

房地产项目营销复盘

讲师：李豪

课程简介：对于已建成和运营的房地产项目进行复盘、回顾、总结、评估是房地产企业对于项目成功与否有效评估手段，也是积累经验，总结得失的有效方法。通过对项目复盘可以使开发商更清楚，项目开发目标与实际开发成果之间的差异，为未来更成功开发项目打下良好基础。

课程时间：1天

课程对象：房地产企业高管、项目公司高管、房地产营销管理人员等

课程收益：

- 1、了解和理解房地产项目复盘，以及认识项目复盘的作用与意义；
- 2、掌握项目营销复盘操作流程、主要结构内容和复盘操作要点；
- 3、掌握项目营销复盘总结、评估有效手段和方法。

课程大纲：

- 1 房地产项目复盘的作用与意义
 - 1.1 认识和理解房地产项目复盘
 - 1.2 项目复盘的目的与作用
 - 1.3 项目复盘的意义
 - 1.4 项目营销复盘作用与意义
- 2 房地产项目营销复盘流程与结构
 - 2.1 项目复盘的流程
 - 2.1.1 项目营销数据、资料收集和整理
 - 2.1.2 项目营销实情与数据比较评估

- 2.1.3 项目营销回顾与分享
- 2.1.4 项目总结与同类案例分析

2.2 项目营销复盘的结构

- 2.2.1 项目可行性分析与定位过程回顾
- 2.2.2 项目营销战略与策略回顾
- 2.2.3 项目营销阶段性成果的回顾
- 2.2.4 项目经验分享与效果评价
- 2.2.5 项目改进措施
- 2.2.6 项目营销模式价值评估

案例：北辰地产项目营销复盘报告、碧桂园营销复盘结构

3 房地产项目营销复盘关键操作要点

- 3.1 有效数据和信息收集
- 3.2 客观、有效地评估方法
- 3.3 项目营销复盘评估的三个方向
 - 3.3.1 周期性
 - 3.3.2 节点性
 - 3.3.3 战略性

案例：恒大地产项目营销复盘、万科项目营销复盘

4 房地产项目营销复盘总结与评估

- 4.1 项目营销整体评价和总结
 - 4.1.1 对营销模式的评价
 - 4.1.2 营销全流程操作总结
 - 4.1.3 项目定位总结与评价
 - 4.1.4 定价等各类营销模型的总结
 - 4.1.5 销售手段总结
 - 4.1.6 营销团队建设的总结
- 4.2 项目营销模式价值评估
 - 4.2.1 营销模式可复制性评估
 - 4.2.2 营销技术与管理工具评估

4.2.3 营销成本控制与销售收入方式评估