

《社区商铺创新营销和车位爆销技巧训练》课纲

【课程收益】

- 1、分享标杆房企社区商铺销售新模式，完成项目商铺销售计划。
- 2、萃取标杆房企车位爆销技巧，加快车位去化。

【授课对象】

房地产公司营销管理者和置业顾问

【授课课时】

2天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论分享
- 2、案例分析
- 3、分组讨论
- 4、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 商铺创新营销

一、社区商铺营销的正确思维

- 1、住宅和商铺销售的表象和实质是什么？
- 2、社区商铺的核心问题是什么？
- 3、社区商铺的核心价值在哪里？
- 4、社区商铺销售的基础是什么？

案例分析：物业公司就这样把商铺卖光了。

二、社区商铺产品分析

- 1、社区商铺销售前期都应该做哪些准备？工作的方向在哪里？
- 2、社区商铺营销难点解析
- 3、投资客户异议产生原因及应对策略
- 4、客户投资决策前内心对话的六个问题是什么？

课堂演练：社区商铺投资客户异议及应对话术。

三、社区商业投资收益的正确认知

- 1、社区商业设置的必要性
- 2、城市建设规划对社区商业配置政策分析
- 3、社区商业业态现状和未来
- 4、客户投资商铺对于资金回收期的考虑
- 5、商铺投资成败的思维逻辑

四、社区商铺业态需求与产品链接

- 1、业主年龄阶段与社区商铺业态分布
- 2、不同阶段人群诉求与社区商铺的三个需求维度
- 3、业主需求层次决定的社区商业九大业态
- 4、社区商铺价值划分与不同业态落位地段
- 5、根据不同业态需求确定商铺面积

案例分析/分组讨论

第二讲 车位爆销技巧训练

一、车位产品营销模型

- 1、特征：清晰阐述产品有什么？
- 2、优势：相比之下更怎样？
- 3、利益：能够带给客户/业主怎样的好处和利益？

4、证据：以上用什么来支撑？

课堂演练：构建车位产品营销模型。

二、车位销售意向客户判定和管理

1、意向客户判定的三种方式

2、三个指标判定客户意向程度

3、客户意向的五个阶段性特征

4、意向客户的等级分布及特征

5、意向客户管理

6、意向客户成交后服务与维护

分组讨论：如何建立意向客户服务体系？

三、新手进阶车位销售大咖的三个妙招

1、车位购买业主客群分析

2、二维销售法则突破客户心理三大防线

3、车位快速成交逼定技巧

课堂演练：车位二维销售法则深度演练。

四、车位电话销售三大技巧

1、车位电话销售挑战障碍与对策

2、车位电话销售流程与准备要点

3、车位电话销售五大技巧

课堂演练：车位电话销售话术演练

五、车位销售流程

1、筹备期：完成车位销售的四项准备工作

2、销售期：车位销售四阶段，有效促单是关键

3、售后期：三项工作做圆满

六、车位营销三大策略

1、推售策略：制造紧张稀缺感

2、促销策略：制造优惠假象

3、展示策略：打造尊崇感

案例分析：标杆房企像卖房子一样卖车位。

课程回顾和总结