播的“超能量”——你不得不服

5. 新常态下三四五线城市房企有效去库存的营销策略创新（八大方法）

(1) 有效去库存之项目“包装”

(2) 有效去库存之拓客策略

(3) 有效去库存之“杀客”策略（有效逼定之八招成交）

(4) 有效去库存之价格策略

.....

(8) 有效去库存之服务策略

【案例】万科微博营销

.....

【案例】碧桂园、恒大、万科、万达、绿地、万通、星河湾、中海、世茂之战略转型

【案例】房地产与互联网思维

【小专题】房地产“全民营销 2.0”

【案例】万科微博营销

【案例】恒大微信营销

【小专题】淡市下标杆房企项目拓客解密——碧桂园超大盘项目三线城市日销 50 亿的秘诀

交流互动：(10 - 20 分钟)