

狼王归来—打造全渠道狼性拓客团队

【课程收益】

- 1、全面学习标杆企业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 4 大房企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

【适合人群】地产公司总经理、营销总监、策划总监、销售经理、核心骨干人员、渠道核心骨干人员

【课程提纲】

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、当前新常态下的房地产市场背景分析

- 1、房地产项目营销拓客渠道分析
- 2、什么是渠道
- 3、渠道的误区
- 4、重新认识渠道
- 5、拓客力与转化力

三、拓客体系

- 1、五大拓客要求
- 2、四大组织模式
- 3、七大拓客工具

四、房地产渠道团队的组建

- 1、打造适合项目的渠道团队
- 2、渠道团队的招募与培训
- 3、各部门人员配置及职责
- 4、编外经纪人的发展与管理
- 5、渠道管理五大块
- 6、激励制度缔造狼性渠道团队
- 7、高效率拓客工具的准备
- 8、全民营销移动平台的搭建

五、狼性拓客系统

- 1、目标明确,花多少费用,产生多少业绩
- 2、目的性极强、分阶段实现目标、复盘
- 3、数据分析、策划创新、陌生拜访、资源整合、成本控制、团队协作

4、四大标杆房企拓客体系分析

碧桂园拓客体系

恒大拓客体系

万达拓客体系

融创拓客体系

六、拓客6步导流方略

- 1、制定渠道作战地图
- 2、区域的划定和资源的分配
- 3、任务分解,分工明确,分配分解任务指标
- 4、结合系统活动方案,进行蜜蜂采蜜
- 5、成立尖刀组,重点圈层,重点突破
- 6、重大节点,重点突破

七、房地产渠道拓客十大策略思路

- 1、派单
- 2、陌拜
- 3、巡展
- 4、团购
- 5、圈层
- 6、CALL客
- 7、客户私董会创新模式
- 8、全民营销
- 9、精准营销
- 10、渠道策略应用

九、高端地产圈层营销实操及案例分析

- 1、客户定位
- 2、圈层营销推广策略
- 3、圈层营销实操所遇问题及解决技法
- 4、房地产项目内在能量和价值挖掘
- 5、拓客率转化为到访率的手法和操作技巧
- 6、大客户营销的手段和实操技巧

十、房地产销售沟通实战技巧之客户上门阶段

- 1、成功销售第一步---留住客户
- 2、成功销售第二步---灵活应对
- 3、高效价格谈判技巧
- 4、客户提出异议的处理技巧
- 5、从风暴式拓客到体系化拓客