

门店的圈层拓展营销

课程提纲：

1. 客户营销的核心本质

- 1.1. 客户营销的底层基础是与客户产生连接
- 1.2. 与客户产生连接的三大新方法
- 1.3. 房地产圈层营销是新营销的核心基础
- 1.4. 圈层营销的核心：打通圈层之间的“结构洞”

2. 重新认识圈层——圈层营销的准备事项

- 2.1. 底层逻辑：核心圈层硬核二次无圈
- 2.2. 目标客户画像：目标客户是谁？在哪里？有什么特征？
- 2.3. 我们如何走进目标客户圈层
- 2.4. 如何让虚无缥缈的圈层产生巨大的购买力
- 2.5. 圈层迭代：如何创造新的圈层路径
- 2.6. 实战应用：圈层营销的应用法则

3. 落地实操——如何实现圈层营销

- 3.1. 2022 年实战圈层 6 大营销话术
- 3.2. 市场独家：圈动活动的执行细节
- 3.3. 案例分析：圈层营销经典案例分析
- 3.4. 圈层营销的四大操作原则与五大步骤
- 3.5. 圈层渠道营销常见十二种打法

4. 圈层营销后续管理与转化

- 4.1. 将连接到的圈层人脉进行转化的流程

4.2.分类管理：圈层营销目标客户分类

4.3.人脉维护：如何将圈层人脉进行低密度维护

4.4.后客户管理时代：如何让圈层客户变成成交客户

4.5.最低成本的拓客：客户转介绍体系与实操

5.五大圈层案例分析与模拟

5.1.政府部门、学校、医院事业单位圈层案例分析

5.2.企业、商会、行业协会圈层案例分析

5.3.高端社团活动组织圈层案例分析

5.4.豪车4S店、豪车车友会拓展圈层案例分析

5.5 个体老板：专业市场圈层案例分析