

《新形势下房地产营销实战演练》课程大纲

【课程收益】

- 1、应用营销工具帮助学员精准锁定目标客户，并邀约客户到访。
- 2、创新房地产营销战法，洞察客户成交心理，促进项目快速去化。

【授课课时】

1天（6小时/天）

【授课方式】

- 1、理论分享
- 2、案例解析

【课程大纲】

第一讲 目标客户分析

一、目标客户画像

- 1、客户选择产品的关注点
- 2、目标客户的六大谈资
- 3、目标客户价值感创造
- 4、目标客户的职业领域

案例解析：每一个成交客户身后必然是一个庞大的意向客群。

二、客户地图

- 1、客户地图的作用
- 2、项目客户分布图
- 3、客户地图编制思路
- 4、客户清单的编制

案例解析：编制客户清单，精准锁定目标客群

第二讲 营销工具实战演练

一、全员营销：人脉营销模型构建

第一步：设定具体的拓客目标

第二步：将人脉进行分类管理

第三步：扩大人脉版图

第四步：建立人脉关系

第五步：赢得更多的推荐

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

三、老带新营销

1、老带新的前提是什么？

2、老带新的本质是什么？

3、老带新的动机是什么？

4、为什么老带新的效果不佳？

5、老带新成交率高的核心原因是什么？

6、老带新应该怎么做？

案例解析：老带新七大提升策略

四、圈层营销

- 1、圈层营销的运转步骤
- 2、圈层营销的客户开发
- 3、目标圈层客群分析
- 4、圈层活动主题方向定位

案例解析：圈层营销活动的组织和设计要能够解决客户的实际问题

五、社群营销

- 1、社群的硬件、软件基础和运营
- 2、社群的组建和管理
- 3、社群的价值和变现

案例解析：社群承载着业主对生活方式的期待

课程回顾和总结