

# 《社群革命—横盘时代房企如何拥抱社群营销》

## 社群营销独孤九剑

课程提纲：

### 一、社群营销改变

社群蜕变到社群发展

从社区到社群

未来“邻聚力”致胜

社群是传统营销时代的终结者

### 二、房地产与社群营销

何为社群？

社群营销在营销什么？

社群的发展阶段及特点

社群营销与地产项目如何匹配

社群是新社区的终极形似

社群的三中模式：

社群营销、社群产品化、社群商业模式。

普通房企究做好社群营销的两大场景：

软件植入

硬件植入

### 三、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

案例六：华远运营模式

让美好发生

### 四、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

营销与服务系统设计

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、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

不同项目社群如何定位、运营？

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

线上业主群怎么玩？线下社群活动怎么做？

企业自媒体怎么搞？

合作伙伴如何变成业主？

业主如何变成合作伙伴？

案例：东润泰和、绿城、美林湖

## **七、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更长；

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