

# 地产后市场引爆创新拓客及案场成交必杀技

## 课程提纲：

- 1、全面学习逆市强销的渠道技巧,掌握营销“道”“法”“术”三大维度核心手法
- 2、学习创新拓客营销方略及狼性团队打造心法;
- 3、学习“互联网+”时代的地产线上线下营销创新方式
- 4、通过经典案例的解读,实操性学习滞销项目热销的核心秘诀
- 5、让一线地产人员掌握可以实操落地的创新拓客方法，提升案场流量
- 6、掌握线上立体拓客落地技巧
- 7、跨界视频矩阵打造技巧与线下拓客团队的配合
- 8、渠道创新拓客与大客户拓客执行要点
- 9、各种拓客技巧的精细化提升

## 一、当前项目案场的四大问题

拓客是解决来访量不足、来访质量不高的核心环节,也是当下营销的必行之道。

- 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

## 二、房地产营销力打造

- 1、房地产营销力的四大构成
- 2、不被渠道绑架打造自有流量池
- 3、售楼处营销逻辑动线改造

4、全民销冠体系打造

5、决定客户到访量的七个关键

### 三、渠道拓客十二大策略创新思路

- 1、Call 客：客户资源获取方法、话术撰写技巧和 Call 客实战演练
- 2、拦截：竞品客户拦截的范围、手段和拦截技巧
- 3、社区巡展：社区巡展的作用、要点和技巧
- 4、派单：高效派单管控技巧
- 5、老带新：老带新的本质、三个层面和实效创新方式
- 6、异业联盟：异业联盟的整合方法和流程
- 7、企业机构：团购的组织形式和注意事项
- 8、销售联盟：销售联盟的合作方式和转化
- 9、中介分销：分销渠道的开发、管理和维护
- 10、 互联网营销：线上营销资源发掘、社群运营技巧和人脉营销启动  
全民营销
- 11、 客户会
- 12、 会销

### 四、飓风式海量导客：

**17天保底上客 4000 组！售楼部早 9 点到晚 9 点人气不断！**

### 五维十步核爆快销

活动营销的五大维度

活动引爆的 10 大步骤

活动过程锁客方法

如何让每场活动都引爆全城

“回旋飞镖”，起到“传播 + 回流”的双重作用

渠道策略选择

超级导流活动类型

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

五、爆破式老带新：

**45 天 1 万组老客户集体召回！成交转化超千套！提升 3-7 倍老带新模式裂变**

“老带新”创新模式解析

新社群模式落地打造

全民经纪人落地实操

六、病毒式新媒体矩阵：

**千万级曝光量！亿万级成交量！5 天热销 3.6 亿！房地产新媒体线上营销**

流量引爆创新的四个现代化

售楼处无来访怎么做线上爆破卖房

如何打造个人专属私域流量池

如何运营好私域流量做裂变营销

如何将微信群打造成为最有效的获客鱼池？

抖音营销需要掌握的 5 个核心技巧

置业顾问如何快速增加粉丝数？

打造朋友圈、公众号、微信群与小程序的营销矩阵

## 七、流量落地转化

**周期内让客户主动来访 3-4 次，提升案场成交比，不用渠道售楼处客户也爆满**

- 1、案场标准化：十大接待流程与五大创新道具
- 2、从产品价值到用户价值
- 3、流量引爆 12 法则
- 4、流量转化四大关键
- 5、案场势能与销售动线决定转化成效
- 6、活动营销 9 大接触点确保转化翻倍

## 八、爆点战术七部曲

**21 天打造 3-20 倍成交比铁军！零成本终结低转化！**

- 1 持续流量释放
- 2 营销环节植入
- 3 两类客群挤压
- 4 销售体系配合
- 5 流量回流设置
- 6 阶段性营销高潮节点收尾
- 7 流量持续运营

## 课程收获

**一、 高效地产营销团队制胜秘籍：**

剖析顶尖售楼绝招，真实情景案例再现，实战演练，确保听得懂、用得上、用得对，

## 二、售楼菜鸟瞬间变雄鹰。

万科、万达、融创、碧桂园、世茂、中交、金地、中原等 500 余家房企见证，  
**业绩最少提高 200% !**

### 课程大纲

#### 核心思维：心智售楼

洞悉客户的心智

对不同的客户对症下药

让客户心甘情愿的掏钱

#### 本章核心观点：

- ◆ 销售就是一场和客户的心理博弈过程
- ◆ 下对了药就会药到病除，下错了药就会药到命除
- ◆ 见人说人话、见鬼说鬼话、见到神仙不說話
- ◆ 成功最大的秘诀就是假装很成功
- ◆ 房子卖的好的秘诀就是假装卖的好
- ◆ 销售不是改变人性，而是顺应人性
- ◆ 销售的本质就是信心的传递，情绪的转移

#### 第一招：电邀必到

电话拓客技巧

如何在电话营销前 30 秒内迅速激发客户的兴趣，

从而预防客户的条件反射拒绝心理？

接听电话的邀约

电话跟踪的邀约

**本章核心观点：**

- ◆ 选择式问题能有效锁住客户的思维
- ◆ 互惠定律：占便宜后感觉欠别人人情
- ◆ 电话邀约谈帮助，客户跑来售楼处
- ◆ 帮助别人有两招：赚钱消息法，困难帮忙法
- ◆ 电话陌拜一定要让客户找到是熟人的感觉
- ◆ 避开启动“自我保护”的触发点
- ◆ 构建有效的刺激转移客户的思考焦点

**第二招：客户认同**

- 1、客户对于陌生销售越来越抱以怀疑的心态，
- 2、如何迅速和客户建立一种亲密的沟通氛围？
- 3、客户类型分析和对策
- 4、寒暄—拆除客户内心的墙
- 5、赞美—让客户拥有优越感
- 6、找同—让感情迅速升温的法宝

**本章核心观点：**

- ◆ 聊天不到位，说啥都白费，只要会聊天，异议靠一边
- ◆ 同流才能交流，交流才能交心，交心才能交易

- ◆ 销售最高的境界是真诚，销售最大的障碍是信任
- ◆ 人人都有虚荣心，人人都喜欢被赞美
- ◆ 人总喜欢跟自己有兴趣爱好的在一起
- ◆ 找同是让我们与客户情感快速升温的法宝

### **第三招：价值挖掘**

- 1、需求是客户产生购买行为的前提，
- 2、如何去发掘客户的需求或者帮助客户“制造需求”？
- 3、四类提问方式和运用
- 4、挖掘隐性需求 抓住客户钱袋
- 5、NEADS 客户需求鉴定公式
- 6、准客户的 MAN 原则

#### **本章核心观点：**

- ◆ 问号是开启客户需求大门的钥匙
- ◆ 顾问就是顾得上和会问问题的人
- ◆ 问问题可以打断客户的神经链
- ◆ 开放型问题收信息，了解客户是第一
- ◆ 封闭型问题引需求，多说 Yes 少说 No
- ◆ 选择型问题设框架，怎么选择都不怕
- ◆ 反问型问题换立场，变被动为主动

### **第四招：价值闭环塑造**

- 1、客户买的是价值，不是价格。如何渲染产品，让客户立马喜欢？

- 2、价值梳理
- 3、客户需求挖掘
- 4、销售万能公式
- 5、FABE 法则—卖好处不要卖产品
- 6、FABE 法则公式运用剖析
- 7、不卖第一就卖唯一
- 8、好处不能走过场

#### **本章核心观点：**

- ◆ 客户买的不是钻，而是墙上的洞
- ◆ 客户买的不是产品本身，而是产品带来的好处
- ◆ 客户只能记住第一，不能记住第二
- ◆ 没有第一，缩小范围，在小范围里找第一
- ◆ 标准公式：因为……所以……对您而言……你看……
- ◆ 把痛苦说够，把好处说透
- ◆ 反客为主，给客户埋雷

#### **第五招：异议化解**

客户都有哪些异议

面对客户提出的各种反对意见，

我们应该如何有效处理，甚至通过事先预防不让发生？

找出病根好下药

是“李逵”还是“李鬼”

## 拍案叫绝的移情换位法

### 本章核心观点：

- ◆ 嫌货才是买货人，拒绝是销售的开始
- ◆ 有道理不如有效果，少讲有道理的废话
- ◆ 任何观点没有对错，只有立场不同
- ◆ 先处理心情，再处理事情
- ◆ 换位思考是人类最核心的智慧
- ◆ 永远不要正面反驳客户的观点
- ◆ 移情换位法公式：认同……赞美……转移……反问……

## 第六招：价格搞定

客户明明喜欢房子，却一直在讨价还价犹豫不决，  
如何一招致胜让客户欣然接受价格？

1. 谈判的核心是让客户找到赢得感觉
2. 客户都爱占便宜
3. 不爱买便宜

### 本章核心观点：

- ◆ 客户都爱占便宜不爱买便宜
- ◆ 谈判的核心是让客户找到赢的感觉
- ◆ 谈判就是信心的对决、实力的较量
- ◆ 谁先开口/出牌谁先死
- ◆ 谁先降价谁先死，不要自杀至少也要他杀

- ◆ 永远不要接受客户的第一次报价
- ◆ 永远不要在第一时间成交
- ◆ 销售如戏，全靠演技，学会大吃一惊
- ◆ 让步可以，除非交换
- ◆ 慢慢让，越让越少，让得越快死得越快
- ◆ 永远不要有底价成交的想法
- ◆ 和客户说的话越神秘，客户就越容易相信

### **第七招：签单成交**

成交的时候，客户是如何作出购买决定，

我们又该如何顺着客户的思维提出成交请求？

1. 成交的秘诀就是敢于开口
2. 拒绝是上帝给我们的回报
3. 成交绝招：后悔成交法
4. 心智售楼成交方法

### **本章核心观点：**

- ◆ 凡是不以成交为目的的销售都是耍流氓
- ◆ 客户拒我千百遍，我待客户如初恋
- ◆ 选择成交法：会问选择式问题

激将成交法：找准主题，把握分寸

## 主讲导师：一禅



中国房地产狼性团队第一铁血教练

企业内训实战讲师、执行力打造专家

北大、浙大总裁班特聘导师

中国房地产第一共享平台联合创始人

九辰地产共享学院副院长、

中国房地产全系统新营销模式创始人、

三四线滞销盘核爆快销实战导师。

房地产社群营销专家

曾任职：日本电通广告、思源集团、红星美凯龙、宝龙、阳光 100、上实地产、

德百集团等。服务过万科、中信、碧桂园、绿地、荣盛、万达、金科、珠江地

产、卓越置业、建业、融创、天山等众多百强房企

亲自操盘数十个项目，从普宅、高端住宅、城市综合体、商业地产都有涉猎。擅长项目定位、团队建设、营销业绩倍增、客户接触点提升、商业地产营销策划招商运营领域。在培训实践中将个人成长、人员激励、团队建设、业绩倍增、客户服务等运用有效结合，帮助多各企业及个人实现质的飞跃。

### **主讲课程：**

《赢在案场》-业绩倍增的终极秘笈

《狼性觉醒》超级营销冠军打造

《七剑必杀-打造亮剑售楼团队》重塑知感恩、有责任的铁血战队

《大卖-独孤九剑营销必杀技》破解心智密码，提升 300%成交业绩

《联盟营销》跨界联盟整合天下赢

《爆点营销》突破传统营销瓶颈，诠释全新营销法则

### **培训学员来自：**

万科集团、碧桂园、中海集团、中原、世联、易居、建工地产、中南集团、龙湖集团、城建集团、美的地产、首开集团、中冶置业、保利地产、幸福华夏、雅居乐集团、富力地产、中远地产、金泰地产、沈阳城开、强佑地产、沈阳博荣、北京长青投资、上海证大、沈阳东方誉桥经纪、海南华侨星城、朝阳佰宏、河南精工顾问、北京中联地产、安徽安兴杰成地产、满洲里富豪地产、营联、易居、建工地产、中南集团、龙湖集团、城建集团、美的地产、首开集团、中冶置业、保利地产、幸福华夏、雅居乐集团、富力地产、中远地产、金泰地产、沈阳城开、强佑地产、沈阳博荣、北京长青投资、上海证大、沈阳东方誉桥经纪、海南华侨星城、朝阳佰宏、河南精工顾问、北京中联地产、安徽安兴杰成

地产、满洲里富豪地产、营口中世地产、青岛瑞庆地产、内蒙古宏泰地产、石家庄完美地产、沈阳格林豪森地产、沈阳北美地产 郑州黄河大观、吉林筑石地产、张家口长江地产、大庆九象联合经纪、丹东宽甸弘翔地产等 6000 余家企业