

精准拓客—实现客户爆炸式增长

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：

掌握房源开发的 3 种常见方法

通过传统媒体开发客户的 6 个落地方法

通过新媒体开发客户的 5 种可操作渠道

受众对象：房产经纪公司业务员、房产经纪公司新人

课程时间：1 天/6 小时

课程大纲：

1、客户是房产公司的业绩增长的命脉

- 1.1 客户是房产经纪人生存的根本
- 1.2 房产经纪人的业绩增长是房产公司的命脉
- 1.3 市场揭秘：房产经纪人的七维模型

2、房源开发：让房产公司掌握最新独家核心房源

- 2.1 上门挂牌谈判：如何在第一次见到客户时就建立信任
- 2.2 如何利用存量电话获取新房源的标准话术表单
- 2.3 独家代理谈判：如何让房东愿意给你独家代理的 1 个独家流程
- 2.4 小区驻守：通过高频率曝光增加客户信任和粘度

3、传统客户开发：如何让你的客户实现爆炸式的增长

- 3.1 案例分析：房产客户开发的底层逻辑和秘密
- 3.2 客户画像：了解客户情况及需求的 3 大技巧
- 3.3 电话营销：高效筛选意向客户，提高销售转化率的 10 个《标准话术表单》
- 3.4 驻守跟客：如何通过小区驻守实现“获新”和“截客”
- 3.5 客户跟踪：留下客户联系方式 3 大技巧
- 3.6 动线阻截：如何让别人的客户变成自己的客户
- 3.7 竞品阻截：三步把非意向客户转化为自己的潜在客户
- 3.8 圈层活动：扩展自己的人脉圈，找到自己的精准用户
- 3.9 如何提高老客户的转介绍率
- 3.10 省力且高效：如何把房东转化为新的购房者？

4、新媒体客户开发：2020 年房产经纪人必修课

- 4.1 网络广告：安居客、搜房网和 58 等平台如何高效率运作
- 4.2 网络营销：如何通过六大网络平台曝光获取客户信息

4.3 网络营销：三大要素 9 类方法提高客户点击转化率

4.4 网络营销：如何用很少钱获得高曝光高点击高转化高营收

4.5 网络转化：如何将线上客户转为实体线下成交的 3 个方法

4.6 朋友圈营销：电话营销低迷的情况下，如何添加客户微信的 1 个工具

4.7 朋友圈营销：打造专业的朋友圈形象的 3 个要素

4.8 朋友圈营销：如何做房产营销而不让客户拉黑的三个诀窍

4.9 朋友圈营销：指尖上的二手房销售—如何玩微信月入 2 万

4.10 抖音营销：5G 时代下的短视频获客独家完整方案

5、现场演练：房产经纪人使用传统媒体和新媒体进行客户开发