

引爆客户——低成本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：

- 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

课程时间：2天（6H/天）

受众对象：房产经纪公司业务员、房产门店经理

课程大纲：

1、传统客户开发思维已经成为过去式

- 1.1 案例分析：40人的团队为什么获客下滑50%？
- 1.2 宏观环境：疫情过后，线上获客能力成为制胜关键
- 1.3 传统客户开发思维，让成本居高不下，业绩停滞不前
- 1.4 市场揭秘：私域流量是获取客户的第一入口
- 1.5 独家版权：私域流量的“客户爆炸式增长模型”

2、获新：私域流量——2020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 坐销/行销/平台时代已经过去，4.0时代已到来
- 2.3 全员营销：低成本构建私域流量池
- 2.4 客户画像：精准了解客户情况及需求的3大技巧
- 2.5 独家捷径：线上和线下，如何把陌生人变成熟悉客户？
- 2.6 网络途径：通过安居客、58等垂直平台的曝光获取私域流量
- 2.7 新媒体：今日头条、公众号、朋友圈、知乎、微博的平台玩法
- 2.8 短视频：抖音和直播时代，如何获取私域流量

3、客户留存：让客户一直活跃在你的私域流量

- 3.1 私域信任：打造专业的朋友圈形象的3个要素
- 3.2 如何在朋友圈打造好玩有趣接地气的营销内容
- 3.3 忠实客户：如何做房产营销而不让客户拉黑的三个诀窍
- 3.4 如何搭建个人号与公众号的营销矩阵
- 3.5 五步处理客户抱怨和冲突，打造终身客户

4、转化：把私域流量变成门店业绩

- 4.1 线上转化：如何将线上客户转为实体线下成交的3个方法
- 4.2 提供价值：提供客户什么信息，能让客户离不开你
- 4.3 海底捞式的服务，让你成为客户专属经纪人
- 4.4 实操案例：三步教你把握客户真正的需求痛点
- 4.5 三步做好老客户维护，增加客户粘性

5、转介：如何让老客户重复购买和反复推荐

- 5.1 省力高效：如何把房东转化为新的购房者？
- 5.2 老客户终身价值：入职 30 天的新人如何 3 月开 8 单别墅
- 5.3 如何让老客户成为你的销售员，帮你转介绍
- 5.4 促使老客户主动转介绍的 3 个时机和 6 大话术
- 6、跃迁：私域流量时代，经纪人如何打造个人品牌**
- 6.1 私域流量的未来：5 年后，所有人都有私域流量怎么办？
- 6.2 个人品牌=私域流量+商机
- 6.3 打造个人品牌对于房产中介的 4 大优势
- 6.4 独家版权打造个人品牌的 3 个步骤
- 6.5 个人品牌和公司品牌如何互惠互助
- 6.6 房产经纪公司如何打造私域流量池，低成本获客