

---

## 《SCR 样板房营销》

### 一、需求解读：

2017 年新常态市场环境下，随着竞争的日益激烈，随着市场精装房比例上升，为了更好的提前锁定客户，各品牌方开始结合房产公司进行样板房打造，希望通过房产公司样板房的影响提前锁定客户。

### 二、培训目标：

1. 创新思想：转变促销的常规思维，收获提前促销锁定客户的核心思想。
2. 关键技术：从传统到特殊，收获一套行之有效的样板房系统促销方法。
3. 实战工具：收获一套一学就会，拿回去就能落地的实战工具。

### 三、培训对象：经销商老板、门店店长

### 四、培训时长：一天(6 小时)

### 五、授课方式：互动讲解、模拟演练、答疑交流等

### 七、课程核心内容设置：

#### 模块一：SCR 样板房营销解析

1. SCR 的运用思路
2. SCR 样板房营销模式

#### 模块二：SCR 样板房营销 2 种常用模式

1. 七天冲刺模式
2. 十四天项目模式

#### 模块三：SCR 样板房营销话术及工具

1. SCR 样板房营销话术
    - 1) 邀约话术
    - 2) 成交话术
  2. SCR 样板房营销工具
    - 1) SCR 样板房物料清单表
    - 2) SCR 样板房价格策略及方案策划
    - 3) SCR 样板房人员工作安排
    - 4) SCR 样板房建议卡
    - 5) SCR 样板房服务评价卡
    - 6) SCR 样板房参观签到表
-