

《商业地产核爆快销超级卖法》

不讲运营、不讲招商，只聚焦销售去化！

课程背景：

市面上讲商业的课程，你听了太多讲运营的，讲招商的，讲管理的，就是少了许多讲销售的，本课是唯一一只讲销售干货的商业地产核爆快销超级卖法课程！

解密商业库存背后逻辑，商业去化三大关键思路

把握三大关键环节：价值、蓄客和销售。分享 7 大核爆快销武器，制造极致营销胜战

浓缩 20 年时间营销操盘辅导百余项目的实战精华，解决商业地产营销策略落地中的实际难题。

拓客量、到访量、认购量、签约率、回款率，这“三量两率”KPI 时刻在考验着每一位地产销售人员的神经。闭着眼睛都能把房子卖出去的黄金十年已然成为过去时：

- 1、项目长久滞销市场形象差，如何重塑客户信心？
- 2、开发商面临销售瓶颈，库存大，资金回笼不畅，如何解决？
- 3、售楼部到访客户极少，如何解决？
- 4、员工缺乏创新营销思维，如何搞定客户？
- 5、高昂的中介带客成本，如何摆脱中介，降低成本，提高客户到访？
- 6、渠道带访质量差，成交率低，如何提升渠道效率？
- 7、线上互联网对实体商业的冲击，客户对产品无信心，这又该如何解决？

课程收益：

- 1、价值闭环重塑：商业项目核心价值再造，点燃客户信心
- 2、超级案场包装：打造有营销力的案场氛围
- 2、海量精准拓客：创新拓客低成本 20 天来客 1 万+
- 3、超级接单成交：标准化接待流程成交提升至 30%-300%
- 4、实战案例解剖：复盘老师亲自操盘 8 大案例，实战可执行的方法论
- 5、边听课边写方案：现场咨询，现场做方案，带着疑问来带着方法走

课程大纲：

一、商业地产营销的创新思维

商业地产营销的 8 大误区

如何像卖奢侈品一样卖商业

任何奢侈品都有故事可讲

故事营销的价值

如何创作有营销力的故事

商业地产营销的 7 把飞刀

二、商业地产项目价值重塑

商铺产品与住宅产品销售差异分析

商业定位 8 大流程

重建商业地产定位与价值闭环重塑 3 大法则

5 大价值演绎体系强化升级

地段——优势如何最大化，劣势如何规避
规模——不同规模的商业项目传递什么价值
档次——档次不同卖法不同
业态——传统业体升级、新业态体验
理念——互联网时代下的商业营销新模式

三、商业地产超级案场包装引爆 24 小时

营销中心是项目的脸面
强势卖场打造：售楼处 + 商街包装
创新销售道具创意引爆
商业地产 10 大场景营销

四、商业地产项目超级导流

飓风式案场导流 3 大关键点
营销活动是促进客户购买的重要场景
不同阶段营销活动的种类与作用
3 个核心阶段 6 类推广方式 9 大关键活动
事件活动：项目入市期间，品牌落地造势占位、扩大影响面
节点活动：项目蓄客期，传递项目价值，勾起客户兴趣，增加来访量
暖场活动：项目热销期及持销期，维持热度/达到持续旺场
促销活动：热销期/尾盘期，引起客户兴趣，释放销售政策
活动策划时的思考角度
创意活动的：痛点、痒点、嗨点
五维十步成交转化流程

五、商业地产大兵团拓客联盟营销

1、商业地产拓客的 5 大策略：
客户的有效性：如何获取诚意度更高的客户
精准的客户地图：商业项目客户地图绘制和客户清单整理办法
创意为先：拓客时如何吸引客户眼球
关注用户场景：商圈拓客、写字楼拓客和社区拓客操作方式
拓客数据分析：如何创造拓客最高费效比和实现效转化
2、商业地产 8 大拓客场景
3、大兵团规模作战超级卖法体系
4、商业地产渠道精细化运营 7 大工具
5、渠道精细化运营 6 大执行环节

六、打遍天下的爆破式跨界整合营销

玩转投资回报率计算解析---巧妙算账法，让人心动的投资收益
商业投资类产品销售核心：反复教育、传递信心
如何挖掘城市高端意见领袖
商业地产 3 大老客户整合策略
商业地产 5+ 高端客户整合策略

七、商业地产新媒体营销秘籍

- 1、病毒式新媒体 5 大传播矩阵
- 2、新媒体营销的七大执行策略
- 3、新媒体的四大误区及三大精髓
- 4、全员营销实战：微信朋友圈营销十八式
- 5、如何将“二维码”打造成营销拓客利器？
- 6、地产如何借助抖音如何抖起来
- 7、地产抖音创作的 7 大法则
- 8、疯传（病毒）九式和撕逼营销
- 9、参与营销标准化操作 7 大流程
- 10、参与营销实战落地 28 大工具

八、商业地产超级卖法——会销

- 1、统一洗脑、批发式销售的会销模式
- 2、答谢会
- 3、推荐会
- 4、路演
- 5、会销操作说明
- 6、会销注意事项
- 7、会销闭环流程设计

九、成交为王——商业地产签单技巧

- 1、来访次数决定成交概率
- 2、接待时间决定购买机会
- 3、销讲技巧决定购买兴趣
- 4、峰终体验决定再访率
- 5、商业地产案场逼单策略及成交技巧