

# 房地产渠道拓客 2023

讲师：李豪

**课程简介：**《房地产渠道拓客 2023》与《房地产渠道管理 2023》是两门针对房地产渠道拓客技能提升和渠道拓客管理实战型的课程。本课程针对当前房地产市场形势，结合李豪老师近 2 年房地产项目营销操盘渠道拓客实践，非常行之有效和实用的课程。

**课程时间：**1-2 天

**课程对象：**房地产企业/项目营销管理人员，渠道经理、渠道主管、渠道专员和案场经理、置业顾问等

**课程收益：**

- 1 全方位认知房地产渠道对房地产营销作用和渠道各类和数量；
- 2 学习和掌握渠道拓客标准化作业模式（SOP）和有效拓客技巧；
- 3 学习和掌握大客户拓客和圈层拓客所必须掌握的资源、人脉和合作方式；
- 4 学习和掌握渠道拓客所要资源、信息，以及如何实现拓客高效转化的方式

与方法。

## 课程大纲：

### 1 房地产项目渠道模式构成

#### 1.1 认识房地产渠道与渠道拓客

#### 1.2 房地产十大渠道拓客模式

##### 1.2.1 开发商内部员工渠道

##### 1.2.2 亲友渠道

##### 1.2.3 外拓渠道

##### 1.2.4 网络自媒体渠道

##### 1.2.5 电 call 渠道

##### 1.2.6 分销渠道

##### 1.2.7 开发商业务关系渠道

##### 1.2.8 编外经纪人渠道

##### 1.2.9 企业大客户圈层渠道

##### 1.2.10 异地渠道

#### 1.3 自销渠道拓客团队结构

##### 1.3.1 五级三人的自拓团队结构

### 1.3.2 自拓自销与内外场拓销分离适用的项目类型

## 1.4 分销团队合作与选择

### 1.4.1 分销团队的经验

### 1.4.2 分销的日常管理方式

### 1.4.3 分销团队激励方式

### 1.4.4 分销与自销区域与客户界定

## 2 渠道拓客模式与拓客分工

### 2.1 渠道拓客模式

#### 2.1.1 编制精准的客户地图

#### 2.1.2 拓客区域划定与时间界定

#### 2.1.3 不同时间段的拓客区域选择

##### 2.1.3.1 晨拓的区域与拓客方式

##### 2.1.3.2 午拓的区域与拓客方式

##### 2.1.3.3 晚拓的区域与拓客方式

#### 2.1.4 天气变化的拓客方式的变化

#### 2.1.5 每日拓客指标的设定

#### 2.1.6 派、截、call和网一体化的拓客方式

- 2.1.6.1 拓客小组自行完成派、截、call 和网一体化拓客
- 2.1.6.2 派单技巧与派单方式
- 2.1.6.3 展点选择与展点工作方式
- 2.1.6.4 竞品拦截位置选择与客户判断
- 2.1.6.5 针对不同行业的客户电 call 时间选择与电 call 话术
- 2.1.6.6 自媒体平台盘楼信息与个人信息发布

## 2.2 拓客准备

- 2.2.1 楼盘最新活动、促销信息与产品知识培训
- 2.2.2 拓客语术修炼
- 2.2.3 拓客工具准备
- 2.2.4 拓客礼品准备
- 2.2.5 拓客交通工具准备
- 2.2.6 拓客的分工

## 2.3 拓客 SOP 标准化作业的流程

- 2.3.1 准时到位
- 2.3.2 派单拓客
- 2.3.3 发觉意向并沟通

2.3.4 促成留电或带访

2.3.5 根据人流转移场地

2.3.6 转场前插车，记录号码

2.3.7 一天结束回售楼中心交回客户信息、记录工具

2.3.8 开会总结，发觉优质客户

2.3.9 形成客户跟进计划

### 3 大客户拓客与圈层拓客

3.1 收集大客户与圈层客户信息与名单

3.2 制定大客户团购初步政策

3.3 制定圈层客户购买优惠政策和经纪人政策

3.4 通过关系拜访大客户和圈层客户

3.5 确定和分析大客户企业团购价值与可能性

3.6 确定圈层客户数据与被推荐可能性

3.7 制定大客户与圈层客户跟进计划

3.8 推动关键人成为经纪人

3.9 策划活动或联谊活动进行大客户和圈层客户收网

### 4 编外经纪人拓客模式与管理

- 4.1 发展编外经纪人意义与作用
  - 4.2 编外经纪人发展的三个阶段
  - 4.3 编外经纪人构成与来源
  - 4.4 拓展编外经纪人五种方式
  - 4.5 编外经纪人的维护与管理
  - 4.6 编外经纪人的激励
  - 4.7 核心编外经纪人发展新的经纪人的模式
- 5 渠道拓客资源整合与渠道收客
- 5.1 渠道拓客资源整合
    - 5.1.1 关系资源
    - 5.1.2 人脉资源
    - 5.1.3 业主资源
    - 5.1.4 政府资源
    - 5.1.5 媒体资源
    - 5.1.6 合作商资源
    - 5.1.7 客户信息资源
  - 5.2 渠道收客

### 5.2.1 渠道收客方案策划

### 5.2.2 渠道收客活动策划

#### 5.2.2.1 针对意向客户

#### 5.2.2.2 针对大客户圈层客户

#### 5.2.2.3 针对编外经纪人

#### 5.2.2.4 针对老业主