

《房地产项目营销实操和淡市旺销五大秘笈》

——营销前置五大能力、操盘八大力场解析和淡市旺销五大秘笈

【课程收益】

1、建立地产项目营销前置思维，提升营销部门在项目开发前端拿地、主流市场研判、产品设计、项目方案规划布局和现金流管控等开发环节决策方面的建议和配合能力。

2、解析地产项目营销操盘流程的八大关键节点，掌握各节点营销运营逻辑和实操技巧。

3、从项目组织和运营的三个层面，立足客户视角审视楼市当前市场态势下的房地产营销趋势，建立企业、项目、个人三位一体的拓销一体化体系，发挥营销部门在地产投资和运营中的优势作用和强势地位。

【授课对象】

房地产企业中、高层营销管理者，销冠和储备人才。

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、逻辑分析
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、课堂演练
- 5、视频赏析

【课程大纲】

第一讲 营销前置五大能力

一、土地最大效益测算能力

- 1、营销前置介入拿地的依据是什么？
- 2、营销前置介入拿地的工作流程是什么？
- 3、营销前置介入拿地的优势有哪些？
- 4、营销维度的土地效益评价

案例分享：土地投资和项目利润测算模型。

二、城市主流市场研判能力

- 1、地产项目的三种属性
- 2、提高项目产品力的五个问题
- 3、城市主流市场产品线选择
- 4、产品线管理的标准化流程

课堂演练：城市主流市场定位的影响因素。

三、产品研发设计能力

- 1、市场研究的过程就是发现的过程
- 2、产品就是创造更美好的生活
- 3、户型设计是各方博弈的结果
- 4、户型设计，始于调研终于产品落位

分组讨论：客户购房动机是什么？

四、方案规划布局能力

- 1、构建宗地效益模型
- 2、参考容积率布局产品建筑形式
- 3、宗地最佳产品组合分析

4、最大利润维度下的产品类型配比

5、单物业形态下的最佳容积率分析

6、建立数学模型测算平衡点

案例分享：高层、多层、别墅等多业态项目组合开发效益测算模型。

五、现金流管控能力

1、关注营销节奏的五个要素

2、营销费用测算模型

3、回款口径和回款要求

4、现金流信息传递机制建立

5、现金流管控视角下的项目定位前提

课堂演练：营销维度的现金流管控模型。

第二讲 操盘八大力场解析

一、品牌力

1、品牌宣传如何深入人心？

2、如何提升品牌传播效能？

3、如何打造强势品牌竞争力？

4、如何塑造正向品牌舆情？

案例分享：标杆房企如何提升品牌影响力？

二、策划力

1、如何精准发掘地产项目价值？

2、如何审视项目市场营销战略条件？

3、如何提炼项目超越竞品的独特卖点？

4、项目价值体系输出必须坚持什么原则？

案例分享：不同置业周期客户敏感点分析工具。

三、营销力

- 1、数字资产管理：客户画像和精准营销
- 2、客户资产管理：老客户维护和转介绍
- 3、销售管理赋能：置业顾问人才画像和数字化营销

案例分享：销售的层次和营销确定性。

四、产品力

- 1、好产品关注用户使用目的
- 2、好产品都能解决主要矛盾
- 3、To C 趋势下的地产四大类产品

案例分享：家庭理想居住趋势研判及产品细节解析。

五、服务力

- 1、客户为什么会复购？
- 2、老带新的本质是什么？
- 3、客户因何会对地产销售产生不满情绪？
- 4、客户服务如何提升反哺前端销售的能力？
- 5、房企如何建立服务护城河？

案例分享：标杆地产服务力提升经验分享。

六、价格力

- 1、房价上涨的动力和逻辑是什么？
- 2、地产项目定价的基本逻辑
- 3、如何判断房价走向？
- 4、地产项目定价流程与实施技巧

案例分享：地产项目定价是技术，更是艺术。

七、团队协作力

- 1、销售团队内耗的罪魁祸首是什么？
- 2、什么是造就领导者魅力和团队凝聚力的分水岭？
- 3、不正确授权有何表征？
- 4、如何领导销售团队创造巅峰业绩？

视频赏析：团队领导者如何提升激励员工的能力。

课堂演练：团队协作水平评价。

八、案场销售力

- 1、案场销售力如何影响客户成交决策？
- 2、地产项目如何打造案场峰值体验？
- 3、如何给客户制造卖压？
- 4、案场物料如何实现静销力？
- 5、如何保障销讲的效果？

案例分享：标杆房企全面提升案场销售力经验分享。

课堂演练：案场冲击力提升技巧。

第三讲 淡市旺销五大秘笈

一、全民营销

- 1、全民营销的出发点是什么？
- 2、全民营销的目标是什么？
- 3、全民营销的目标对象如何选择？
- 4、全民营销的难点是什么？
- 5、全民营销有几个阶段？现状如何？

6、如何高效运营全民营销平台？

案例分享：全民营销实效工具分析。

二、微信营销体系

1、公众号定位和操作技巧

2、个人号定位和操作技巧

3、朋友圈定位和操作技巧

4、微信群定位和操作技巧

5、视频号定位和操作技巧

案例分享：微信端营销操作技巧。

三、线上售楼处

1、线上和线下场景的核心区别在哪里？

2、线上售楼处的流量从何而来？

3、如何运营线上售楼处？

4、你相信直播能卖房吗？

案例分享：标杆房企线上售楼处运营模式解析。

四、大客户营销

1、如何组建大客户营销组织架构？

2、如何整合大客户营销资源？

3、如何筛选大客户营销资源？

4、如何启动大客户营销洽谈合作？

5、如何制定大客户营销优惠政策？

6、大客户营销利益如何合理分配？

案例分享：谨慎操作大客户营销，细节决定成败。

五、圈层营销

- 1、圈层营销的前提是什么？
- 2、圈层营销有何明显特征？
- 3、圈层营销重点是什么？
- 4、圈层营销如何实施？

案例分享：每一位成交客户必然归属于某一圈层。

课程回顾和总结