
房地产企业移动互联网 O2O 营销模式实操应用

【课程背景】

移动互联网时代背景下，消费者与商家可以随时、随地、按需零距离的连接，用户作为移动互联网的核心，以人为中心价值作用不断凸显，如何基于人与人、人与商业、人与产品、人与服务的连接进行互联网化，成为了商业企业的焦点话题！房屋销售是一个匹配问题。从购房人的角度来说，是寻找一套合适的房子；从开发商的角度来说，是快速地把开发的房子卖掉。目前看，原有的新房销售模式，投放广告+坐销已经越来越不能适应买卖双方的需求，新房销售模式面临变革。线上线下融合（O2O）是大势所趋。

购房人有 O2O 需求，以解决简单、快速、买得起的购房痛点。找房上，购房人不满足于简单的线上和线下：在线上获得了房源信息，需要寻找能够帮忙对接的销售员；在线下获得销售员的带看，后续没有成交，实际上也希望销售员能够后续提供新的匹配的房源信息，而这一过程通过线上实现是一个最简单的办法。签约上，购房人希望能够获得最靠谱的线下服务，帮助找到最便宜的贷款、最大幅度的折扣，可能的话能够帮助解决收房、装修等问题，而不是简单的签署合同。

开发商有 O2O 需求，以解决提高去化率的卖房痛点。找客上，开发商不满足于传统的广告媒体、call 客团队，希望获得具有真实购房意愿的客户流量，由互联网媒体、互联网技术、社交媒体带来的客流能够很好满足其对真实客流的需要。签约上，开发商渴望能够尽可能的解决转化率的问题，这就需要线下团队具备更强的执行力和更多的卖房工具，使得购房人达成意向，快速成交。

谁能更好地解决开发商和购房人 O2O 的需求，谁就能成为新房销售行业的服务商巨头。从当前的格局看，代理行和房产电商最有希望满足 O2O 需求。以世联行、中原地产为代表的传统房产代理行握有开发商及房源资源（B 端），是一类 B2C 企业；以搜房网、乐居为代表的房产电商企业则在购房人端具有流量和品牌（C 端），是一类 C2B 企业。未来的趋势将是两类企业向 B2C2B 企业演进，完成线上线下的融合。当然，也不排除继续存在单一的 B2C 和 C2B 企业，利用其竞争优势构建新的生态圈，但这也意味着这种专业企业存在丧失新房销售领域竞争力的风险。

【主要内容】

房企趋势与思维篇：

-
- ☆ 互联网与社会化媒体时代的发展历程
 - ☆ 房地产企业的新媒体营销团队建设
 - ☆ 传统行业互联网化的三个阶段
 - ☆ 房地产 O2O 模式的发展趋势
 - ☆ O2O 的基本特征：去中心化、去媒体化、去中介化
 - ☆ 房地产行业的 O2M 营销模式将成为大势所趋
 - ☆ 地产企业的大数据营销之道
 - ☆ **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
 - ☆ **案例分析**：地产公司如何做社区 O2O 平台？
 - ☆ 房地产与 C2B 模式
 - ☆ 房地产企业家必须学习的互联网思维的核心与精髓
 - ☆ 如何用互联网思维去重构房地产行业？
 - ☆ **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
 - ☆ 社会化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 后人群的典型特征定义
 - ☆ 房地产企业如何进行网络营销布局？
 - ☆ 地产业的新技术引用
 - ☆ **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 功能实现房地产微信公众账号的粉丝的快速增加？

房企微营销实战篇：

- ☆ 微信连接一切之“智能房产计划”
- ☆ **微信营销实战案例深度解析**：10 条微信换来 3000 万的背后的秘密
- ☆ 如何用微信平台重构地产行业？
- ☆ 传统地产行业如何用微信服务号打造极致的用户体验感？
- ☆ 如何打造个人号与公众号的营销矩阵
- ☆ 楼盘二维码究竟应该如何设计地个性化？
- ☆ **移动互联网营销法则**：四步营销法
- ☆ 如何提升微信公众账号的图文转化率？

-
- ☆ 微信营销十八式
 - ☆ 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**
 - ☆ 房地产公众账号优秀案例分享：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
 - ☆ 微信小店与风铃系统的实操技巧
 - ☆ 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
 - 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**