

房地产圈层营销与大客户营销

讲师:李豪

课程简介：房地产圈层营销是一种非常有效并且也较难操作的营销手段，尤其是高端项目和豪宅。圈层营销围绕着“圈子”二字展开营销工作，做到趋向于整合资源，营销手段多样化，资源丰富性的合理挖掘，从客户需求去发现契机，就能形成“圈层”的自我扩容、逐步升级和再复制能力，从而为未来积累更多的忠诚客户。圈层营销是典种中国特色文化的代表。

课程时间：1天

课程对象：房地产集团营销管理人员、项目公司高管、营销总监、营销策划人员、销售经理、销售主管、置业顾问等

课程收益：

- 1 掌握圈层营销的模式、方法和操作要点；
- 2 学习如何从房地产企业和项目各种资源、关系和人脉去操作圈层营销；
- 3 掌握房地产项目圈层跨界的核心要点打开渠道、降低营销成本、提升项目

价值；

- 4 学习和掌握地产行业各种成功圈层营销的案例，掌握其操作实质和精髓。
- 5 学习和掌握大客户营销中的谈判技巧以及谈判中礼仪。

课程大纲：

1 房地产圈层营销核心模式与圈层客户图谱

1.1 圈层营销核心密码三大模式

1.2 圈层营销六步操作法

1.3 房地产营销常用十大圈层渠道

1.4 圈层客户地图与典型客户形像制作

1.4.1 客户地图的三个核心要点

1.4.2 精准定位客户的三张地图

1.4.3 客户形象描绘的八个要点

2 圈层营销操作模式与管控模式

2.1 圈层营销操作之初级版（销售人员）

2.1.1 找人脉、建网络、树信任

2.2 圈层营销操作之中级版（营销管理）

2.2.1 挖资源、搞活动、架渠道

2.3 圈层营销操作之高级版（项目高管）

2.3.1 搭平台、树品牌、建模式

2.4 圈层营销管控模式

2.4.1 建立目标与任务分解

2.4.2 形成有效的执行计划

2.4.3 培训、指导与监督

2.4.4 激励与考核

3 圈层营销之客户深耕

3.1 理解客户深耕的意义

3.2 客户详细数据库与档案体系建立

3.3 客户深耕的三种模式

3.3.1 老业主深耕

3.3.2 渠道客户深耕

3.3.3 大客户与商业客户深耕

3.4 客户深耕四套表

3.5 客户长期跟进计划与服务模式建立

4 认识房地产大客户营销

4.1 什么是大客户和大客户营销

4.2 房地产大客户的类型

4.3 大客户营销的特点

4.4 房地产大客户营销的四个层次

5 大客户营销技巧

5.1 大客户谈判技巧

5.1.1 企业客户、团购客户谈判的流程与要点

5.1.2 对等的出场级别与职务

5.1.3 创造宽松的氛围

5.1.4 轻松的开场

5.1.5 谈判中的角色定位

5.1.6 抓住主要人物和关键问题

5.1.7 谈判的问题及焦点处理法

5.1.7.1.1 正面直击法

5.1.7.1.2 问题转移法

5.1.7.1.3 避重就轻法

5.1.7.1.4 角色互换法

5.1.7.1.5 成本核算法

5.1.7.1.6 价值提升法

5.1.8 谈判记要与总结

5.1.9 谈判推进技巧

5.2 谈判中的商务礼仪

5.2.1 着装与基本的准备工作

5.2.2 场地准备

5.2.3 双方见面、落座、介绍、开场礼仪

5.2.4 谈判中的礼仪与注意要素

5.3 异议处理

5.3.1 客户主要异议分析

5.3.2 探询价格异议的原因

5.3.3 控制客户杀价的心理底线

5.3.4 价格异议的处理原则

5.3.5 六种价格异议处理技巧