

智能家居提升房地产项目竞争力

讲师：李老师

课程简介：智能家居在房地产项目中的应用越来越多了，随着房地产行业下行，产品力和服务力，被市场和客户看中，本课程就如何打造智能家居产品在房地产项目竞争力展开学习。

课程时间：1天

课程对象：智能家居企业管理层、营销人员、服务人员

课程收益：

1. 学习和掌握智能家居产品在房地产项目中的应用与实践；
2. 学习和掌握智能家居在房地产项目如何提升卖点与竞争力；
3. 学习和掌握智能家居产品在房产销售环节的展示与卖点话术的梳理。

课程大纲：

1 智能家居的在房地产项目应用

1.1 智能家居在房地产项目应用场景

1.1.1 居家场景

1.1.2 办公场景

1.1.3 商业场景

1.1.4 养老场景

1.1.5 社区场景

1.2 智能家居所涉及技术与产品

1.2.1 大数据

1.2.2 人工智能

1.2.3 云计算

1.2.4 智能家居涉及到的产品

1.2.4.1 六大场景 9 个大品类

1.3 智能家居在房地产开发与物业管理前中后的植入

1.3.1 物业前期—智能售楼、增加房产卖点

1.3.2 物业交付中—提升客户交付率

1.3.3 物业服务中—掌握业主需求增加业主社区活跃度

1.4 当前房地产企业智能家居实践与现状

1.4.1 万科自主研发智能家居

1.4.2 碧桂园造机器人

1.4.3 金茂科技住宅化

2 智能家居的卖点与竞争力

2.1 智能家居的五大卖点

2.1.1 科技性

2.1.2 便利性

2.1.3 人性化

2.1.4 场景化

2.1.5 绿色节能

2.2 智能家居项目的竞争力

2.2.1 提升项目档次

2.2.2 形成差异化竞争

2.2.3 提高产品售价

2.2.4 增加项目利润

2.2.5 赢得客户认同

2.3 智能家居房地产项目营销案例

3 智能家居卖点梳理与话术提炼

3.1 从产品科技与性能提炼

3.2 从应用场景提炼

3.3 从客户应用感之提炼

3.4 话术提炼方法

3.4.1 FAB 项目卖点提炼法

3.4.2 话术讲解应用联想法

4 智能家居样板间工法

4.1 智能家居样板间体验

4.2 黑科技体验

4.3 产品应用材料与科技展示

4.4 客户体验分享与传播