

《房地产 O2O 商业模式与营销革新》

【课程模块】

趋势与思维篇：

- ☆ 传统行业互联网化的三个阶段
- ☆ 正向 O2O 商业模式与反向 O2O 商业模式
- ☆ O2O 的基本特征：去中心化、去媒体化、去中介化
- ☆ 房地产 O2O 模式的发展趋势
- ☆ 房地产行业的 O2M 营销模式将成为大势所趋
- ☆ 商业地产将与大数据营销密切结合
- ☆ 地产行业的 O2O 运营之道
- ☆ O2O 案例分析：营销型路由器如何在房产售楼中心大放异彩？
- ☆ O2O 案例分析：CitizenM 酒店集团与瑞士家具公司 Vitra 的反向 O2O 营销
- ☆ O2O 案例分析：打车软件大战烧了十几个亿的背后秘密
- ☆ O2O 案例分析：雕爷牛腩与黄太吉的“双线营销”解密
- ☆ O2O 案例分析：雕爷的第三个创业项目“河狸家”如何获得手艺人的青睐？
- ☆ O2O 案例分析：传说中的互联网餐厅，如何用 20 平米做到每月 30 万流水？
- ☆ O2O 案例分析：地产公司如何做社区 O2O 平台？
- ☆ 商业地产与 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
- ☆ 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
- ☆ 移动互联网时代的自媒体运营之道
- ☆ 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
- ☆ O2O 营销实战：如何将“二维码”打造成房地产企业的营销利器？
- ☆ O2O 营销实战：如何用 LBS 功能实现粉丝的快速增加？

O2O 与微营销实战篇：

- ☆ 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
- ☆ O2O 实战：如何用微信平台重构地产行业？
- ☆ O2O 实战：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
- ☆ O2O 服务行业的微信公众平台实操战术
- ☆ 如何提升微信公众账号的图文转化率？
- ☆ 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
- ☆ O2O 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

【目标学员】

- ☆ 房地产企业董事长、总经理、CEO 等企业决策层
- ☆ 房地产企业的市场总监、企划总监、营销总监等企业中层管理者
- ☆ 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

【标准课时】

一天（可根据具体情况和学员构成，拆分为半天的课程）

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 分组研讨