

横盘时代房企如何拥抱社群营销

第一部分：社群营销独孤九剑

一、社群营销改变

2017 社群元年

2018 社群蜕变年

未来“邻聚力”致胜

社群是传统营销时代的终结者

二、社群改变营销认知

从滴滴改变交通到小米改变手机

从罗辑思维的知识电商到吴晓波的

从在行的内容创业到直播网红大战

2018 年社群经济将进入全新的蜕变期

三、房地产与社群营销

传统房企如何应对？

社群经济如何发展？

房企究竟该如何进行社群转型

社群经济如何运作能健康发展

社群型企业如何实现模式突围

房企究竟该如何做好社群营销

真正的社群营销该怎么做最好

中小型房企如何把握社群经济

四、房地产社群营销盘点

卖房四大优势

案例一：聚龙小镇

打造最有人情味的生活圈

案例二：阿那亚

始于度假-终于社区

案例三：奥伦达部落

幸福部落的分享

案例四：良渚文化村运营模式

从第二居所往第一居所的转变

案例五：东原乐见城运营模式

创新运动大盘

五、只有一个阿那亚，那我们怎么做社群营销

社群营销必须有“三好”

好房子+好服务+好邻居

房地产社群营销顶层设计

服务系统设计

房地产社群营销的共性

社群营销必须要完善产品配套+打造优质社区！

多元化活动套路营造

社群的分类

社群组织

1、文化上的社群

2、地理位置上的群体

五、房地产社群营销核心要点——极致服务

内容为王+场景性营销

社群营销服务三效合一

快速接待问题并及时给反馈。

房地产社群营销如何真落地

六、三四线房地产社群营销如何做到——真见效

从落地生根到枝繁叶茂再到开花结果

找到并摸清房地产社群营销 4 个必需品内涵

种子：一个产品（产品配套属性）

土壤：一种文化（各族群文化及亚文化）

互联网“6 个关键词”提升社群营销核心竞争力

七、三四线城市社群营销的 6 个重要步骤

如何运营权威领袖

如何构建更多和用户的“接触点”，

如何将企业和用户之间的连接时间变得 longer；

如何让用户之间互相服务，实现黏性。

如何有针对性策划大事件与小活动，

八、如何细化落地执行学会“天龙八部”

第一步、找到社群营销的落脚点

第二步、发现社群变现的痛点

第三步、做好社群营销的“铁三角”

第四步、推出红利走心计划

第五步、掌握社群运营最有效的“天龙八部”

第六步、设立主题群巩固社群实用价值

第七步、构建社群深度运营体系

第八步、增加格调提升社群粘性

九、如何发动一场社群传播战役

一、找准社群定位

二、做好内容规划

三、制定流程细则