

铁军风采

创典全程
TRENDA

2019年3月
总48期



www.trenda.cn

2019 YEARS 2 MONTHLY SALES CHAMPION 月度销冠

朱太波 吴小龙 肖璐 刘敏 周琳 周琳 周琳 郑旭刚 许屹 杨鑫
 董斌 徐倩 董静茹 庞军伟 周宏博 余雷 熊龙恩 魏阿宁 公信 胡伊凡
 刘宇斌 王美华 陈学敏 蔡宇恒 马晓磊 曹晓伟 吕恒雪 周廷海 谢坤
 李本帅 李小平 南娟娟 杨娟 王兰兰 陈冲雨 夏珂 孙文平 徐莹
 高敏 王朋 朱昭炯 魏帅 雷佳武 张静 张玉洁 孙倩 董红叶
 吴晓利 蔡琳琳 李曼曼 孙洋 张秀秀 申腾飞 高荷 郝兰兰 董龙

备注：部分项目因销售阶段等原因业绩未达标，暂不进入销冠榜。



事业一部 马晓勇



不忘初心与“梦”同行

生活不易，每一次选择都要破局！

2014年我成了一名父亲，2015年我和妻子考虑到了长远的家庭安定，我们先后告别南方城市——广州，这个从大学毕业一直工作了7年的地方。2016年初我进入宝鸡陕汽通力公司，入职三个月的时间，工作非常轻松、舒适。公司提供独立宿舍，配备热水器、空调、电视、衣柜。甚至鞋柜都有，3800元的月薪扣除五险一金发到手里也就3000块左右，每月还了房贷除去自己的生活开销，家庭开支完全要从之前的积蓄去填补。我是一个危机感很强的人，感到这样下去很快经济状况就会“裸奔”。四月份我开始坐不住了，换工作、跳槽的念头愈发强烈，便给在西安工作的同学、朋友挨个打电话请他们帮忙介绍工作。联系到一个朋友时，我说了我的情况，他说：“来西安卖房子吧，干房地产能挣钱，以前也有同学过来，干的也都挺好”。挂了电话后，整夜我都在思索，最终坚定的结论是：“无论如何都要破局”。

2016年4月20日我正式入职了公司，说实话，对于没有干过销售的我而言，销售的路确实非常艰难。其中最令我着急的也是这个时候，当时是刚进入公司的前两个月，我当时相当于是什么也不会，但公司却给了一个明确的上岗时间，在这两个月的期间，我的运气算是比较好的，但也仅仅只销售出1套房，这算是初学的阶段，也是内心最煎熬的阶段。我的师傅对我很照顾，有客户时他会帮我跟客户谈一下，同时我也会学着他说的方式去跟客户交谈。在第三个月的某一天我仿佛突然开了窍，关于销售的事情在我的脑海里都变的很清晰。当天来了一位客户，在一个小时内我就成功的卖出了一套房。当时突然觉得我可以了，个人能力和谈客能力有了很大的进步。后来在领导和同事的帮助下下周都有成交，成为了当月的项目销冠。这也就是实现了当时自己定下的目标。

销冠梦！——不甘平庸！

干销售就像做梦一样，每一位成功的销售人都应该是成功的“造梦者”。“梦”是什么？是梦想，是未来，是所有的“希望”，如同强大的“中国梦”一般。对于工作这件事情，首先必须要热爱这份工作，对待工作要充满热情。只有这样才能想着努力把这件事情做好，才会想着提升自己的能力，才会主动的想去跟客户去打交道。其次我是个急性子，我是个好胜心很强的人，所以在2017年我就给自己定下目标“要拿一个年度销冠”，以此来证明自己。

2017年上半年市场的节奏非常快，我也时刻卖力的奔跑，那时我和当年项目销冠马静的业绩比并非常均，经常只有半套房的差距。希望就在眼前，也可能瞬间即逝。9月15日晚我不胜挫折，右肩关节韧带撕裂，韧带的自我修复能力远远比不上骨骼，手术如果不忍耐痛苦进行肢体功能康复训练，手臂的功能是会严重萎缩的，就这样我用了100天来修整，这期间是煎熬的。信心和勇气经受了极大的挫败感，我曾经常担心自己可能再也回不来了。但是我不甘心，那我就是这样安慰自己内心的，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”反复在内心默读这段文字，鼓励自己。再回来时已经12月23日，欣慰的是这一年的项目述职会上还是取得了全年的销售亚军，这一年我成熟了很多，学会了“放得下、拿得起”。2018年算是满血回归，2-5月连续项目销冠，后面的“开盘销冠”“冬攻销冠”以及“2018年度销冠”，证明了自己还是那个不可阻挡、顽强坚韧的自己。

在创典，2016年实现月均收入过万，2017年实现在西安买房，2018年买车，两年8个月的时间我实现自己从广州到西安的安定，完成了自己的三年目标，这也是自我人性成熟的蜕变，这让我看到了希望，**干销售就是能让平凡人的梦想实现的更快、更简单、极度渴望、细致耐心、良好沟通沟通能力+爱学习+时间管理。**

销售没有绝对，即使有，那便是每一单“失败的教训”和“成功的经验”的总结，想办法去改进，在下一单去改变，如此久了便养成了自己特殊的工作习惯，这就是职业的培养。极度渴望——这是我入行工作第一年最重要的启发，只有内心极度渴望成交的时候，血液就会沸腾，身体、思维会不由自主的前进，所以渴望就是每一次成交的开始。

细致和耐心——市场再好也只能让成交变得容易一些，但是客户买房的事并不会像“天上掉馅饼”那么容易，如果你能始终如一的去给每一组客户去介绍产品，耐心解决他们每一个购房的痛点，时间久了就会发现自己人气很旺，客户越来越多，这就是“口碑”的作用。

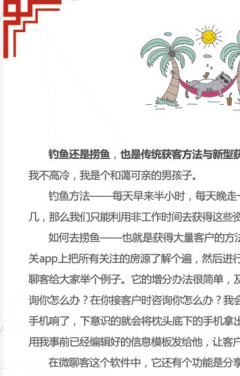
良好沟通——沟通的学问实在太大了，我这里说的核心是在客户购房的过程要有良好的沟通能力，就是要做到对于一般客户我就是专家，产品知识、房地产知识、政府政策要求、银行按揭、产权、区域发展、大西安发展等等客户所能涉及的问题，要能有效解决客户的疑问，因为谈判就是在为客户解决问题。现在想良好沟通的实质就是“基本功为王”。

勤奋精神——大家都在“捞鱼”，你想“捞”的多，最笨的方法就是“捞”的时间要比别人时间长。

爱学习——这个非常重要，我自己的方法就是快速“拷贝”再加工“粘贴”出去。拷贝什么？所有我的同事、领导以及客户他们对待产品分析、客户分析，房价优惠、城市发展，每一次领导、同事的畅谈，每一次早会、晚会、同事的成交分享，每一次培训、公司领导到项目的讲话，只要是自我觉得好的“话术”，我都要速度的记下，在下次谈判时就贴给我的客户，说的多了也就成了我的“话术”。

时间管理——这个就是每天的工作要有计划的去做，分先后顺序，每天都要闭环自己的工作。17年上半年，每天工作都非常饱满，和经常谈客户到晚上九、十点，开完晚会就11点左右，晚会后我会留下来整理前两天的客户购房，给成交客户梳理签合同按揭的事情，再从东郊回到北郊。每天这样下来真的受不了，时常会精神紧张、焦虑，感觉总有干不完的活，接不完的电话。这时候需要迅速的调整，想办法给自己节省时间，创造更多的有效时间，最后我想到的办法就是自己工作的项目和同事合租一套房子，每天谁先忙完就回宿舍煮饭，吃饭的时候大家一起在聊一下客户，这样既能改善伙食、放松心情，又节约了上、下班路上的时间改善睡眠休息。所以方法总比困难多，时间是有限的，要有效的使用时间，时间不够时就要创造时间。

2019年，对我而言，是机遇，更是挑战，因为昨天的结果就是今天的开始，**期望自己保持“学习、上进”的心态，一步一个脚印的往上走。不忘初心，继续奋斗。**



钓鱼还是捞鱼

钓鱼还是捞鱼，也是传统获客方法与新型获客方法的较量。在我服务项目时，我比较看重的点就在于自我销售，我用随机性的微笑接待客户和解决问题，我想用微笑给所有人传递我不高冷，我是个和蔼可亲的男孩子。

钓鱼方法——每天早来半小时，每天晚走一小时，目的在于哪呢？就在于咱们每个置业顾问都非常重视的来电，能主动来电的客户都是有购房需求的，但能轮到咱的就算事无几，那么我们就利用非工作时间去获得这些资源。早来半小时看看是否有半夜的来电未接，晚走一小时等等是否在九点有客户一时兴起来电咨询。

如何去捞鱼——也就是获得大量客户的方法，我们现在都会用到网络，app等看房软件。现在的看房客户已经不像过去开着车，东南西北郊都跑一遍去看房了，而是拿着手机在相关app上把所有关注的房源了解个遍，然后进行比较，再选定。那么问题来了，如何在你的楼盘页面当中，让客户第一眼就看到你？首先你要熟悉你所用app软件，就拿我使用的微聊客给大家举个例子。它的增粉办法很简单，及时回复还有分享楼盘信息，并且在及时回复方面我相信大家都会很重视，但差距就会出现在你不注意的地方，比如说如果一个客户在凌晨咨询你怎么办？在你接客时咨询你怎么办？我会将我其他所有无关紧要的提示全部关掉，只留下微信与微聊客，并且在睡觉时将提示音放大，我已经记不起来有多少次正在睡觉时突然手机响了，下意识的就会将枕头底下的手机拿出来进行回复。**同样在接客时，一旦有人咨询，不管我和客户聊的有多火热，我都会告诉他，不好意思，我回个客户消息，这时我就会用事前已经编辑好的信息模板发给他，让客户销或者留下自己的微信号，这样我们就不会变成除了芝麻没了西瓜，而是大的小的捞一起。**

在微聊客这个软件中，它还有个功能就是分享楼盘信息，并且会将你的分享呈现在本楼盘主页面的最中央。很多人都想楼盘就那点东西，拍上两三个视频估计也就完了，那么如果你这样想也就完了，因为新的视频会很快将你的顶下去，所以我们就需要不断的去更新，我是怎么做的呢？在项目中有两个样板间，127和108户型，很多人都会将它们拍为两个视频，而我不一样，我会将一个户型拍成至少10个视频，将整个户型全部分解，将每一个房间都拍摄15秒以上，更加着重与每个房间的细节。所以，只要我看到主业主的视频被顶下来了，我会上传新视频，这样两分钟之后就会又变成我，而且置业顾问分数排行第一也是我，那我其他置业顾问怎么跟我去抢呢？给大家说一个数据，我在开盘时意向登记81组，其中50组来自微聊客，成交客户37组，其中23组来自微聊客，可以很明显的感觉到它的作用。但我建议大家不要一味只想捞鱼，而是新老办法同时进行，那么我们的业绩都会更上一个台阶。

在我的销冠之路上，我也同样感谢两个人，一个是我的对手，一个是我的女朋友。我的对手为我们冠军队中的一个女孩，为什么要感谢她呢，如果没有她，我很有可能安于现状，所以非常感谢她。我也建议大家找到你的对手，不断的去鞭策自己，让自己逆流勇进。

第二个就是我的女朋友，她是个很优秀的女孩，有一句话说得非常好，为什么努力，为什么努力？因为喜欢的东西太远，想去的地方太远，喜欢的人太优秀，我就是第三种情况。

在2019年中在生活上我打算买车，在事业上我会努力当今年的销冠，然后进入创享家。在最后送给大家一句话，也是我经常说的，总有一个是销冠，为什么不能是我？它会是我们的荣誉，也是我们不断追求的目标。生活是自己的，所以需要我们努力去实现我们的梦想。



商业部 孟钰钰



事业八部
曹龙



良好的工作习惯让你事半功倍

在我看来做销售没有捷径，也没有绝招。做销售就是把基本工作做扎实，把工作习惯培养好，把服务做好自然就会有业绩。如果一定有什么那么就是一个良好的工作习惯吧，一个好的工作习惯确实能让人事半功倍。如何有一个好的工作习惯呢？

一、制定目标

没有目标就没有方向，制定目标也是在自己制定信心。

总目标：首先自己的目标应该非常明确，根据项目总房源、置业顾问人数，来确定自己的销售目标，我的公式： $(\text{个人任务目标} = \text{总房源} \div \text{置业顾问人数} \times N)$ 。永远不要用平均法去给自己定目标，那样你永远都是中庸的。

二、合理利用一天时间

1. 早会后开始整理当天要拜访和回访的客户，太早不宜打电话，提前整理好当天要回访邀约的客户。
2. 10:00-18:00期间事情比较多，一定要做好工作的主次顺序进行安排：优先联系当天要拜访客户——其次邀约未到访的客户——最后回访已经到访过的客户，期间肯定会穿插接待客户，刷端口、微聊、微信的事情。将自己的工作安排满，有效利用时间，比起无效的加班更重要。
3. 18:00以后一定要回访一下当天接待过的客户，再次了解客户心里想法，以及客户对产品的看法，找出应对说辞。然后开始维护同行，维护老业主，约访第二天要到的客户，最后检查当天工作是否闭环，如有未完成工作，一定要加班干完，不要把事情拖到第二天。

三、做最勤奋的人（多途径蓄客，量变引起质变）

1. 在传统的蓄客以外，一定要运用好网络端口：微聊客、开发云、移动经纪人，现在网络端口已经成为主流的客源来源，希望大家跟上时代的变化，本人成交30%来自各种网络平台。

2. 多加客户微信，增加朋友圈的曝光度，微信客户基数一定要大，才能做好微信营销。

3. 不挑客户，多接客户，量变才能引起质变，不要用第一印象去判断客户。

切忌往往项目上最勤奋的人，不要在该拼的年龄选择矫情，不要在该拼的年龄选择安逸，销售不是一个安逸的工作，但一定是最能锻炼人的工作。

在很多时候，成功只是多坚持一分钟，所以在一切成定局之前，请不要停下脚步。

四、认真服务每一组客户

1. 新客户认真对待，每一组客户必须主动带着样板间，不厌其烦的重复项目至少三个优势，让客户带着这些优势去竞品看房，看完之后他会觉得还是你这里好。
2. 千万不要偷懒，看样板间是最简单能了解客户需求途径，比起坐在售楼部聊天，客户在样板间时没有心里压力，更容易说出心里话。而且样板间的展现更容易吸引客户，让他对你所说的优势映像更加深刻。
3. 维护好老业主，成交后的服务更重要，不能让客户有心里落差。好的服务能让你签约变得很顺利，也是带新带老最核心的东西。

最优秀的置业顾问是那些专业知识最丰富，工作态度最好，将服务做到极致的人。

对于新加入公司的置业顾问我想对你们说，调整好心态，不要总是关注别人的收入，先学习前辈的经验与技巧，保持乐观的工作态度，多帮同事办理客户手续，这样大家也会认可你，自己也能快速积累经验。



越努力 越幸运

世间最难的事就是坚持。尤其是在置业顾问这个流动性特别大的职业，时间久了会有疲惫期。但是只要你认准目标，耐住性子，坚持一步一步往前走，就会达到自己想要的目标。胜利不是聪明人的专属权利，它往往更青睐那些坚持不懈的人。坚持久了，这份工作就慢慢变成了一种习惯。简而言之，就是坚持那么一点点不同，才会脱颖而出，卓越非凡。

对待这份工作需要认真认真，努力干好事情，不怕吃苦。勤奋是一种美德。勤奋能弥补先天的不足。勤奋者总有回报。勤奋不是浪费时间、只有勤奋，才能取得成功。正所谓一分耕耘，一分收获。

一、好记性不如烂笔头

现在百分之80的销售案场都是PK案场，所以我们该怎么记住自己的客户，又怎么让客户记住我们呢？

1. 怎么样记住客户——坚持写客户档案

现在网络很先进，微信在工作上起到很重要的作用，也很方便，我觉得眼看千遍不如手过一遍，接待完每组客户我们都要认真写客户档案，比如客户的长相特征、穿着、居住区域、出行方式等。越详细越好，目的就是记住客户。

2. 怎么样让客户记住我呢——真实的微信头像、反复多遍说自己名字

刚才也说了微信在工作中用到的比较多，所以我们做销售的一定要用真实的照片做我们的微信头像，这样对于未到访但加了微信的客户，来了之后可以根据微信头像很快找到我。

还有就是反复多遍的说出自己的名字。比如我们在CALL一组客户时：您好，我是天朗蔚蓝东庭的冯青，加微信备注时：您好，我是天朗蔚蓝东庭的冯青，微信通过打招呼时：您好，我是天朗蔚蓝东庭的冯青，结束对话时：您来记得找我——冯青。就这样多变的说自己的名字，客户就会在不经意间记住我们的名字。

二、CALL客小技巧

1. 量变引起质变

在CALL开场白时，内容一定要精准、简练、快速的传递信息，这样可以提高工作效率，同样一天的时间别人CALL100组，我们能CALL200组。

不吝言和同事可以交换CALL客资源这样也能挖掘更多的客户资源。

2. 不怕拒绝

在CALL时我们不怕客户的拒绝多问几个为什么，要用坚定的语气真诚的和客户沟通。

3. 不放弃任何一组客户

不考虑的客户也要重复CALL3-4遍，因为买车位的客户有一定的必然性，而且客户的想法也是多变。

没人接听、关机、停机的反复打4-5遍，客户经常早上停机、关机，下午就开机了。

空号错号的自己在房源上核对，实在不行自己去物业要客户新的联系电话，目的就是联系上客户把信息传递给客户。

没人接听挂断的都要加客户微信，说不定就通过了就看到了你发的信息了。

三、基本功为王

1. 多看

看规划施工图、看数据，要熟知每个车位的价格情况、位置情况和它的特殊性，这样就可以根据客户不同的需求推荐适合他们的产品。

2. 多走

有事没事多去地库走动，既熟悉了现场情况有能遇到准客户。还要多去周边楼盘走动，多加同行，了解周边车位产品情况。

3. 夯实客户

把所有认购排号的客户进行A B C 分类，把主要的精力放在B类和C类客户身上。

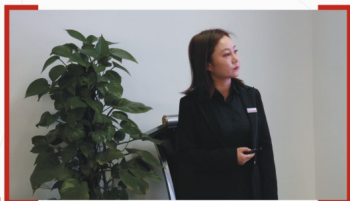
把项目所有排号客户，按楼栋顺序进行排号，这样同一栋楼同一单元的客户就能根据情况预选适合的车位，避免选不到自己想要车位的客户流失。



营业二部
冯青

创典全程 2019 上半年晋级评审顺利收官

2019年3月26日，创典全程2019（上半年）晋级评审顺利收官。经过提名、考核、环评、评审会等层层检阅，祝贺28位来自各事业部及中后台部门的优秀铁军成功晋级。努力不负当下，唯有坚持不懈造就未来。创典铁军，相信相信的力量，2019你的奋斗，终将伟大！



新进场团队 NEW TEAM



2019-1-9 紫薇·西棠



2019-1-14 雅荷中央广场



2019-2-19 宝格丽天悦华府



2019-3-1 碧桂园·同州首府



2019-3-18 御湖蓝湾



2019-3-22 神鼎·壹方城