

《渠道营销创新打法、案场管理及实战拓客解密》课程大纲

课程收益

- 1、梳理房地产市场渠道拓客模式，最大化的挖掘渠道价值。
- 2、实现对渠道的掌控，激发并保持拓客团队的激情与战斗力。

授课对象

房地产企业营销管理人员

授课课时

1~2天（6小时/天）

授课方式

- 1、理论讲述
- 2、分组讨论
- 3、案例分享
- 4、课堂测试
- 5、情境演练
- 6、视频赏析

课程大纲

第一讲 房地产渠道营销策略

一、房地产营销解读

1、营销的品牌理解

课堂测试：如何理解置业顾问竞争对手的背景

2、营销的三个过程

分组讨论：如何实现客户价值体系

3、营销的经营理解

案例分享：如何理解营销战略

4、营销四件事

情境演练：住宅地产项目销售工具——发掘客户真实需求的话术演练

案例分享：改变项目价值评估体系的最直接最有效的方法

5、营销的四个阶段

分组讨论：房地产渠道营销全过程中如何理解客户

6、营销的四个公式：成交量、客户需求量、拓客量和项目价值公式

二、房地产渠道营销核心

1、六步剖析房地产渠道营销

2、房地产渠道营销的一个核心

3、房地产渠道营销的使命

三、房地产渠道营销的能力模型

1、数据分析管理能力：住宅项目客户地图编制步骤解析

2、策划创新能力：项目信息传播与爆点打造

3、陌拜能力：高效寻找高净值客户动作分解

4、整合资源能力：海量客户资源获取

5、成本控制能力：聚焦于拓销一体化的费用优化

6、团队协作能力：全员营销启动策略

四、10个房地产渠道拓客策划方案及执行技巧

1、Call客：客户资源获取方法、话术撰写技巧和Call客实战演练

- 2、拦截：竞品客户拦截的范围、手段和拦截技巧
- 3、社区巡展：社区巡展的作用、要点和技巧
- 4、派单：高效派单管控技巧
- 5、老带新：老带新的本质、三个层面和实效创新方式
- 6、异业联盟：异业联盟的整合方法和流程
- 7、企业机构：团购的组织形式和注意事项
- 8、销售联盟：销售联盟的合作方式和转化
- 9、中介分销：分销渠道的开发、管理和维护
- 10、互联网营销：线上营销资源发掘、社群运营技巧和人脉营销启动

案例分享/课堂测试/视频赏析

第二讲 拓客

一、拓客的核心思路

- 1、重点突破，分销为辅
- 2、整合渠道，分销借力
- 3、整合资源，统一调配

二、拓客的5个关键要素

- 1、客户的有效性：如何获取诚意度更高的客户
- 2、精准的客户地图：商业项目客户地图绘制和客户清单整理办法
- 3、创意为先：拓客时如何吸引客户眼球
- 4、关注用户场景：商圈拓客、写字楼拓客和社区拓客操作方式
- 5、拓客数据分析：如何创造拓客最高费效比和实现效转化

三、拓客的常规方式与创新

- 1、大客户拓展标准动作要点：团购目标、价格和动作节点

2、大客户拓展十大方法

3、拓客的方式、时间、范围和执行要点

4、拓客外展点的等级和布置要点：外展点的等级、规模和选址

5、创新拓客渠道：线上活动、社区暖场和洗车行拓客动作分解

四、提高拓客成交转化率的5种手段

1、暖场活动

2、访谈

3、消费

4、专项推荐

5、回访馈赠

五、提升拓客内外场衔接效率

1、增加内场销售人员

2、内场外拓人员角色轮换

3、精准内外场对接

4、组建专职接待团队

六、拓客管控

1、金钱激励结果管控

2、狼性行销

3、行销过程管控的创新

案例分享：从坐销到行销，房企优质的组织建设的丰硕成果

第三讲 渠道营销案场管理

一、颜值即正义

1、美得有特色，有辨识度

2、功能设置上有独创性

案例分享：客户一进售楼处就知道房子是给谁打造的生活方式

二、体验惊喜感

1、五大方面打造极致购房体验

2、智能化案场提升客户购买体验

3、客户体验地图

案例分享：客户地图绘制与解析

三、品牌式服务

1、把客户当女朋友，而不是上帝

2、尊重客户，摒弃本我思维

3、建立服务制度，支撑极致服务

课堂演练：房企品牌式服务要从关注客户入手

四、案场管理

1、案场管理的真正价值是什么？

2、案场管理有几个境界？

3、案场管理，“管”的是什么？“理”的是什么？

4、案场管理的标准是谁制定的？

5、案场管理的执行者是谁？

6、案场管理的核心目标是什么？

分组讨论/案例分享：案场精细化管理的 10 个小技巧

五、案场销售力提升

1、三个步骤打造案场“冲击力瞬间”巅峰体验

2、营造六大氛围制造案场卖压

3、三大要点提升案场静销力

4、“三段九步”法提升案场销售力

分组讨论/课堂演练：结合在售项目恰当运用案场销售力提升技巧

案例分享：标杆房企如何营造案场卖压？

六、案场管理的创新模式

1、模型升级——从细节出展现生活情景

2、工法展示升级——实验情景展示用材品质

3、看楼通道升级——模拟真实生活场景

4、样板房升级，为不同使用情景提供解决方案

案例分享：TOP 房企案场创新模式经验分享

课程回顾和总结

郭朗