

《返乡置业唯一理由：人间至味是归家》课程大纲

【课程收益】

- 1、研判返乡客户的置业逻辑，制定与之相匹配的返乡置业营销策略。
- 2、从返乡客户视角，营造渠道拓客、成交技巧和案场管控的有利氛围，精准把握返乡置业客户的购房需求和情感体验，提升置业顾问的客户逼定能力加快项目销售进度。

【授课对象】

房地产营销管理者，一线置业顾问。

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲解
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、实战演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

第一讲 返乡置业新思路

一、返乡置业，先洞察人

- 1、不同的生活状态，对应不同的需求
- 2、用产品，解决客户不同生活阶段的问题

3、以感性的营销语言，美化客户的时间和空间

实战演练：返乡置业，煽情的销讲怎么说？

二、返乡置业促销策略

1、返乡置业四大动因

2、四个代表性返乡客群特征和置业需求分析

3、返乡置业客群五大促销策略

实战演练：返乡客户购房共性分析与应对策略。

三、返乡置业的五个创意

1、以情感认同直击返乡客心理

2、以拟人化的情绪表达，唤醒返乡客的情感和骄傲

3、以“反向依赖”形成呼唤返乡的驱动力

4、以场景化表达感情需要，引发返乡客情感共鸣

5、以地域独特性格魅力，给予返乡客归家理由

视频赏析/案例分享：万科、华润等标杆房企“返乡置业”项目推广案例解析。

第二讲 返乡置业客户拓客技巧

一、返乡置业拓客渠道设计与组织

1、两大抓手，快速组建高效拓客团队

2、五个策略，精准选定传播渠道

3、九种招式，开展大规模线下拓客

案例分享/实战演练：返乡客户拓展技巧及费效比测算

二、返乡置业拓客三大绝招

1、口碑传播：老带新 yyds

2、人脉传播：启动全民营销的不二法宝

3、线上传播：获客、判客、盘客，转化率的保证

案例分享：老带新、全民营销、线上营销体系实战案例详解

三、返乡客户拦截方案

1、竞品项目返乡客户调研分析

2、返乡客户拦截思路

3、交通动线拦截

4、加油站拦截

5、商超拦截

6、人气餐厅拦截

7、客户维系活动

案例分享：返乡客户营销活动组织方式经验解析

第三讲 返乡置业客户成交技巧

一、洞察客户，掌控逼单节奏

1、客户启动购买决策的两个信号

2、赋能客户签约的五个方式

3、客户签约前后的六个禁忌

案例分享：客户签单前是置业顾问成交的“危险时刻”

二、从客户视角出发为客户做置业分析

1、置业顾问仅需考虑两个客群的需求

2、客户购房八大思路逻辑

3、置业顾问逼单成交模型

案例分享：传统视角和客户视角分析下，销讲说辞传递给客户的价值体验

分组讨论：结合本身项目，建立客户逼单模型

三、三个判断，锁定精准客户

- 1、客户需求意向判断的五个条件
- 2、同时满足两个条件的才是精准客户
- 3、找到精准客户的四个方法

案例分享：精准客户研判的话术技巧

四、置业顾问逼单成交五步法

- 1、前期准备：给自己贴标签
- 2、初次接访：客户思维是置业顾问的核心能力
- 3、销讲说辞：个性化话术对客户更有感染力
- 4、客户谈判：优势谈判法与案场 SP 的配合
- 5、客户维系：客户成交即营销服务的开始

案例分享：置业顾问 12 种逼单手法及适用客户类型

第四讲 返乡置业案场管控技巧

一、案场包装方案

- 1、竞品案场返乡置业包装和氛围分析
- 2、案场包装思路和费用控制
- 3、案场三大节点包装方案
- 4、案场局部细节包装策略

案例分享：标杆地产返乡置业案场包装参考

二、案场冲击力，飙升客户购买热情到“沸点”

- 1、八大要素价值感知，超出客户期望
- 2、三大要点设计案场冲击力
- 3、五大法则利用客户心理误判，制造案场冲击力

案例分享：案场冲击力的秘诀，让客户心甘情愿地进入决策的“快车道”

三、案场卖压设计，让客户购房理想冲到“极限值”

- 1、什么是卖压？卖压的本质是什么？
- 2、影响氛围：一进售楼处，就特别想买房
- 3、影响判断：我买的房子，就是最好的
- 4、影响决策：虽然有点贵，但是很划算

案例分享/分组讨论：案场的每一个角落，都在为销售服务

课程回顾和总结