

# 《营销革命—引爆房地产策划思维与创新案例解剖训练 营》

## 颠覆传统策划思维模式

### 后地产时代营销策划人的转型大课

#### 【课程特色】

独创全新的逻辑闭环营销模型，以三原色营销模型、42个操刀案例教你如何打造房地产系统策划思维，制造爆点、实现爆销。

揭秘全系统核爆快销战术九步曲：海量信息疯传、批量客源导入、销售氛围营造、营销节点覆盖、两类客群挤压、超级案场配合、流量多频互动、私域流量繁殖。

从新人到老手，教你一套系统营销策划模式。有体系、有干货、真案例、全实操！

边学课程边做方案，老师现场指导，学完回去就落地！

#### 【课程提纲】

#### >>>> 上篇：创新营销战略模式

##### 第一模块：未来房地产走向

- 1、世界经济对中国房地产的影响
- 2、房地产市场未来的营销走势
- 3、地产营销企业及地产人出路在何方

##### 第二模块：创新营销时代来临

###### 一、一切营销法则都好像失效了

- 1、灭顶之灾：互联网的颠覆
- 2、出位：不出位就出局
- 3、毁三观：自杀重生，他杀淘汰

###### 二、天变了，道变了，营销也要变了

- 1、移动互联网革命信息传播逻辑
- 2、消费者行为模型变革
- 3、营销模式变革
- 4、房地产营销模式变革
- 5、反对伟光正，拒绝大便体

##### 第三模块：产品价值逻辑闭环塑造

- 1、项目价值闭环打造
- 2、5大维度价值打造体系
- 3、3大价值闭环逻辑
- 4、9大价值打爆占战术
- 5、单点打爆项目价值手段
- 6、住宅价值塑造方法
- 7、商业产品价值塑造方法

#### **第四模块：后地产时代策划革命**

- 1、后地产时代如何营销
- 2、淡季下的营销推广策略
- 3、新的营销策略思考
- 4、房地产痛点、痒点、嗨点营销
- 5、引爆事件营销经典案例深度剖析

#### **第五模块：痛点营销**

##### **一、找到痛点是一切营销制胜的前提**

- 1、为什么要挖痛点？
- 2、如何挖客户痛点？

案例 1：大象安全套的成功之道

案例 2：如何挖掘购房者王明的痛点

- 3、痛点营销标准化操作 7 大流程
- 4、痛点营销实战落地 28 大工具

##### **二、痛点营销经典案例深度剖析**

案例 1：西安贝斯特商贸广场/“老板别哭”

案例 2：中国美林湖/“活在广州不容易”

案例 3：杭州恒基旭辉府/“咸鱼翻身”

案例 4：成都中铁城锦南汇/“女神多是女光棍”

#### **第六模块：痒点营销**

##### **一、手痒就想参与**

- 1、消费者消费理念的变化
- 2、传统营销是抖得瑟，新营销是露破绽
- 3、参与感三要素

案例 1：郭敬明如何做参与感？

案例 2：韩寒如何超郭敬明？

##### **二、参与营销经典案例深度剖析**

- 1、参与营销标准化操作 7 大流程
- 2、参与营销实战落地 28 大工具

案例 1：福州香开观海/“填字游戏”

案例 2：南宁碧桂园/“报纸变身折纸”

案例 3：太原富力/“咻富力项目抢演唱会票”

案例 4：恒大御景城/“步步夺金”

##### **三、疯传（病毒）九式和撕逼营销**

- 1、造病毒的九大方法
- 2、撕逼营销：为什么要撕？和谁撕？撕什么？

案例 1：京东撕逼淘宝

案例 2：神州专车撕逼滴滴专车、Uber

案例 3：西安长乐府撕逼保利

案例 4：海宁星光汇撕逼银泰

## **第七模块：嗨点营销**

### **一、新闻没有脚 但会自己跑**

- 1、从全民狂欢到事件营销
- 2、类型：借势营销和造势营销

案例 1：南方都市报“小三门”

案例 2：京东刘强东“西红柿门”

### **二、事件营销经典案例深度剖析**

- 1、借势/造势营销标准化操作 7 大流程
- 2、借势/造势营销实战落地 28 大工具

案例 1：南昌万达城/真马撞宝马

案例 2：青岛万达/丢一只羊驼 捡回一个亿

案例 3：常州紫韵香庭/借势王宝强离婚营销

案例 4：扬州万科/马代拜金女

案例 5：南宁恒大御景/姐妹寻亲

案例 6：江南万达城/万莉莉 5 万元求包养

## **>>>> 下篇 创新营销战术操刀七部曲**

### **第一模块：流量转化四纵体系**

- 1、前期活动预热次流量变现
- 2、中期活动落地主流量变现
- 3、阶段性创新营销节点活动返场流量变现
- 4、后期免费销售回流变现

### **第二模块：直达人心的策略推广**

- 1、地产营销的 3 大传播技巧
- 2、房地产 10 大推广场景
- 3、12 个创意发散点
- 4、纯粹互联网企业的爆点战略
- 5、如何实现房地产营销爆品化
- 6、引爆推广

### **第三模块：新媒体创新营销**

- 1、房地产的新媒体思维
- 2、房地产营销新媒体实战落地
- 3、房地产新媒体营销 6 大法则
- 4、新媒体营销实战操作与标杆案例剖析

### **第四模块：活动引爆**

- 1、活动营销的五大维度
- 2、活动引爆的 10 大步骤
- 3、活动过程锁客方法
- 4、如何让每场活动都引爆全城

### **第五模块：房地产全案策划布局**

- 1、房地产的链状思维策划模型
- 2、立势期、蓄客造势期、开盘期、续销期策划的工作
- 3、策划的节点创新

#### **第六模块：五大创新营销工具**

- 1、团购易拉宝
- 2、调研问卷
- 3、营销跑分表
- 4、拼团团购和价格保密协议
- 5、存折+朋友圈价值千金计划

案例 1：红星美凯龙头条撕逼 到访 5 万人 成交 1.7 亿

案例 2：摇一摇 刷人品购物游戏，20 万营销费用 成交 1.24 亿

案例 3：将滞销 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%；

案例 4：被 7 大死盘包围的滞销盘活 4 个月 0 成交，核爆快消模式植入 5 天逆势狂销 52 套成区域销冠，费效比低于 0.4%；

案例 5：将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；

案例 6：将月去化量不到 10 套的尾盘，植入爆销模式 4 个月清盘 500 套，并带火商业月销 1 亿+