

# 2023 豪宅营销突围与销售技能提升

讲师：李豪

## 课程介绍：

豪宅项目以其稀缺性、身份性和时尚感引发众多中高端客户群体喜爱和追捧。一个优秀的豪宅项目不仅仅占有资源、地段、区位等天然优势，其价值感、舒适性和给予客户尊享感受，需要通过有效的策划和打造才能形成的。本课程就豪宅项目营销策划与推广、销售展开案例结合实战的学习，让参与学员充分掌握豪宅项目营销策划和推广的精髓。

## 课程对象：

房地产企业高管、营销总监、营销策划人员、项目高管、销售经理、置业顾问、客服人员等

课程时间：2天

## 课程学习目标：

- 1、学习和掌握三、四线城市豪宅市场和客户的特点；
- 2、学习和分析当前豪宅市场，以及如何用创新营销方式实现豪宅的成功销售；
- 3、掌握项目定位、规划、推广、销售等一系列营销策划有效方式、工具和实战经验；
- 4、学习如何打造一支高执行力的地产营销团队。

## 课程大纲

- 1 三四线城市豪宅营销的特点
  - 1.1 三四线城市豪宅客群特点分析
  - 1.2 三四线城市豪宅客户获得项目来源渠道
  - 1.3 三四线城市购买豪户的客户心理分析

- 1.4 三四线城市豪宅客户主要营销策略与渠道
- 2 豪宅营销的创新与突破
  - 2.1 豪宅营销三大秘籍
  - 2.2 豪宅项目营销四大突破
    - 2.2.1 区域突破
    - 2.2.2 阶层突破
    - 2.2.3 年龄突破
    - 2.2.4 关系突破
  - 2.3 豪宅项目营销四大提升
    - 2.3.1 圈层提升
    - 2.3.2 服务提升
    - 2.3.3 体验提升
    - 2.3.4 配套提升
  - 2.4 豪宅项目营销三个核心指标
  - 2.5 豪宅项目的客户挖掘
    - 2.5.1 豪宅十大客户挖掘渠道
  - 2.6 豪宅项目的成交四步曲
    - 2.6.1 单客营销策略
    - 2.6.2 贴身追踪
    - 2.6.3 边缘关系强化
    - 2.6.4 团队作业成交
- 3 豪宅的销售技巧提升
  - 3.1 豪宅客户定位与分类
    - 3.1.1 豪宅客户的身份定位
    - 3.1.2 豪宅客户四大类型
  - 3.2 豪宅客户的销售模式
    - 3.2.1 圈层销售模式
    - 3.2.2 人脉型销售模式
    - 3.2.3 资源型销售模式

- 3.2.4 常规型销售模式
- 3.3 豪宅客户的产品体验与沟通模式
  - 3.3.1 豪宅客户核心需求与利益点
  - 3.3.2 绿城产品介绍与体验模式
  - 3.3.3 龙湖产品介绍与体验模式
  - 3.3.4 融创产品体验与渠道营销模式
  - 3.3.5 豪宅客户的沟通核心要点与技能
  - 3.3.6 客户沟通中的察言观色
- 3.4 豪宅客户的跟踪
  - 3.4.1 客户需求与决策分析
  - 3.4.2 客户跟踪计划与流程
  - 3.4.3 三种有效的客户跟踪方法
  - 3.4.4 与客户建立四重关系
- 3.5 豪宅客户的逼定技巧
  - 3.5.1 豪宅客户的逼定流程与核心模式
  - 3.5.2 压力型逼定技巧
  - 3.5.3 信任型逼定技巧
  - 3.5.4 服务型逼定技巧
  - 3.5.5 价值型逼定技巧
  - 3.5.6 环境与客层型逼定技巧
  - 3.5.7 豪宅客户逼定谈判技巧
- 4 狼性营销团队打造
  - 4.1 狼性营销团队定义与特征
  - 4.2 狼性豪宅营销团队构建
    - 4.2.1 小团队作业模式
    - 4.2.2 引入其他行业拥有高端客户的营销
    - 4.2.3 营销目标分解与细化
    - 4.2.4 每日工作量化与检查
    - 4.2.5 销售动作标准化

#### 4.2.6 SOBJ 模式训练营销团队

### 4.3 狼性营销团队管理

#### 4.3.1 设定团队和成员节点性工作目标

#### 4.3.2 工作过程管理与指导

#### 4.3.3 制定考核制度与执行到位

#### 4.3.4 激励团队成员

#### 4.3.5 拓客、销售等信息数据化管理与指导

#### 4.3.6 完善后勤保障让销售无忧