

房产营销——如何打造个人私域流量

课程背景：

房地产经纪公司的命脉是业绩，而业绩的核心就是客户，如何开发客户是各个企业主的头疼的问题。

大环境不佳的情况下如何开发新房源？传统客户开发方法如何深耕？如何运用新媒体方法进行客户开发？这些问题如果不能解决，那么房产经纪公司将会在竞争中，悄无声息地被淘汰。

学员受益：

- 1、将“传统客户开发思维”转化为“爆炸式客户开发思维”
- 2、学员掌握最新私域流量的3种玩法
- 3、通过私域流量，有效提升业绩的落地渠道
- 4、全程内容落地，可操作性极强

受众对象：房产经纪公司业务员、房产门店经理

课程时间：1天/6小时

课程大纲：

1、传统客户开发思维已经成为过去式

- 1.1 传统客户开发思维,让成本居高不下,业绩停滞不前
- 1.2 市场揭秘：私域流量是获取客户的第一入口
- 1.3 独家版权：私域流量的“客户爆炸式增长模型”

2、私域流量：2022年房产经纪人必修课

- 2.1 案例分析：房产客户开发的底层逻辑和秘密
- 2.2 客户画像：精准了解客户情况及需求的3大技巧
- 2.3 独家捷径：线上和线下，如何把陌生人变成熟悉客户？
- 2.4 网络途径：如何通过六大网络平台曝光获取私域流量
- 2.5 线上转化：如何将线上客户转为实体线下成交的3个方法
- 2.6 微信营销：电话营销低迷的情况下，如何快速添加客户微信的1个工具
- 2.7 私域信任：打造专业的朋友圈形象的3个要素
- 2.8 忠实客户：如何做房产营销而不让客户拉黑的三个诀窍

3、绝对成交：如何通过私域流量提升业绩

- 3.1 私域魅力：指尖上的二手房销售——如何玩微信月入2万
- 3.2 几何增长：如何提高老客户的转介绍率？
- 3.3 省力高效：如何把房东转化为新的购房者？

4、现场演练：手把手教房产经纪人打造私域流量