

# 引爆私域流量——房产短视频获客

## 1 账号定位：如何策划高流量房产账号

- 1.1 房产经纪人个人 IP 定位=流量+商机
- 1.2 从 0 到 1 搭建房产账号 5 大设置
- 1.3 房产短视频寻找对标账号 2 大核心策略
- 1.4 房产经纪人短视频账号精准定位 8 个因素
- 1.5 最适合房产人吸引客户短视频的 4 大形式
- 1.6 案例实操：房地产经纪人如何进行标签设定

## 2 标题文案：批量创造爆款短视频

- 1.7 爆款房产短视频标题：7 大标题解析
- 1.8 适合房产经纪人拍摄的 100 大选题清单
- 1.9 日更，源源不断的房地产选题的三大渠道
- 1.10 引爆房产热点选题创作的 4 个方式
- 1.11 如何用标题、封面和开场白，抓住用户黄金 3 秒
- 1.12 万能的脚本模板，让你的播放量提升 3 倍
- 1.13 房产口播和探盘文案创作的 6 个模板案例分析

## 3 房产直播卖房：短视频营销与线索引流

- 1.14 获客首因：房产直播获得客户线索 5 个流程
- 1.15 市场揭秘：经纪人短视频直播卖房 10 大话术
- 1.1 房产直播权限设置违及 5 大类违禁词注意事项
- 1.2 房产直播间搭建设备清单和完整流程图
- 1.3 房产直播间 3 大常见问题解决方案

## 4 算法流量：短视频流量运营及算法推荐

- 1.16 房产短视频时代客户流量的底层逻辑
- 1.17 房产短视频后台运营 6 大数据分析

1.4 影响算法推荐给你流量 5 个关键因素

1.18 如何提高完播、评论、点赞、转发、收藏核心爆款指标

1.5 短视频 DOU+ 投放 3 大策略：时间、方式、内容

1.6 私域流量推广与引流的 8 大工具：直播、认证、私信等

## **5 私域流量：公域流理转化房产私域流量**

1.19 抖音房产客户线索留存的 4 大沟通话术

1.20 抖音客户线上转到线下带看 3 个步骤

1.21 客户转化漏斗：曝光人数、咨询人数、带看人数、转化人数