

《新常态下房地产营销策划/项目包装及活动推广技巧》

课程大纲 (升级版 - 2023)

讲授：涂山青

【课程简介】

房地产也走过“黄金十年”而进入新常态。目前行业正处于深度调整的前夜。

当前“史上最严”调控下，楼市在变，需求在变。房地产项目营销与策划面临着模式创新与变革转型……。

资深房地产策划专家涂山青老师《新常态下房地产营销策划/项目包装及活动推广技巧》课程，教您认识房地产市场新形势，深入解剖当前房地产营销与策划创新方法与要领，帮助房企管理者找准项目定位与卖点，并从多方面深度剖析目前房地产标杆企业最为典型的营销与策划案例，与您共同探讨房企“赢销”密码，把握规律，赢在当下！

【课程对象】

房地产企业总经理/副总经理/总监/部长/项目总经理/主管

【课程特点】

- ◆全真干货，倾囊相授。精！准！狠！
- ◆拒绝平庸！我们不做无效的培训。
- ◆讲师视野宏大，课程高屋建瓴。全程紧盯热点，剖析难点，直击痛点，抓住增长点！
- ◆策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

【课程时间】1~2天

【课程主要内容】

【前提】新形势，新挑战，新对策

一、项目营销策划主要步骤与要领 (0.5小时。略讲。如不需要，可不讲。)

1. 房地产项目全程策划 (主要阶段划分)

【案例】万科的项目策划流程

2. 房地产项目前期策划

- (1) 项目背景分析
- (2) 项目市场调研方法
- (3) 项目可行性研究
- (4) 项目产品规划与价值发掘
- (5) 项目营销方案制定

3. 房地产项目环境分析

- (1) 宏观环境分析
- (2) 行业与市场状况分析

- (3) 客户需求分析
- (4) 项目竞争分析 (SWOT 分析)

二、项目包装推广技巧 (1小时。略讲。如不需要,可带过。)

1. 房地产项目定位策划

- (1) 项目定位方法
- (2) 项目整体定位技巧
- (3) 项目品牌定位技巧
- (4) 项目形象定位技巧
- (5) 项目价格定位技巧

2. 房地产项目形象包装策划

- (1) 项目形象包装内容提示
- (2) 项目现场包装内容提示
- (3) 工地包装策划内容提示
- (4) 项目售楼部包装策划

3. 项目形象包装内容提示

- (1) 项目识别系统 (CIS) 提示
- (2) 项目 VI 体系提示
- (3) 标志识别部分
- (4) 延展及运用部分

三、项目推广方式与途径

1. 房地产项目推广策划

- (1) 项目推广的原则
- (2) 项目推广的方式归纳

2. 项目卖点发掘技巧

- (1) 功能卖点发掘技巧
- (2) 品质卖点发掘技巧
- (3) 价值卖点发掘技巧
- (4) ……

3. 项目推广的十大途径

- (1) 项目推广的线下方法
- (2) 项目推广的线上方法

四、项目活动推广策划与品牌价值落地

1. 项目推广活动类型策划 (八大类活动)

- (1) 媒介类活动策划要点
- (2) 公关类活动策划要点

- (3) 社区类活动策划要点
- (4) 亲子类活动策划要点
- (5) 展示类活动策划要点
- (6) ……

2 . 如何在推广中实现项目品牌价值落地

- (1) 在项目运营节点上落地（十大节点）
- (2) 在实体展现活动中落地（六个方面）
- (3) 如何在项目营销活动中落地
- (4) 如何在重要时点落地（四个时点）

【小专题】房企各类活动传播

3 . 如何通过企业公关落地（五种公关）

4 . 如何通过整合传播实现项目推广效果的放大

- (1) 内部传播整合的技巧
- (2) 内外部传播整合的技巧

【案例】泰禾如何凭借院子系列成为地产新贵

五、标杆企业经典案例解析

万科、碧桂园、恒大、融创、龙湖、中海、泰禾、星河湾等标杆房企项目策划及活动推广案例解析

六、互动与提问（10~20分钟）

课程结束，谢谢参与！