

# 《主动营销实战获客训练》课程介绍（1天）

## 第一、行业销售现实状况

【案例分析】张老板生意经营的苦恼

行业经营四个现状分析

实现销售业绩的三个必备要素

经典销售恒等式给我们的启示

## 第二、全面认识主动营销

什么是主动营销？

【案例分析】经营之神王先生卖米的故事

什么是重度与轻度用户？

认识我们主动营销对象

主动营销成功四个关键

## 主动营销动作策略

### 1、线上教育获客策略

售前工作重点：客户教育

线上获客常用策略

### 2、终端拦截引客上门

终端拦截三驾马车

### 3、异业联盟团队作战

联盟的四个价值

成员选择五原则

联盟的操作要点

**【案例分享】小县城的大联盟**

### 4、小区推广精准集客

小区宣导最有效的方式

**【工具分享】小区宣传影响方式汇总表**

小区推广高效步骤：

→物业公关

→推广预热

→活动布展

→入户拜访

→邀约业主

邀约理由手段：门店促销活动

→门店成交

诱惑成交秘诀：微信爆破锁定

微信爆破操作要点

微信爆破过程控制

**【工具分享】楼盘信息表+新楼盘特点及推广策略表+业主信息表**

**【案例分享】某建材品牌社区营销发展历程**

## 5、老客营销口碑集客

认识家居建材行业的推广趋势

从客户购买心理决策过程看老客营销

打造忠实粉丝的四大策略

**【案例分享】江西宝爷的老客营销理念**

## 6、家装拓展锦上添花

选择家装公司六要素

家装拓展四个阶段

家装拓展七个动作

**【案例分享】上海王老板家装拓展之路**

**【工具分享】家装信息统计表+拓展计划总结表+拓展物料明细表**

## 7、工程拓展全面开花

工程拓展的三大误区

工程拓展的操作思路

**【案例分享】青岛林总的第一单工程**