

《房地产置业顾问的微信营销落地执行》

【课程模块】

趋势与思维篇：

- ☆ 互联网与社交媒体时代的发展历程
- ☆ 房企及房产中介公司的新媒体营销团队建设
- ☆ 房地产 O2O 模式的发展趋势
- ☆ 房企及房产中介公司的大数据营销之道
- ☆ 案例分析：搜房为什么告别媒体属性，彻底转型销售公司？
- ☆ 案例分析：九大知名房产中介公司如何尝试 O2O 营销模式？
- ☆ 案例分析：营销型路由器如何在房产售楼中心大放异彩？
- ☆ 案例分析：CitizenM 与 Vitra 的反向 O2O 营销
- ☆ 案例分析：颐德公馆——华丽电子楼书演绎定制级豪宅形态
- ☆ 案例分析：富力盈通大厦巨型二维码霸气卖楼
- ☆ 房地产一线置业顾问必须学习的互联网思维
- ☆ 如何对接粉丝经济时代：创新为本，内容为王
- ☆ 移动互联网对传统企业营销模式的六大革新
- ☆ 社交媒体时代的电子商务与网络营销新趋势：微信、微博与微视频
- ☆ 房地产企业如何在移动互联网时代做自媒体运营
- ☆ O2O 与 C2B、大数据、物联网、新技术的关系
- ☆ 85 后、90 后购房人群的典型特征定义
- ☆ 房企及房产中介公司如何进行网络营销布局？
- ☆ 房地产新媒体营销必修课：如何制造用户参与感？
- ☆ 营销实战：如何将“二维码”打造成房地产企业的营销利器？
- ☆ 营销实战：如何用 LBS 功能实现微信粉丝数的快速增加？

房地产微营销实战篇：

- ☆ 如何在微信、微博等社交媒体平台上卖房子？
- ☆ 房地产一线置业顾问微营销：如何打造个人号与公众号的营销矩阵
- ☆ 移动互联网营销法则：四步营销法
- ☆ 置业顾问做微信营销的四大痛点以及破解之法
- ☆ 房地产置业顾问朋友圈营销十八式
- ☆ 如何用微信平台重构传统房地产销售行业？
- ☆ 自明星时代，置业顾问如何打造个人品牌？
- ☆ 如何提升微信公众账号的图文转化率？
- ☆ 传统地产行业如何用微信服务号打造极致的用户体验感？

- ☆ 房地产企业的微信公众平台实操战术
- ☆ 订阅号与服务号的区别
- ☆ 房地产企业的微信公众账号推广十大招式
- ☆ 微信公众号的深度开发策略：内容为王 + 体验至上
- ☆ 房地产微信服务号优秀案例分享：升龙天汇
- ☆ 社会化媒体时代的电商模式转型：中心化电商与非中心化电商模式
- ☆ 极致化粉丝管理技巧：如何让你的用户成为你的免费传播者和信任代理人
- ☆ C2C 模式、B2B 模式、B2C 模式、C2B 模式深度分析
- ☆ 全网整合营销的四大趋势
- ☆ 房地产网络营销实战兵器谱
- ☆ 如何利用新媒体平台开展房地产行业的全员营销和全民营销？
- ☆ 案例分析：颐德公馆——华丽微楼书演绎定制级豪宅形态
- ☆ 案例分析：纳帕溪谷亿万红包大派送
- ☆ 案例分析：地铁变身时尚秀场 保利塞纳维拉出位营销
- ☆ 案例分析：江山大名城如何用悬疑营销钓足全城人的胃口？
- ☆ 案例分析：合肥万科之“包大人”微视频病毒营销
- ☆ 案例分析：济南万象新天的“房的”营销事件

【目标学员】

- ☆ 房地产行业的一线置业顾问
- ☆ 对移动互联网营销感兴趣的机构经营者及个人
- ☆ 互联网与移动互联网创业者