

# 房地产等相关行业客户营销策略

## (规划设计院学习版)

讲师：李豪

**课程简介：**本课程针对为房地产等相关行业提供相关服务和产品的企业，尤其是规划设计院企业。从房地产企业经营特点和行业发展趋势为课程切入点，展开如何有效针对政府项目规划、房地产企业、房地产项目和建材总包、装饰装修企业等客户维护、开发与保持合作关系等营销策略

**课程时间：**2天

**课程对象：**规划设计院等相关行业企业高、中管理者，营销总监、销售经理、大客户经理等

**课程收益：**

- 1、了解和认清房地产企业行业客户特点、服务外包的合作模式；
- 2、学习和掌握如何有效维护和开发房地产企业客户，如何掌握关键客户；
- 3、学习和掌握政府关系、市场影响力、品牌影响力等为开发客户和赢得项目合作发挥作用。

**课程大纲：**

- 1 房地产行业的现状与发展趋势
  - 1.1 房地产行业现状与趋势
  - 1.2 房地产企业与供应商的关系
  - 1.3 当前开发商项目规划设计工作方式与合作单位
  - 1.4 当前开发商规划设计业务采购方式
- 2 房地产企业和项目外包业务模式
  - 2.1 房地产企业项目发包的流程
  - 2.2 不同类型房地产企业项目发包和招标模式

- 2.3 房地产企业服务外包的核心要素
- 2.4 房地产企业对供应商的选择
- 2.5 开发商规划设计业务采购模式
  - 2.5.1 战略合作模式
  - 2.5.2 项目采购模式
- 2.6 影响开发商采购规划设计五大因素
  - 2.6.1 成本因素
  - 2.6.2 关系因素
  - 2.6.3 品牌因素
  - 2.6.4 服务因素
  - 2.6.5 政府关系因素
- 3 非开发商项目的规划设计业务市场拓展
  - 3.1 政府工程与市政工程
  - 3.2 保障租赁房
  - 3.3 非房地产企业的开发商项目
    - 3.3.1 办公楼
    - 3.3.2 产业园区
    - 3.3.3 工业园区和厂房
    - 3.3.4 员工宿舍
  - 3.4 老旧项目改造设计业务
    - 3.4.1 公寓
    - 3.4.2 办公楼
    - 3.4.3 商场
    - 3.4.4 其他类型居住或商办类物业
  - 3.5 政府项目发包与采购流程
  - 3.6 决定政府类项目采购的核心因素
- 4 房地产等行业客户开发
  - 4.1 房地产行业客户开发的流程
  - 4.2 发现客户需求与市场机会

- 4.3 拓展房地产客户十法
  - 4.3.1 拓展开发房地产客户十法
- 4.4 引起房地产客户关注
  - 4.4.1 引起房地产客户关注的六步法
- 4.5 赢得客户信任的四法
- 5 客户关系维护与公关
  - 5.1 三个层次客户内部关系
    - 5.1.1 决策层
    - 5.1.2 管理层
    - 5.1.3 操作层
    - 5.1.4 三个层次客户关系维护技巧
  - 5.2 掌握和理清客户内部关系客户
    - 5.2.1 原则：清楚而不介入客户内部关系
    - 5.2.2 维护核心：与任何人处好关系
  - 5.3 客户公关的五大要素
    - 5.3.1 品牌价值与产品价值永远第一位
    - 5.3.2 为客户着想设计产品采购方案
    - 5.3.3 了解行业现状，懂得客户难处
    - 5.3.4 为客户解决麻烦与难点
    - 5.3.5 私下也有互动
  - 5.4 与行业保持互动
    - 5.4.1 行业走访
    - 5.4.2 举办行业论坛
    - 5.4.3 发布特点功能性产品
    - 5.4.4 制造品牌与产品社会舆论和影响力
- 6 建立政府关系和打造市场影响力增加赢率
  - 6.1 要与政府哪些部门建立关系
  - 6.2 与政府相关部门联系与沟通模式
  - 6.3 与政府官员联系与沟通

- 6.3.1 如何获得政府官员的信任
    - 6.3.2 打造政府关系的六法
    - 6.3.3 何时利用政府关系
    - 6.3.4 如何让政府人员为你说话
  - 6.4 通过媒体与口碑宣传为品牌打造市场影响力
    - 6.4.1 品牌自媒体的传播模式
    - 6.4.2 市场口碑的打造
- 7 合作中如何确保我方利益
  - 7.1 合作商务谈判必须谈清楚的要点
  - 7.2 我方利益如何在合作合同体现
  - 7.3 确保开发商按时付款履约的五法