

拓客革命—房地产拓客及会销实战技巧

一、拓客思维

- 1、拓客的最大障碍是什么？
- 2、拓客的基础是什么？
- 3、异地客户通常是怎样接触到我们的信息？
- 4、异地拓客的核心是什么？
- 5、如何细分客群拓客更有效？
- 6、异地拓客如何造势？

二、谁是我们的客户？——精准客户画像

- 1、客户细分的特征及需求
- 2、项目产品与客户价值的链接

案例分析：客户画像绘制步骤

三、我们的客户在哪里？——绘制拓客地图

- 1、客户地图基本形式
- 2、客户地图编制思路
- 3、客户地图具体编制
- 4、客户地图编制原则

分组讨论：理论联系实际编制客户地图。

四、异地拓客会销模式

- 1、房地产营销进入会销时代
- 2、房地产会销仍处于原始水平
- 3、会销的精髓：集体洗脑，批量成交
- 4、会销的逻辑：环环相扣，系统闭环

五、撰写会销策划方案

- 1、明确会销主要目标
- 2、确定会销核心主题
- 3、列出 12 大要素框架
- 4、完善框架基本内容
- 5、高管会议补充完善
- 6、全体大会启动执行

六、设计会销闭环流程

- 1、会前热场有讲究
- 2、致辞领导有份量
- 3、演讲抽奖隔开来
- 4、奖品个大列台前
- 5、客户证言不可少
- 6、逼单挤压不放松

七、精心编排主讲 PPT

- 1、厘清客户买房逻辑
- 2、打破传统 PPT 模式
- 3、互动设置贯穿始终
- 4、购买理由无懈可击
- 5、竞品对比客观理性
- 6、描绘未来无限遐想

分组讨论：异地拓客销讲都要说什么？

课堂演练 1：个性销讲的内容编排

八、置业顾问个人拓客技巧

- 1、设定具体的拓客目标
- 2、将人脉进行分类管理
- 3、扩大人脉版图
- 4、建立人脉关系
- 5、赢得更多的推荐

九、异地拓客派单技巧

- 1、派单的目标
- 2、派单的注意事项
- 3、派单的常规动作
- 4、派单的技巧

十、CALL 客技巧

- 1、CALL 客不成功的三个原因
- 2、掌握 CALL 客三要点，让你第一句话就吸引客户
- 3、关注四个细节的修炼，获取客户的信任
- 4、三个杀手锏，促进客户到访成交

案例分析：标杆房企优秀电销经验分享

十一、微信拓客

- 1、微信是不容有失的宣传渠道
- 2、朋友圈是私密空间，更是社交化场景
- 3、朋友圈内容发布的干货分享
- 4、朋友圈发布内容的技巧

课堂演练：朋友圈内容设计 PK

十二、“老带新”拓客创新模式

- 1、“老带新”现状及方案制定
- 2、“老带新”的前提
- 3、“老带新”五大动机
- 4、“老带新”的三个层面
- 5、“老带新”创新方式

案例分析：盘活客户价值的创新模式

十三、拓客转化促成五种手段操作技巧

- 1、暖场活动
- 2、客户访谈
- 3、专属消费项目
- 4、专项推荐
- 5、回访馈赠

十四、提升拓客内外场衔接效率的四个方法

- 1、增加内场销售人员
- 2、内场外拓人员角色轮换
- 3、精准内外场对接
- 4、组建专职接待团队

十五、提升拓客成交转化率的三条途径

- 1、筛选高意向客户实现高转化
- 2、加强销售终端管理，提升客户满意度实现高转化
- 3、异地资源人联盟，实现高成交转化