



突破与新增长

标杆²⁰²²地产营销总监实战研修班

突破行业寒冬逆境, 实现业绩新增长

2022 标杆地产营销总监实战研修班

研修背景

当下是房地产行业最为艰难的时刻，严苛的调控政策密集出台，市场观望情绪日渐浓厚。中小房企正在承受着前所未有的生存压力和挑战，融资基本无望，卖房回款成为了头等大事。如何去化、回款、降费以绝地求生，房企亟需优秀的营销总挺身而出，扭转局面，杀出重围。

- 慢就是快，优秀的营销总都是坚定的长期主义者
- 优秀的营销总从不“靠天吃饭”，绝不错把行情当能力
- 没有不好的项目，优秀的营销总能把一个个不可能变成了可能
- 行业至暗艰难时刻，优秀的营销总一定能站出来力挽狂澜

2019年12月，高景亚太业界首推『标杆地产营销总监实战研修班』，得到地产企业的一致好评，100位地产营销人陆续加入班级学习。

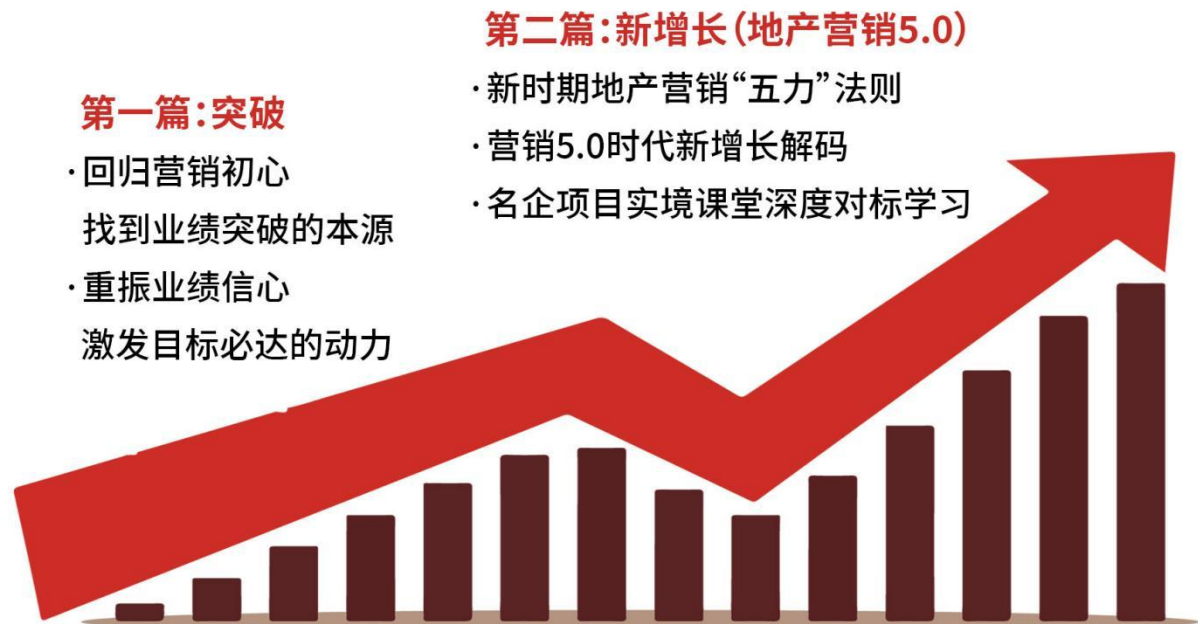
2021年11月，面对市场下行承压，标杆地产营销课题组进行充分的研究论证，二期班全面升级，以**突破**和**新增长**为主旨，增设标杆项目研学**实境课堂**教学环节，助力中小房企全速培养优秀营销领军人才，成功穿越周期，实现稳健经营。

项目特色

- **澄源正本**：经济学家、政策专家、著名教授解读国家政策趋势、研判行业前沿方向、传授管理智慧，帮助营销总回归初心、重振信心、开拓视野、改变思维格局
- **实战研修**：全程聚焦营销症结，直击当前房企营销工作的难点、房企营销总痛点和创新热点，瞄准未来趋势方向，邀请实战派资深操盘手端对端经验分享，工具方法拿来即用
- **博采众长**：四大知名房企项目对标研学。研学前，通过案例研究以及学习重点提炼，形成

案例学习要点指南；研学中，以项目观摩以及高管对话的方式进行学习；研学后，通过总结复盘以及行动学习巩固学成收获

课程设计



课程设置 (共 10 次, 120 学时)

第一篇 突破

随行业大咖洞察地产趋势,在行业变局中重新审视自己,用战略思想重构地产营销顶层思维,探寻地产营销困境突破的方法,为房企真正带来业绩改变!

重构信心

主题: 中国房地产创新经济论坛 (专家分享、大咖论道)

- 中国宏观经济研究与行业发展
- 最新行业政策解读与趋势展望
- 当前地产行业面临机遇与挑战
- 房地产行业的未来与房企应对

<p>角色定位</p>	<p>主题：新时期地产营销总定位与角色认知</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 新时期营销总角色定位认知 ➤ 新形势下营销总的格局修炼 ➤ 基于业绩目标的自我驱动力 ➤ 狼性营销团队的组建与统驭 ➤ 营销战绩达成的业务操控要点 ➤ 从专业到管理的快速成长路径
<p>回归初心</p>	<p>主题：营销的本质—房地产全过程营销操盘标准化管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 回归营销的本质——价值创造与传递 ➤ 用户思维的项目定位与产品规划建议 ➤ 基于居住与服务体验的示范区布设建议 ➤ 项目品牌与产品价值体系建立与传播 ➤ 线上线下多渠道拓客与客户体验策略 ➤ 房地产营销全过程标准化管理操作要点 ➤ 逆市突围的持续热销策略建议
<p>第二篇 新增长（地产营销 5.0）</p>	
<p>在行业趋势、政策驱动、需求端升级等多种因素的催化下，地产营销加速进入 5.0 时代，传统广告价值日渐式微，数字化转型成了一种必然趋势，通过科技和大数据赋能，数字化营销已成提升效率、业绩增长和决胜地产下半场的重要突破口。</p>	
<p>新增长法则</p>	<p>主题一：精准客研—新时期客研体系建立与应用</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 客研的核心三要素：土地、产品、客户 ➤ 绘制三张地图：客户地图、城市地图、产品地图 ➤ 客研的本质和方法：扩大客群&提高利润 ➤ 大数据下的房地产开发新逻辑与客研结果应用 ➤ 城市客群洞察、目标市场选定与品类规划、目标市场客研 ➤ 客研与产品实现

主题二：价值体系—项目营销的价值创造与价值挖掘

- 地产项目营销全周期价值策划
- 项目价值体系梳理：挖掘关键指标
- 项目定位阶段的价值创造
- 项目销售推广环节的价值传播
- 项目销售阶段环节的价值挖掘
- 项目价值体系整合应用：案名、广告、说辞、推介、海报、问卷
- 大数据赋能的营销价值体系提升

主题三：推盘拓客—渠道升级与房地产数字化营销获客

- 标杆房企拓客模式及案例详解
- 渠道拓客的底层逻辑和新思维
- 三四线房企自销拓客渠道的建立与运营
- 线上拓客与自媒体营销实战案例解析
- 销拓一体新营销模式解析

主题四：绝对成交—项目案场成交率提升法则

- 数字化时代客户信息大数据管理
- 完美开盘组织及现场管控实操案例解析
- 快速搞定目标客户的带看与销讲技巧
- 案场销售转化率提升 10%的有效战法
- 销售率值管理及营销四表应用
- 案场管理提升—神秘访客制度
- 策划、销售、渠道、客服之协同作战

主题五：困境突围—疑难项目诊断与快消去化


- 滞销项目成因的快速诊断方法
- 从滞销到热销的困境突围之道
- 投资类产品八大创新营销法则
- 酒店、公寓、写字楼的销售逻辑

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 社区商铺、车位等滞重资产快销策略 ➤ 淡市营销突破的实操案例解析 				
	<p>主题六：服务营销—蔚来汽车营销模式在地产营销中的跨界应用</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 蔚来汽车“线上+线下”的直销体系 ➤ 蔚来服务体系构建与应用 ➤ 服务营销在地产项目中的优势 ➤ 地产服务营销体系构建与价值效应 ➤ 案例：如何进行地产多元化业务嫁接 				
<p>营销 5.0</p>	<p>主题：营销 5.0—地产存量时代的营销底层逻辑和实操变革</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 悉数地产营销迭代与新营销 5.0 ➤ 营销的基本盘：回归产品+品效合一+数字化 ➤ 数字化营销时代私域流量导入与运营 ➤ 未来十年的地产营销终极增长解码 				
<p>实境课堂 (部分)</p>	<p>■ 走进石家庄万科：万科翡翠书院、紫台、蓝湾</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; text-align: center;">研学要点</th> <th style="width: 50%; text-align: center;">项目展示</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <p>万科营销管控模式 万科客户体验区布设与动线 万科客研体系与产品定位 万科的产品故事与生活场景 万科服务营销</p> </td> <td style="vertical-align: top;">   </td> </tr> </tbody> </table>	研学要点	项目展示	<p>万科营销管控模式 万科客户体验区布设与动线 万科客研体系与产品定位 万科的产品故事与生活场景 万科服务营销</p>	 
研学要点	项目展示				
<p>万科营销管控模式 万科客户体验区布设与动线 万科客研体系与产品定位 万科的产品故事与生活场景 万科服务营销</p>	 				

		
<p>■ 走进石家庄中冶：中冶德贤御府、德贤华府、盛世国际广场</p>		
<p>研学要点</p>		<p>项目展示</p>
<p>央企品牌形象及产品力表现 数字化示范区科技感营造 精准营销活动策划 商办项目热销策略</p>	  	
<p>■ 走进石家庄龙湖：龙湖天璞</p>		
<p>研学要点</p>		<p>项目展示</p>
<p>龙湖“空间即服务”战略 龙湖“善待你一生”服务理念 改善型产品现象级热销解码 单日劲销1亿的销售奇迹 销售动线设计及案场 SP</p>		

		
<p>■ 走进石家庄旅投绿城：西山燕庐</p>		
	<p>研学要点</p>	<p>项目展示</p>
<p>项目定位的逻辑与山居院落生活 江南园林景观打造 业主自治与社群营销模式 圈层活动引爆成交 渠道拓客与线上引流的获客模式</p>		 
<p>■ 走进石家庄保利：悦云台</p>		
	<p>研学要点</p>	<p>项目展示</p>
<p>保利全生命周期居住系统 新加坡森居度假居住理念 全动线销售体验 保利的渠道模式与拓客经验 推盘即热销的统筹策略</p>		 

		
<p>■ 走进山西文旅综合项目：云竹湖·希望之城</p>		
<p>研学要点</p>	<p>项目展示</p>	
<p>万亩文旅大盘项目定位与功能分区 项目开发分期与营销策略 文旅 IP 打造 项目产品价值体系与服务营销</p>	 <p>波波利当代艺术中心</p>   <p>森林剧场 艺术工坊</p>	
<p>■ 走进河南御都：县域房企标杆</p>		
<p>研学要点</p>	<p>项目展示</p>	
<p>县域房企快速发展的标杆 3年销售额从2亿到10亿增长 独创“红旗插满村落”的营销渠道 低价土地获取模式与极致融资 全员营销的成功典范</p>		

	<p>县域 80%市场占有率的组合策略 幸福生活服务商的完美转型 极致客户经营的区域龙头 独特的县域人才培养模式</p>	
--	--	--

 **核心师资**

讲 师	资历介绍
董志勇	北京大学经济学院院长
冯 科	北京大学经济研究所所长
张 辉	北京大学经济学院副院长
仇保兴	国务院参事、原住建部副部长
秦 虹	住建部政策研究中心研究员
乔润令	国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任
陈 淮	建设部政策研究中心主任
李战军	中房研协首席研究员，上海易居房地产研究院发展研究所原所长
王少鹏	知名上市地产集团核心高管，房地产领导力专家，房地产分布式组织专家
程 江	TOP30 上市地产高管，领导力专家，原万达学院教学副总，鸿坤地产学院院长
郑永祥	禾略中国创始人兼 CEO
曾祥明	万润地产董事合伙人，原成都万科营销经理，万科集团营销管理中心负责人
徐 清	现任某标杆地产集团副总裁，历任祥生大区营销总、绿地片区营销总、万科营销总
王 敏	现任北京某 TOP 房企城市总经理，原绿城、碧桂园营销总
程煜川	知名房地产营销策划专家，原万科资深经理
伍飞宇	资深实战派营销实践者，历任合生创展、新鸿基等一线品牌公司营销总
高 剑	原万科集团深圳区域本部市场营销部总策划师，万科建筑研究中心副总策划师

陈佳炜	渠道专家，原融创项目营销渠道负责人，独创零起点圈层打法，独创社群团购打法
欧阳曜	原龙湖地产集团营销经理，珠江集团营销副总监
张晶垚	曾任恒基集团区域销售总监，资深案场管理与销售技能提升讲师
骏 君	资深互联网人，实战派、革新派网络营销专家，线上拓客与营销实战派专家
王 炜	圈层营销第一人，原上海融创绿城营销总监，现任 TOP10 房企长三角区域营销总
雷 刚	县域房企营销创新模式专家，自建渠道营销资深专家

招生对象

1. 房地产企业营销总以及营销管理团队及营销策划经理、销售经理及储备经理
2. 房地产营销团队、销售团队主管及以上人员；代理公司、渠道公司等营销管理层
3. 房地产营销策划主任、经理及储备骨干管理层

教务信息

【学制】 1 年，10 次课程（含峰会论坛、项目考察），每月集中学习 2 天

【学费】 29800 元/人，含培训费、资料费、教学管理费、项目考察费、论坛参会费，
学习及项目考察期间食宿、交通等费用自理

【地点】 石家庄、参访项目地