

2023 房地产新媒体营销与案场管理

讲师：李豪

【课程简介】

疫情之后，房地产销售又将面临巨大的压力，疫情中互联网营销让部门项目和开发商获得非常好的营销业绩。房地产项目的案场（售楼中心）管理，它包括了项目市场信息管理与分析、客户开拓与管理、置业顾问与工作人员管理，以及开盘、交房等一系列与房地产营销和服务有关的工作。同时也是房地产营销的全过程管理的重要场地，管理好案场销售就成功了一半。

【课程时间】 1 天

【课程收益】

- 1、学习和掌握抖音、直播、多平台引流、微信吸粉涨粉的和客户线上跟进的技巧
- 2、掌握房地产的基本销售流程以及精细化管理，和客户体验流程
- 3、掌握有效的房地产销售管理的工具、技能和过程
- 4、掌握有效客户开拓的技巧，以及客户跟进、维护、服务的管理技能

【培训对象】

房地产集团营销管理人员、项目公司中高层管理人员、营销总监、销售经理、销售主管、置业顾问等

【课程大纲】

1 房地产新媒体营销

1.1 房地产新媒体的特点与传播模式

1.2 当前主要新媒体

1.3 抖音短营销与直播

1.3.1 抖音房产公号为什么难火

1.3.2 抖音四种形式

1.3.3 抖音发布五个要点

1.3.4 七类比较容易火的抖音内容

1.3.5 抖音平台直播规则与技巧

1.4 地产微信公众号与群运营

1.4.1 地产微信公众号内容策划

1.4.2 地产微信公众号制作与发布

1.4.3 地产微信公众号有效吸粉六法

1.4.4 微信群运营规则

1.4.5 如何让群保持活跃度

1.4.6 群客户转化

1.5 直播卖房技巧与方式

1.6 各平台涨粉方法与模式

1.7 各平台留粉圈粉的基本模式与运营

1.8 粉丝如何转化成客户

1.9 线下客户的转化与跟进

1.9.1 意向强烈客户持续跟进

1.9.2 线上客户 10 天跟进成交法

1.10 多平台的引流

2 超强人气案场的打造

2.1 人气案场四大核心要素

2.2 不同档次案例布置的特点

2.3 四位一体的案场体验打造

2.4 案例体验的十大要素

- 2.5 让产品体验与服务体验赢得客户
- 2.6 让客户为项目免费传播
- 2.7 增加案场人气的实用六法
- 3 全方位渠道拓展的组织与管控
 - 3.1 项目全过程的渠道与拓展计划
 - 3.2 自销渠道的组建与管控
 - 3.3 系统化老带新和泛营销方案
 - 3.4 圈层营销的组织
 - 3.4.1 定义项目圈层营销
 - 3.4.2 抓住明星业主、合作单位和部门的关键人物
 - 3.4.3 大型圈层活动提升形象
 - 3.4.4 中型圈层活动吸目标客户
 - 3.4.5 小型圈层活动卖货
 - 3.5 大客户定义与大客户营销策略
 - 3.5.1 项目不同阶段的大客户作用
 - 3.5.2 获得大客户六法
 - 3.5.3 大客户促成合作的四法

3.6 拓客团队的管控

3.6.1 拓客团队招募

3.6.2 拓客团队日常六大工作

3.6.3 拓客团队成效管理

3.6.4 拓客数据管理与分析

3.6.5 客户认定与业绩认定

4 客户从寻售楼处到回家的一路逼定

4.1 客户从售楼中心到离开的八大客户触点管理

4.2 客户到访抗性消除四法

4.3 产品介绍与产品体验深度挖掘客户需求与动机

4.4 客户接待全过程管理与记录

4.5 客户有效跟踪六法

4.6 邀约客户二次、三次到访四法

5 客户管理与客户分析

5.1 成交到访客户分析与分类管理

5.2 客户盘点与客户接待复盘

5.3 客户抗性分析与客户应对策略

5.4 客户跟进方法与跟进效果管理

5.5 成交客户跟进服务管理

5.6 成交客户维护管理

5.7 成交客户发展成为经纪人