

# 地产营销人像网红一样直播卖房

讲师：李豪

——直播授课

**课程简介：**当前市场环境下房地产销售不理想，如何实现线上营销，线上营销

怎么做？能不能像网红一样线上带货，线上卖房呢？

**课程时间：**1天

**课程对象：**房地产企业营销管理人员，项目策划人员，房地产置业顾问，售楼

中心服务人员、接待人员等

**课程收益：**

- 1、掌握网络直播三种方式，以及三种方式是如何互动的,怎么样可以打造一名地产网红销售。
- 2、学习和掌握一次直播应该怎么准备，流程是怎么样？应该在哪里直播？
- 3、学习和掌握直播中留住粉丝观看的技巧，以及如何和粉丝互动？
- 4、学习和掌握直播之后怎么判断有效客户和如何有效转化。

## 课程大纲：

### 1 直播的三种方式

1.1 纯吸粉引流式的直播

1.2 卖货型的直播

1.3 打造个人 IP 的直播

1.4 地产营销人打造网红的直播卖房模式

1.5 案例：李子柒和李佳琦直播差异化、一名地产销售 80 万粉丝/一条抖

音卖房 5 套

### 2 直播前的准备

2.1 主题策划

2.2 直播内容的规划

2.2.1 区域规划详情

2.2.2 楼盘数据与资料

2.2.3 开发商品牌

2.2.4 直播流程设计

2.2.5 开场设计

2.2.6 结尾设计

#### 2.2.7 个人才艺准备

### 2.3 形象塑造

### 2.4 直播设备、灯光、布景设计与准备

### 2.5 直播前引流吸粉

#### 2.5.1 公众号

#### 2.5.2 合作平台推广

#### 2.5.3 抖音、头条号吸粉

### 2.6 多次直播内容要经常性的变化

### 2.7 案例：长春保利美女置业顾问，一场直播吸引 27 万粉丝

## 3 直播卖房流程与技巧

### 3.1 直播卖房流程与技巧

#### 3.1.1 自我介绍

#### 3.1.2 简单地开场

#### 3.1.3 用普通看房人流程直播看房全过程

#### 3.1.4 卖点与细节处特别介绍

#### 3.1.5 画面多采用广角和微距

#### 3.1.6 人和画面各占 50%时间

3.1.7 每 2-3 分钟切换一个画面

3.1.8 多用卖房者的角度去讲述产品

## 3.2 互动设计

3.2.1 抽奖

3.2.2 限时秒杀

3.2.3 红包

3.2.4 问题回答

3.2.5 留微信

## 3.3 多平台直播

## 3.4 一周一场

## 3.5 案例：宁波中院法官直播拍房

# 4 直播后的转化

4.1 前几次直播之后回答每一个粉丝问题

4.2 加私微的粉丝，把楼盘的资料都发一遍

4.3 建群持续互动

4.4 区分真实客户与非客户

4.5 释放优惠

#### 4.6 意向强烈客户持续跟进