

三大秘密激潛能；九段功夫創佳績

主 講 人：李 同 榮

現 任：

中華民國不動產仲介經紀商業公會全國聯合會

理 事 長

台灣不動產交易中心

董 事 長

中華民國網路消費協會

理 事 長

E- mail: alex@gigahouse.com.tw

如何面對**2013**不確定的未來？

實價登錄即將上路的影響？

業務檢查趨於嚴格如何因應？

服務費調降聲浪未平，如何面對收費標準市場化？

謄本分類查詢將採限制，開發市場受衝擊！

不動產說明書內容更多元，專業大受挑戰！

廣告不實稽核更嚴厲，銷售更難操做！

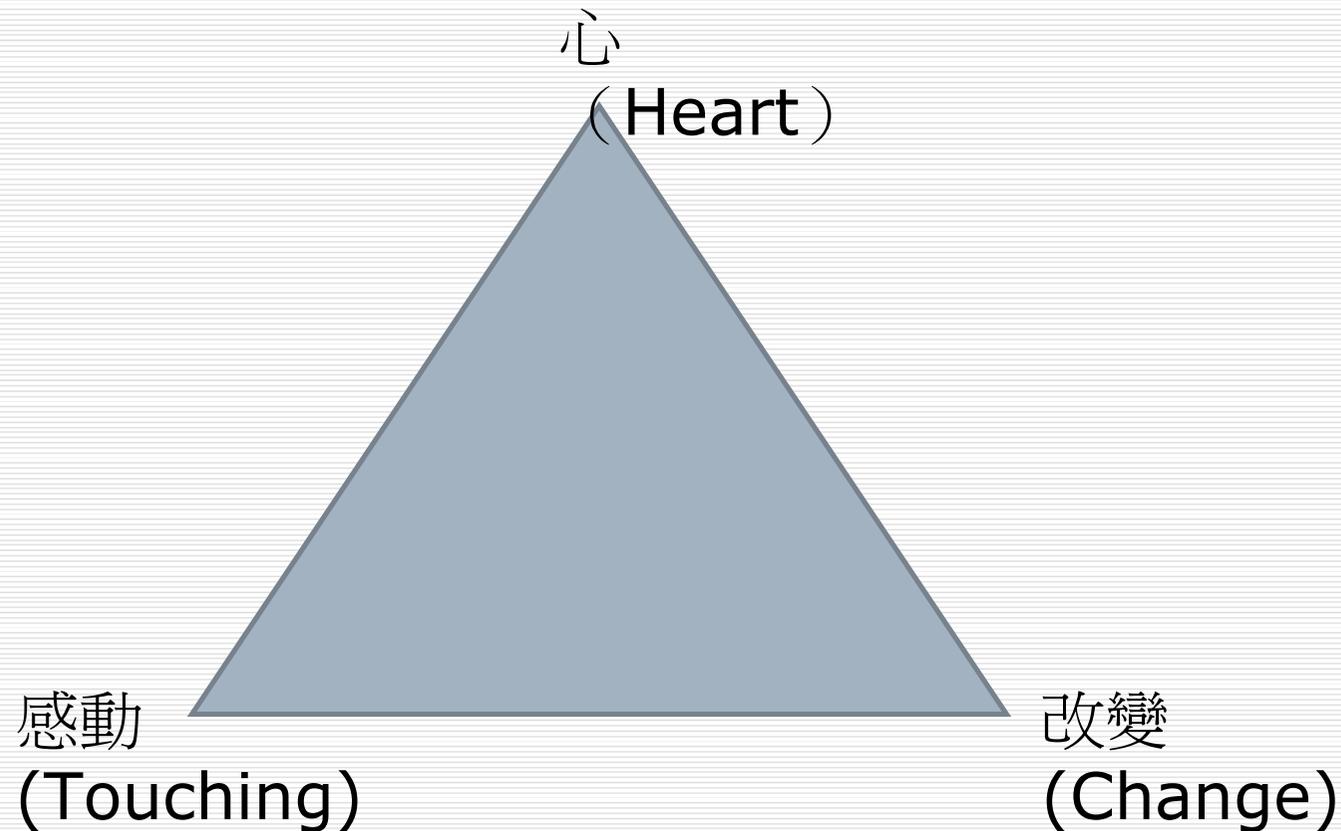
經紀人責任加重，借牌市場將受考驗！

TOP SALES 成功之道

三大秘密激潛能

九段功夫創佳績

成功之道HTC~潛能激發三大秘密心法



HTC~三大秘密激潛能

Heart 『心』的力量 ~ 宇宙中最深層的奧秘

Touching 『感動』的力量 ~ 生命中最有感的元素

Change 『改變』的力量 ~ 逆勢中最有效的行動

九段功夫創佳績

Top Sales 異於常人九把刀

- 一、入門
 - 二、定位
 - 三、區隔
 - 四、深耕
 - 五、廣耕
 - 六、精耕
 - 七、CRM&CMR
 - 八、IQEQAQSQ
 - 九、PIS (Personal Identity System)
-

TOP SALES 第一把刀：入門

企圖：

絕地逢生～檳榔西施也瘋狂

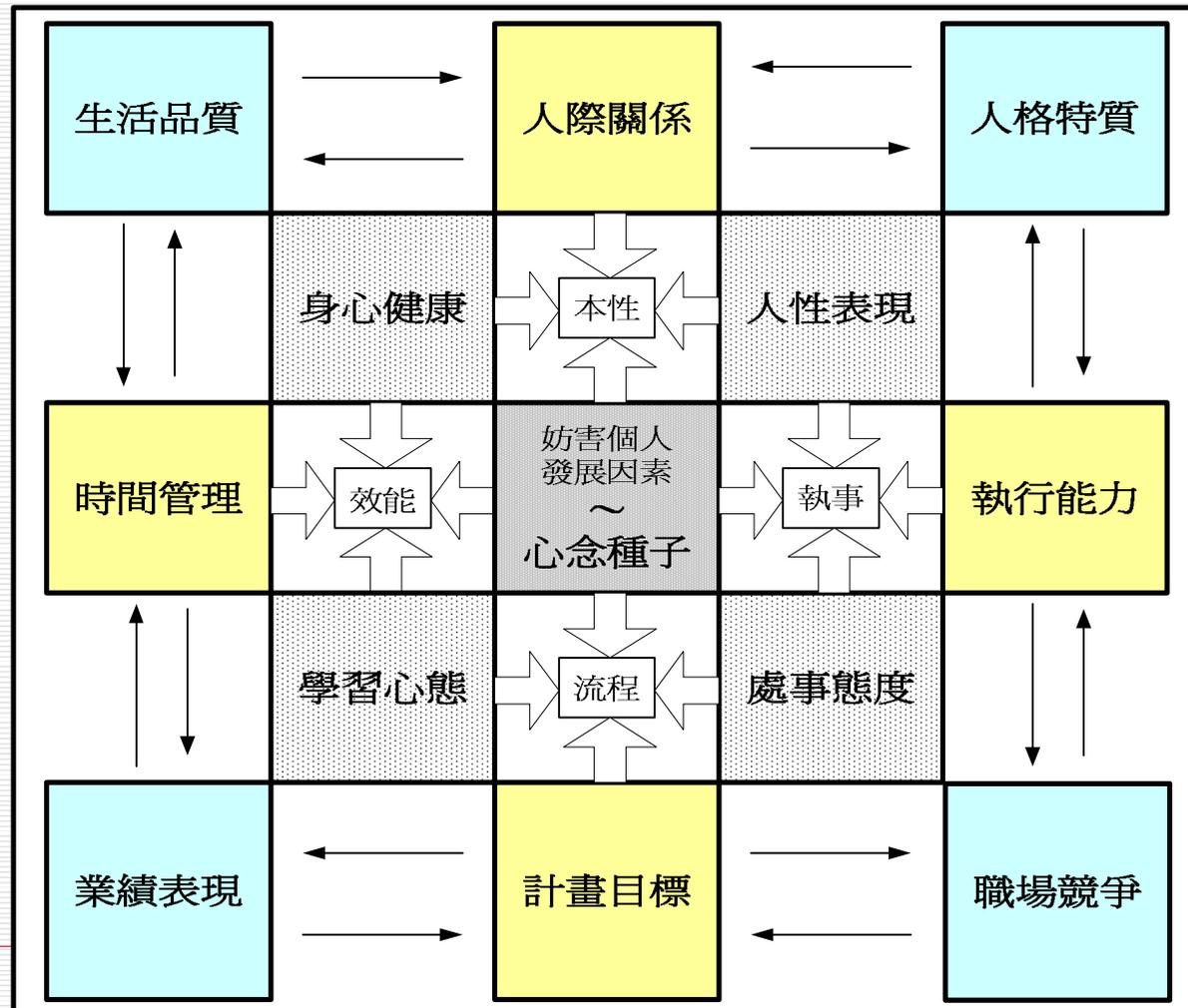
投入：

相信你能～麻雀也會變鳳凰

專業：

沒有白吃的午餐～聖誕老人不會常出現

阻礙個人發展因素分析圖



TOP SALES 第二把刀：定位

了解自我：

生命中陪伴的三個我

改變：

簡單的是重複做

暗示、承諾、達成

成爲第一：

一生只愛得第一

小魚缸當大魚

定位成爲 **TOP SALES**

TOP SALES 第三把刀：市場區隔

善用市場區隔變數～

在缺口市場尋找利基：

每個時間點，市場總有缺口商機

台灣經紀業品牌發展故事

那一年我們一起追的女孩

在別人忽略的戰場攻城掠地：

一座山、一片墳地、一座公園、處處是商機

在自己優勢的戰場象限延伸：

發揮優勢掠奪的傾蝕力

在自己弱勢的戰場合縱連橫：

垂直與水平的整合

TOP SALES 第四把刀：市場深耕

勝兵先勝，集中重擊：

取水、挑水、挖井

網路商城是一口大井

專注唯一目標，攻無不克：

化缺點為優點～專挑五樓公寓

每天認識三個人

向下扎根，向上發展：

鎖定一個產業

鎖定一個方向

有錢的人會出現在哪裡？

TOP SALES 第五把刀：市場廣耕

以戰養戰，擴大戰場：

人脈擴張、商圈擴張、產業關係擴張

創造議題，口碑行銷：

環保、跟垃圾車跑商圈、公益、優惠、相關活動

強化擴散力量，善用網路行銷：

微薄力量無限大

經紀人的FACE BOOK

TOP SALES 第六把刀：市場精耕

精緻化的流程設計：

系統化效能稽核

客製化的顧客維護：

追蹤每一個顧客的動態與行爲

百年老店重視細節；麵攤也懂顧客管理

即時化的滿意服務：

創造顧客意外驚喜

TOP SALES 第七把刀：CRM & CMR

讓顧客主導銷售流程
蘇格拉底式的流程引導顧客
MOD掌握未來趨勢
以顧客服務為銷售標的
勇於跟顧客說不
以顧客滿意為銷售目的
兩岸服務的落差主因
五星級飯店的迷失

台灣不動產經紀業銷售團隊

顧客管理行銷組合的過去、現在與未來

	過 去	現 在	未 來
	重視獲利價值	重視企業價值	重視顧客價值
產 品	以產品為中心	以人為中心	以服務為中心
	以賣方為主體	以買方為主體	以潛在方為主體
	以核心商品服務	以延伸性商品服務	以總體性商品整合服務
市 場 與 通 路	業者掌控資訊	業者提供資訊	顧客掌握資訊
	競爭劇烈	競合關係	網絡整合關係
	單店一對一實體通路	跨店一對多通路	跨品牌多對多通路
	垂直實體通路	水平實體通路	實體加虛擬共構通路
促 銷	破壞性行銷	建設性行銷	許可性行銷
	大眾品牌行銷	分眾小眾行銷	一對一資料庫行銷
	抓顧客弱點	抓顧客需求	滿足顧客需求
	固定時地	不固定時地	隨時隨地
價 值	重視顧客成交率	重視顧客成長率	重視顧客維持率
	成本主導價格	供需主導價格	價值主導價格
	薄利多銷	以質量獲利	質量並重微利時代

TOP SALES 第八把刀：IQ、EQ、AQ、SQ

智識商數管理：

創新市場思維

情緒商數管理：

三生有幸～每天快樂上班

逆境商數管理：

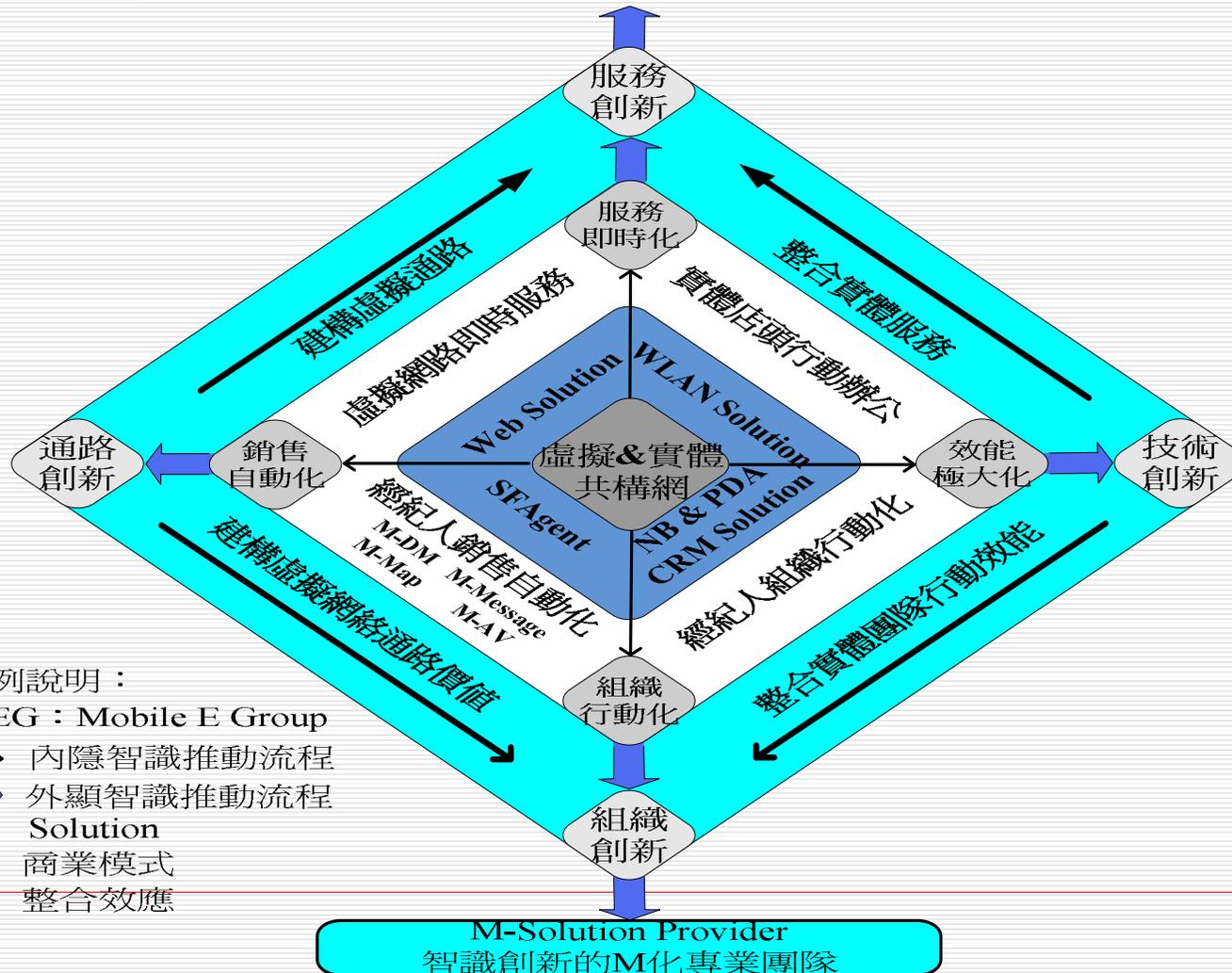
危機就是轉機

銷售自動化商數管理：

一指神功走天下

虛擬與實體通路通路共構行銷~ 組織行動化. 服務即時化. 銷售自動化. 效能極大化

整合虛擬&實體通路共構之商業模式(Business Model)



TOP SALES 第九把刀：PI

(Personal Identity System)

想法異於常人

做法異於常人

創心服務，創心行銷

TOP SALES 成功之道

三大秘密激潛能

九段功夫創佳績

三大秘密激潛能；九段功夫創佳績

THE END

主講人：李同榮

現任：

中華民國不動產仲介經紀商業公會全國聯合會

台灣不動產交易中心

中華民國網路消費協會

理事長

董事長

理事長

2012.07.13