**房地产全程热销实战解析与疑难项目营销破局**

**【课程背景】**

十九大后，房地产调控政策持续收紧，历经短暂的“去库存”疯狂后，客户日趋理性，房地产市场将迅速回归更为长久的平复期。2018年的房地产市场竞争更加激烈，销售难度直线攀升，众多房企已陷入营销模式同质化困局，从产品模仿，到价格跟随，再到渠道复制，到促销活动克隆等等，不一而足。传统的营销手段与经验，在同质化红海竞争中疲软不堪，新兴的业态又将对营销能力产生更高要求的挑战。

* 如何做到项目全程持续热销以确保企业高周转运营？
* 如何规避项目定位常见误区，实现项目精准定位？
* 如何破局办公物业、商业商街、地下车位、公寓等疑难项目营销？
* 如何高效提升案场销售转化率？
* 如何借鉴标杆房企渠道拓客经验？
* 如何进行创新营销以摆脱同质化竞争困局？

基于上述背景和房企营销困惑，本次课程将帮助房地产企业，尤其是二三四线城市中小型房地产企业快速成长，提升营销力，改变营销“靠天吃饭”的印象，系统破局疑难项目，找到持续热销与业绩提升的突破口，并通过大量的标杆房企营销实战案例，助力企业抓住市场机遇，快速突围。

**【课程价值】**

**→┃在新形势下，打破传统观念，争取优胜，避免劣汰！**

**→┃掌握新型营销思想逻辑，在白热化竞争环境中，杀出重围！**

**→┃重点掌握策划定位、主题营销、营销计划的方法和原则。**

**→┃学习和掌握房地产营销创新营销的方法。**

**→┃掌握各产品业态最新营销工具、模型、模板和实操应用。**

**→┃以标杆房企万科、绿地、融创经典为例，再现实战场景。**

**【课程讲师】**

**徐老师**，北大标杆地产特邀优秀讲师，房地产营销实战专家，现任职某标杆地产集团总部营销总监，15年房地产营销一线操盘经历。

2003年进入房地产行业，曾就职于万科、绿地等知名房地产企业，长期从事房地产项目营销管理工作，对房地产行业发展规律及房地产营销各环节有着独到见解。

**历任：**万科城市公司营销总监，主要负责事业部高端、综合体项目的前期定位，营销等工作；同时组建及培训自销团队；其中万科时一区综合体项目2014年集团销售冠军！

**历任：**绿地集团片区营销总监，负责绿地集团大浦东片区，负责上海绿地中心、绿地海珀旭晖豪宅、绿地曼哈顿、绿地东海岸等10多项目，项目类型涵盖住宅、写字楼、豪宅、公寓、商业等。

**授课风格：**擅长结合实战经验，总结沉淀；讲授实操案例，全程带动学员思考与参与。

**操盘项目：**万科时一区、2049商业街、万科七宝国际、徐汇国际中心、绿地中心、绿地海珀旭晖豪宅项目、绿地东海岸、绿地梧桐苑、绿地曼哈顿、布鲁斯小镇、绿地海珀日晖昆山克拉水城高端别墅、金辉海上铭著、金辉天鹅湾、兰湖美域、金港广场等。

**【课程内容】**

**一、房地产营销逻辑与标准化**

1、销售行为思考

2、销售指标计划分解

3、销售流程SOP标准化

**二、房地产营销前期策划定位**

1、产品前期定位—客户访谈

2、营销价值思维下的产品定位

3、房地产前期策划的定位思路

4、前期策划的基本工作流程

5、定位原则：房地产项目前期定位的原则

6、核心原则：与行业市场及企业自身资源密切相关

**三、疑难类型项目营销突破及销售逻辑**

　　1.办公物业的正确销售逻辑

2、商业（商铺）销售策略与方法

3、车位销售策略与方案

4、酒店式公寓销售策略与方法

5、其它疑难类型项目营销战术剖析

**四、赢在案场—快速提升销售转化率之术**

1. 行业痛点(费用少、时间紧、竞品多)如何快速突围？
2. 现场销售转化率怎样提升？
3. 销售率值管理及营销四表
4. 案场管理提升—神秘访客制度
5. 成交率低的高库存原因剖析

**五、新形式下标杆房企拓客4.0指引**

1、大兵团拓客模式

2、精准拓客-圈层营销实操及案例分析

3、圈层营销推广策略

4、圈层营销实操所遇问题及解决战术

5、万科行销拓客秘笈及案例分析

**六、房地产八大创新营销法则**

1) 体验式营销 2)口碑式营销

3) 跨界营销 4)艺术营销

5) 全民营销 6)事件营销

7) 圈层营销 8)逆向营销

**七、房地产系统营销实战案例**

案例：金辉天鹅湾—如何从亏损6亿的“死盘”到盈利3000万的“红盘”

案例：万科.时一区，2014万科全国销冠的进化之路

案例：上海绿地中心，半年30亿，写字楼销售王者神话

案例：海珀旭晖豪宅，半年47亿，12年逆市下神盘如何造就

案例：其它TOP10标杆房企案例全程穿插解析

**【学习对象】**

* 房地产企业董事长、总裁、总经理、营销副总裁/营销副总经理、项目总经理、营销总监、策划总监、营销经理、策划经理、渠道经理、大客户经理以及营销体系核心骨干员工等

**【地点时间】**

* **授课地点：河南·郑州**
* **授课时间：11月24日-25日**

**【学习费用】**

学习费用： **￥4500元/人，三人（含三人）以上4000元/人，五人（含无人）以上享受超低团报价！**

备注：上述费用包括学费、资料费、教学管理费；培训期间的往返交通及食宿费由学员自理。

**报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** | | | | | | | | | |
| **请填写报名信息（请工整填写）** | | | | | | | | | |
| **姓 名** | **性 别** | | | **职 务** | **联 系 电 话** | | **身份证号码** | | |
|  |  | | |  |  | |  | | |
|  |  | | |  |  | |  | | |
|  |  | | |  |  | |  | | |
|  |  | | |  |  | |  | | |
| 公司地址 | | |  | | | | | | |
| **2.指定联系人信息** | | | | | | | | | |
| 姓 名 | |  | | | 性 别 |  | | 职 务 |  |
| 手 机 | |  | | | 座 机 |  | | 传 真 |  |
| E-mail | |  | | | 邮寄地址 |  | | | |
| **3.您的个人商旅需求** | | | | | | | | | |
| **酒店费用自付** | | | | | | | | | |
| 是否需要预订酒店客房 | | | | | □需要 入住日期: 月 日-退房日期： 月 日  □不需要 | | | | |
| **4.费用** | | | | | | | | | |
| 费用合计 | | | 4500元/人 三人以上4000元/人 五人以上（含五人）享受超低团报价格 | | | | | | |
| 交费方式 | | | 请将学费通过银行汇入指定运营账户  户名：北京高景亚太教育咨询有限公司；  开户行：农行北京龙岗路支行；  账号：1123 1601 0400 00230； | | | | | | |
| 参会申请人签名：  （加盖贵单位公章）  年 月 日 | | | | | | | | | |

**备注：请填好后打印并签字盖章，传真或拍照后发邮件至报名机构。**

**请将此报名表填写好，发邮件至472878453@qq.com并致电招生老师确认！**