

《从技术演进到行业变革 AI 赋能房地产营销与盈利模式创新》

主讲：黄光伟老师

【课程背景】

张雪峰“劝退”土木工程的背后，折射出近五年房地产企业的步履蹒跚，也在不断催促地产行业亟需通过数字化与 AI 技术重构营销模式、提升运营效率，改变行业现状。本课程以“技术趋势-行业应用-落地规划”为主线，结合全球真实案例与跨行业经验，帮助中高层管理者掌握 AI 与数字化技术的核心价值，挖掘房地产营销场景中的业务结合点，并设计可快速见效的落地路径，助力企业实现降本增效与盈利增长。

【课程收益】

理解 AI 技术发展脉络、核心能力边界及对房地产行业的颠覆性影响，掌握跨行业数字化变革案例（如零售、金融、制造业）的底层逻辑与可迁移经验，结合企业实际需求，梳理 AI 与房地产营销结合的 3~5 个高 ROI 场景，并制定分阶段执行方案，还可通过投入产出模型分析技术应用可行性，规避“伪需求”，聚焦能直接驱动业绩增长的关键环节。

【课程特色】

70%内容为案例解析与工具方法，30%为趋势与框架，拒绝空谈理论，所有案例均来自公开报道或企业财报，覆盖零售、金融、汽车等行业的数字化标杆实践，提炼房地产可借鉴的通用逻辑。每个模块均包含“成本-收益”分析模板，直击企业盈利诉求。

【课程对象】

房地产、零售、金融等领域中高层管理者

【课程时长】

1~2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、AI 与数字化趋势：技术演进与行业颠覆

1、AI 发展简史与核心能力边界

三次 AI 浪潮的关键里程碑（1950s-2020s）

深度学习、大模型与生成式 AI 的技术突破

AI 能力边界：当前能解决什么问题？不能解决什么？

案例：DeepSeek 在金融风控与客户画像中的实战效果

2、全球数字化变革的四大趋势

数据驱动决策：从经验主义到算法决策

自动化与效率革命：RPA、智能客服在制造业的应用

用户体验重构：零售业的“千人千面”营销实践

案例：亚马逊仓储机器人与 Costco 会员系统的 ROI 对比

3、房地产行业的数字化机遇与挑战

传统营销模式痛点：获客成本高、转化链路长

AI 破局点：精准获客、智能案场、动态定价

跨行业对标：汽车 4S 店如何用 AI 提升成交率 30%

案例：贝壳找房的 AI 房源匹配与 VR 带看系统

二、AI+ 房地产营销：场景拆解与盈利模式

高价值场景一：精准获客与用户画像

公域流量挖掘：AI 舆情分析与竞品客户捕捉

私域流量运营：企业微信+AI 外呼的转化率优化

案例：碧桂园“凤凰云”平台的用户行为预测模型

高价值场景二：智能案场与销售赋能

AI 销售助手：实时话术推荐与客户异议处理

VR/AR 沉浸式体验：从样板间到社区规划的数字化呈现

数据闭环：客户动线分析与案场热力图优化

案例：万科“在线售楼处”的 7×24 小时 AI 客服系统

高价值场景三：动态定价与库存去化

供需预测模型：基于宏观经济与区域竞品数据

价格弹性测试：如何用 AI 找到最优定价区间

滞销资产盘活：长短租结合与灵活产权方案

案例：Zillow 的 AI 房价评估模型与翻车教训

三、从规划到落地：执行路径与风险管控

1、三步走落地框架

需求优先级排序：技术可行性×业务价值矩阵

资源整合：内部团队建设 vs 外部供应商合作

试点设计：小步快跑验证 MVP（最小可行产品）

2、投入产出测算与风险规避

成本结构分析：数据采集、算法开发、硬件投入

收益量化：客户转化率提升 1%对应的营收增长

常见陷阱：数据孤岛、技术过度超前、组织抵触

案例：龙湖集团智慧社区项目的 ROI 复盘报告

3、组织变革与文化适配

中高层角色转变：从决策者到“首席实验官”

基层赋能：销售团队的 AI 工具接受度训练

激励机制设计：如何将 AI 应用纳入 KPI 考核

案例：链家经纪人数字化能力认证体系