

《互联网时代下的房地产营销》

【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
- ☆ 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
- ☆ 移动互联网新媒体营销与传统营销的核心区别
- ☆ 房地产企业在新媒体平台上做营销内容的五种表现形式
- ☆ 房地产企业如何利用大数据做营销和运营？
- ☆ 大数据+商业地产=？
- ☆ 场景化营销案例分享：房地产企业如何利用二维码做反向 O2O 营销？
- ☆ “互联网+”时代的房地产营销与新技术应用
- ☆ 商业地产项目如何打造一款让顾客与商户都满意的 APP？
- ☆ 传统思维做房地产营销的四宗罪
- ☆ 关于房地产企业转型发展的六个关键词
- ☆ 房地产从业者必须学习的互联网思维的核心与精髓
- ☆ 案例分析：万科九都荟的微漫画营销之旅
- ☆ 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：富力盈通大厦巨型二维码霸气卖楼
- ☆ 案例分析：越秀地产如何把微信公众号做的好玩有趣有意思？
- ☆ 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：济南一个项目如何利用打车软件大战做借势营销？
- ☆ 案例分析：如何用一条爆款的微信标题认筹了 500 组客户？

落地营销实战篇：

- ☆ 房地产企业做微营销的四大痛点以及破解之法
- ☆ 房地产微信营销与微博营销的本质区别
- ☆ 房地产微营销：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
- ☆ 微信朋友圈营销十八式（如何利用微信朋友圈为销售和招商工作添砖加瓦？）
- ☆ 房地产微信公众号优秀案例分享：升龙天汇
- ☆ 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

☆ 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？

【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】

3.5 个小时

【授课形式】

讲师授课 + 案例分析 + 互动提问