

# 《操盘手滞销项目破局翻盘》

## ——核爆快销 9 大关键闭环战略

### 课程背景：

滞销 5 年的区域年去化量 80 套项目，重启入市 4 个月总销破 470 套，总营销投入占比低于 0.5%；

被 7 大死盘包围的滞销盘活成区域销冠，核爆快销模式植入 5 天逆势狂销 152 套，费效比低于 0.4%；

深陷价格红海的区域新盘卖出高于竞品 1000+ 溢价，从 0 筹备到开盘成交面积+成交金额双第一，成为成交金额、成交面积连续三冠王；

月去化量不到 10 套的尾盘，植入爆销模式 4 个月清盘，并带火商业月销 1 亿+

快销天下 9 年积累，潜心研究五维十步营销利器，通过科技赋能和精细化执行，助力项目旺人旺场到旺销。

一禅老师将为您复盘 6 大破局翻盘经典案例，输出“营销三原色变革、打造自有鱼塘集客策略、全价值闭环重塑、高频次海量导客、兵团作战高成交转化、返乡置业全民营销体系、创新圈层老带新、跨界联盟圈层整合、病毒式新媒体矩阵传播”营销闭环操盘 9 大关键战略，助力年末冲刺，实现业绩暴增 3-10 倍

### 课程提纲：

#### 第一部分、当下房地产营销普遍面临的问题

- 1、来访量不足
- 2、来访质量不高
- 3、成交率下滑
- 4、案场管理难度加大

#### 第二部分、全闭环价值链重塑：

- 1、10 天重建项目价值闭环！客户自己来看也能成交！
- 2、营销全价值体闭环打造
- 3、5 大维度营销价值打造体系
- 4、3 大价值闭环逻辑
- 5、9 大营销价值打爆战术
- 6、单点打爆项目价值手段
- 7、价值闭环塑造 4 大铁律

#### 第三部分、飓风式海量导客：

- 1、17 天保底上客 4000 组！售楼部早 9 点到晚 9 点人气不断！
- 2、五维十步核爆快销
- 3、活动营销的五大维度
- 4、活动引爆的 10 大步骤
- 5、活动过程锁客方法
- 6、如何让每场活动都引爆全城
- 7、“回旋飞镖”，起到“传播 + 回流”的双重作用
- 8、渠道策略选择

9、超级导流活动类型

10、摇爆品导流营销：超级引爆+案场包装+全网覆盖+流程设计+倍增成交+全能管控

#### **第四部分、团战式成交转化：**

**1、21天打造3倍成交比铁军！零成本终结低转化！**

**2、10大案场超级sp作战体系**

电话 SP

现场音乐 sp

集中喊控 SP

随机喊控 SP

假客户场景 SP

挤压成交房源 SP

内部涨价 SP

虚拟样板客户说辞 SP

意向客户红包喜报群 SP

上下级 sp

#### **第五部分、大兵团式渠道联销：**

1、30天联合作战千套首开！渠道追着项目卖得又快又贵！

2、全民销冠体系打造

3、房地产营销力的四大构成

4、不被渠道绑架打造自有流量池

5、售楼处营销逻辑动线改造

6、决定客户到访量的七个关键

#### **第六部分、爆破式老带新：**

1、45天1万组老客户集体召回！成交转化超千套！

2、提升3-7倍老带新模式裂变

3、“老带新”创新模式解析

4、新社群模式落地打造

5、全民经纪人落地实操

#### **第七部分、跨界式圈层整合：**

1、60天构建顶级共商联盟体系！撬动千万豪宅联销破亿！

2、跨界联盟营销

3、媒体、经纪人渠道包销创新&拓客案例解析

4、高端圈层营销拓客核心战术

5、异业联盟导流

#### **第八部分、病毒式新媒体矩阵：**

1、千万级曝光量！亿万级成交量！5天热销3.6亿！

2、房地产新媒体线上营销

3、流量引爆创新的四个现代化

- 4、售楼处无来访怎么做线上爆破卖房
- 5、新媒体营销五大法宝：微信、抖音、社群、直播、私域流量池
- 6、如何打造个人专属私域流量池
- 7、如何运营好私域流量做裂变营销
- 8、朋友圈营销四步法：拉新，养熟，成交，裂变
- 9、如何将微信群打造成为最有效的获客鱼池？
- 10、抖音营销需要掌握的5个核心技巧
- 11、自媒体短视频内容玩法的4大秘籍
- 12、快速增粉的8大执行策略
- 13、案场做好抖音营销需要掌握的5大核心技能
- 14、置业顾问如何快速增加粉丝数？
- 15、打造朋友圈、公众号、微信群与小程序的营销矩阵

## **第九部分、渠道营销案场管理**

### **一、颜值即正义**

- 1、美得要有特色，有辨识度
- 2、功能设置上有独创性

### **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

### **三、心智模式拓客**

- 1、把项目当男人、把客户当女人
- 2、尊重客户，摒弃本我思维
- 3、建立营销标准化

### **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？

### **五、案场销售力提升**

- 1、三三大环节打造案场巅峰成交效果
- 2、营造五大氛围制造案场卖压
- 3、三大要点提升案场销售力