

房地产渠道营销管理 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、渠道主管等

课程收益：

- 1 重点学习一个项目如何打造适合自己的全方位的营销渠道；
- 2 学习和掌握怎么搭建一支即有资源和营销力的渠道团队；
- 3 学习和掌握如何让渠道团队和分销团队有执行力和销售力；
- 4 学习和掌握在基本渠道拓客工作成熟基础上的渠道升级和完善。

课程大纲：

1 项目渠道模式的打造

1.1 项目渠道模式设计与试水

1.2 形成项目有效营销渠道

1.3 项目基础营销渠道搭建

1.4 有效营销渠道的深挖

1.5 设定项目渠道营销的目标与分解

1.5.1 渠道营销目标设定的原则

1.5.2 渠道营销工作的分解与分解的原则

2 渠道团队的构建

2.1 渠道团队组织模式

2.2 渠道团队的招聘模式设计

2.3 渠道团队的经理与主管职能

2.4 销售目标与渠道团队人员设定

2.5 兼职与编外经纪人的发展

2.6 薪水与佣金设置

2.7 其他激励机制

3 打造渠道团队执行力

3.1 拓客指标设定

3.2 拓客标准化作业体系 (SOP) 制定与训练

3.3 拓客材料与装备

3.4 拓客团队分工与路线设定

3.5 拓客的定位与定点

3.6 拓客信息记录与反馈

3.7 拓客数据分析与渠道调整

3.8 拓客团队传帮带与激励

4 渠道工作的管理与监督

4.1 拓客团队监督与考核

4.2 拓客团队的完善

4.3 拓客资源的整合

4.4 拓客数据整理与分析

4.5 拓客团队淘汰机制

4.6 分销公司选择的基本原则

4.7 分销公司的拓客过程管理

4.8 分销公司的激励与业绩提升

5 项目渠道模式的优化与升级

5.1 拓客装备和系统的升级

5.2 拓客渠道和模式优化

5.3 编外经纪人的管理与优化

5.4 大客户、圈层和跨界渠道深度合作

5.5 老带新活动的升级与优化