

《物业企业市场拓展》课程大纲

【课程收益】

- 1、提升物业市场拓展工作能力。
- 2、掌握物业市场拓展信息渠道开发技巧。
- 3、妥善处理新旧物业交接工作和物业项目交接查验工作。

【授课对象】

物业企业项目经理和市场拓展人员

【授课课时】

1天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论讲述
- 2、案例分享
- 3、课堂演练

【课程大纲】

第一讲 物业管理市场资源拓展

一、走市场化道路的物业管理企业类型

- 1、具备房产企业背景的物业企业
- 2、不具备房产企业背景的市场化物业企业
- 3、借助互联网平台与物业合作的互联网企业

二、走市场化道路的物业企业产品类型

- 1、全委服务
- 2、顾问服务

- 3、并购合作
- 4、股份合作
- 5、引进互联网平台，做社区经营

三、走市场化道路目标信息获取

- 1、集团层面品牌宣传
- 2、市场推介会
- 3、主动出击，全面撒网
- 4、单点突破，分区包围
- 5、公司员工、客户资源

四、走市场化道路的目标评估

- 1、尽职调查，全面了解
- 2、详细测算，数据为准

五、客户如何选择物业服务企业

- 1、考察拟选择企业的团队文化
- 2、观察企业解决问题的能力
- 3、考察企业能否为客户创造更多的价值

第二讲 市场拓展信息有效性收集渠道

一、信息获取

- 1、定期做市场调查
- 2、客户主动联系
- 3、经人推介。

二、信息甄选，确定目标客户

- 1、面积少于 XXX 平方米项目不接

- 2、项目投入使用时间超过 XXX 年的不接
- 3、业主委员会非原则问题与物业公司纠缠不清的项目不接
- 4、维修资金不足或不到位的项目不接
- 5、物业管理配套设施不全，后续管理需要投入大量资金的项目不接
- 6、档次过低的项目不接
- 7、曾因工程问题引起业主公愤、被媒体多次负面曝光、在业内造成不良影响的开发商的项目不接
- 8、开发商或大产权主超过二家的项目不接
- 9、公司资源配置达不到客户满意要求的项目不接

三、方案制定

- 1、本企业情况
- 2、拟承接的项目简介：周边情况、配套设施、建筑形式、居民结构等
- 3、根据开发商的需求拟定服务方式和管理目标
- 4、拟定管理服务内容
- 5、物质装备计划
- 6、管理人员配备
- 7、管理规章制度
- 8、经费收支预算
- 9、相关费用
- 10、提出经营、管理、服务的新思路

四、物业企业如何做好市场拓展

- 1、做好企业市场定位，调整项目结构
- 2、建立合理的人员结构、完善市场拓展部门组织机

3、提高物业管理企业全体员工的市场营销理念

4、成功市场拓展工作步骤

五、线下磋商技能

1、中标（全委）项目的谈判内容

2、顾问项目的谈判内容

第三讲 物业项目交接查验

一、新旧物业交接清单

1、财务类

2、档案类

3、合同协议类

4、图纸资料类

5、配套设施设备类

6、公共部位人财物类

7、其他物资财产类

8、注意事项

9、附件、表格

二、物业承接查验标准

1、房屋及附属共用设施

2、机电设备及配电房

课程回顾和总结