

金城国际“1000 元定房”活动分享

1、金城国际项目状态：全员线上办公，未复工。

2、1000 元定房政策：找准老师很关键，模仿恒大政策，沾化第一个推出“无理由退房，千元定房”，自己买 1000 元抵 1.5 万真实优惠（包装），推荐好友最高 1 万高佣金（史无前例），锁定房源被人选双倍补偿，卖不出去 10%返息和本金，搅动市场发展经纪人锁定意向客户。

3、1000 元定房业绩：3 天破百，目前锁客 102 组。

4、核心动作分享：

①、**背景逻辑：**反应在市场之前，快速推动甲方，不给其他项目留跟风考虑时间，市场对每种政策会有个反应期，项目从内到外，挖掘甲方、亲友、项目组资源，快速收取（第二天已经有其他项目跟风，但我们已经收取很大部分客户）。

②、**效率组织，工作前置：**恒大消息一出，部门领导项目组立马组织连线会议，内部沟通后，提前设计单图，政策表格，与甲方多层对接沟通，获取甲方支持；第二步骤，次日方案沟通好后立即开会，同步执行（因为单图及转发文都已经出好，一确认就全员推送）；并在活动期间频发喜报，市场发声。

③、**做好培训：**执行之前除了讲明白政策，先后与置业顾问培训沟通 2 遍，要将为什么这么做的逻辑及目的讲清楚，以及如何传递给客户。首先这是一个稳赚不赔的事情，只要参与，就有 100 元奖励，如果你身边恰好有朋友考虑购房，那么就有机会赚取一万元奖励，如果身

边没有朋友购房，只要你锁的足够早，房源性价比高，那么赚取 1000 元的奖励的机会也会非常高。所以只要快速参与，就有机会挑选好房源，卖出去房子的几率就会增加，复工后到 5.1 之前都可以有机会赚取高额佣金。疫情过后，就会迎来一波报复性消费，此刻一定抓住机会，多锁几套，增加转售几率。

④、三中全会，随时解决问题：置业顾问每天早中晚会议汇报进度，管理层白天随时沟通 2-4 次，晚上在安排每天完成进度，次日安排，每一步分析到位，执行力是关键。置业顾问在执行过程中会出现各种各样的问题，包括跟老业主打电话，会遭到质疑影响置业顾问积极的心态，所以项目组管理层随时沟通项目出现的问题并解决。（因为在家办公无法实时监测，除了工作截图汇报外，跟置业顾问从感性的角度进行沟通。大家拧成一股绳，将每一项工作认真完成，我们才可以实现 100% 的效果，只有在这个市场还没有声音的时候，我们去尽最大努力的去先传项目，我们才能在疫情过后迎来第一波春天，才能收个市场上第一波客户，如果我们优先推出政策而不能将政策宣传执行到位，如果别竞争对手效仿，甚至被超越的话，那项目所做的努力就会变得没有任何意义，我们也无法收割市场第一批客户。所以需要大家齐心协力）。

⑤、资源共享：深挖各版块资源，挖掘甲方等资源，周边亲友，村委，异业联盟等资源，同时公众号、快手、抖音每天推送文章及视频。