

《超级案场打造及渠道创新拓客技巧》

课程背景：

渠道营销的发展日新月异，整个行业都在寻求未来发展的方向，但无论如何发展“精细化”和“数字化”是两个恒古不变的趋势。

越是在市场艰难的时候 越要苦练渠道内功

越是在降本增效的时候 越要发挥最大效用

近两年来，市场上涌现了大批优秀的、新颖的创新拓客思路和招数，一禅老师始终在案场一线、始终在研究渠道前沿技巧，在众多案例中精选技巧形成此课程！让您重新认识线上线下双线渠道拓客的魅力！

课程大纲：

第一模块、当下房地产营销普遍面临的问题

- 1、来访量不足
- 2、来访质量不高
- 3、成交率下滑
- 4、案场管理难度加大

第二模块、房地产“三原色”营销模型

后地产营销时代来临

一切营销法则都好像失效了

房地产营销模式变革

痛点营销

痒点营销

嗨点营销

第三模块：惊喜效应，价值营造 9 章经

★15 天项目价值闭环塑造！从客户定位到项目价值重塑，给客户来访和停留的理由

1. 迎宾区：销售礼仪，震撼开场
2. 洽谈区：寒暄开场的 9 大方法，客户需求挖掘的前提
3. 品牌展示区：品牌价值展示、客户信赖建立
4. 区位图：不只是路网配套，项目全价值呈现，再也不担心置业顾问漏掉核心卖点；要体现现状，更要彰显未来；
5. 样板间：生活代入感，让人畅享生活场景，动心起念；
6. 价值展板：每个客户的触点，都有价值展板做心理博弈；
7. 案场包装：案场不是要逼格满满，而是要预设心理：买它买它买它；
8. 可带走物料：帮客户说服身边参谋的神器；
9. 围墙&道旗：给客户走进售楼处的理由。

第四模块：痛点营销拓客引流

- 1、找到痛点是一切营销制胜的前提
- 2、什么是消费者的痛点
- 3、为什么要挖痛点？
- 4、如何挖客户痛点？

- 5、挖掘市场真痛点
- 6、深挖一级痛点，不在二、三、四级痛点浪费时间
- 7、痛点营销标准化流程
- 8、痛点营销实战落地 7 大工具

第五模块：尖叫点营销拓客引流

- 1、消费者消费理念的变化
- 2、新营销的核爆逻辑
- 3、参与感三要素

第六模块：事件营销拓客引流

- 1、从全民狂欢到事件营销
- 2、类型：借势营销和造势营销
- 3、深挖体验，制造客户的尖叫点
- 4、如何打造全城皆知的口碑指数

第七模块、五维十步逆势核爆快销拓客

★17 天保底上客 4000 组！售楼部全天旺场旺销人气不断！

★传播载体选择

解决“说什么”的难题

不同渠道口吻不同 - 推广语言，销售语言，渠道语言交织传达，也可以“场景内容”OR“促消内容”OR“活动内容”等

★传播内容确定

派单

派单的目标

派单的创新方式

案例分析：标杆房企优秀派单经验分享

★CALL 客技巧

CALL 客不成功的三个原因

如何让你第一句话就吸引客户

关注细节的修炼，获取客户的信任

案例分析：标杆房企优秀电销经验分享

★高频次超级客户导流

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

5、“回旋飞镖”，起到“传播 + 回流”的双重作用

6、渠道策略选择

7、超级导流活动类型

8、超级快销爆品导流营销：超级引爆 + 案场包装 + 线上线下覆盖 + 流程设计 + 倍增成交 + 全能管控

案例分享：超级快销爆品导流营销案例分享

第八模块、创新拓客体系建立

★年尾异业联盟捆绑合作！提升 3-7 倍老带新模式裂变！

全民经纪人渠道包销创新&拓客案例解析

高端圈层营销拓客核心战术

异业联盟导流

“老带新”创新模式解析

新社群模式落地打造

全民经纪人落地实操

第九章：核爆会议营销战术落地

1、地产会议拓客 6 大战略

2、地产会议拓客 7 大闭环流程

3、地产会议拓客 6 大逼单技巧

渠道大会

客户推介会

客户答谢会

经纪人大会

誓师大会