

# 《操盘手操盘策略及案场拓客+签单必杀技》

课程提纲：

## 一、绝对成交——案场成交率翻倍的技术

- 1、完美销售动线设定
- 2、强销售力的销讲说辞
- 3、高效沙盘讲解与客户带看
- 4、沙盘讲解 5 大妙招
- 5、客户带看签单 6 大秘诀
- 6、案场客户成交的 10 大触点
- 7、案场成交的五感五觉

## 二、客户梳理与案场价值杀

- 1、为什么要做客户梳理
- 2、如何做客户梳理
- 3、如何获取客户数据
- 4、客户需求精准挖掘
- 5、项目带看与梦想塑造
- 6、基于客群的买点做 FABE 价值杀

## 三、爆破式老带新及跨界联盟

- 1、朋友圈千金计划”老带新存折
- 2、关键人群业主股东分红体系
- 3、造节营销老业主集中回流
- 4、老业主精准营销转化体系
- 5、业主私董会社群运营系统
- 6、跨界式圈层整合

## 四、渠道拓客——飓风式案场导客

- 1、做有效果的网页派发
- 2、电话邀约技巧
- 3、同业整合的策略与方法
- 4、团购实施技巧
- 5、外部展点拓客技巧
- 6、渠道人员拜访客户技巧
- 7、创新拓客 9 章真金

## 五、新媒体营销线上拓客技巧

- 1、微信怎么玩才有效果
- 2、社群营销落地实操
- 3、微信营销的工具
- 4、抖音怎么抖出客户
- 5、抖音推广技巧
- 6、新媒体裂变导客的方式

- 7、新媒体与线下如何引爆百万级客群
- 8、平均 15 天保证 5000 组到访的技巧

## 六、超级导客及签单技巧

- 1、置业客户描摹
- 2、客户家庭类型分析
- 3、置业客户心理解构
- 4、客户主要购房动机分析
- 5、解决客户置业痛点
- 6、置业工作的三大阶段部署
- 7、有针对性的精准人群推广
- 8、制定有吸引力的促销方案

## 七、后地产时代营销周期操盘策略及精细化操盘 9 大要点

- 1、操盘三大要点
- 2、项目筹备期营销节点铺排
- 3、品牌立势期推广计划
- 4、造势蓄客期活动铺排
- 5、价值炒作期方案与计划
- 6、品质体验期客户完美体验
- 7、持续销售期调整升级产品附加值
- 8、精细化操盘 9 大策略

项目价值塑造的方法

可视化价值包装

体验式流程再造

飓风式海量导客

超级兵团打造

渠道联盟运营

爆破式老带新

创新圈层整合

线上线下矩阵营销

## 八、赢在案场管理

- 1、打造极致购房体验的五大方法
- 2、智能化案场管控提升客户购买体验
- 3、案场管理的价值呈现
- 4、案场管理的两大方向
- 5、新时代管理者必备三大特征
- 5、案场管理的标准化
- 6、如何打造案场巅峰体验
- 7、案场如何提升员工战斗力做到及时激励
- 8、提升案场销售力的十大触点
- 9、案场管理的创新模式