

靠的是自信 卖的是实力

体验式营销渐行渐近

去超市买东西前试吃，去商场买衣服前试穿，已经成了司空见惯的事情。如今，先体验再购房、先试住后买房等等营销方式也逐渐被市场所认可，实实在在的生活，了解产品的质量、户型的优劣，环境的好坏，身临其境感受楼盘的价值。按照那句话，体验营销，靠的是自信，卖的是实力。

从单向宣传到双向沟通

有报道称，房地产体验式营销是指房地产企业在设计营销时，着重从消费者的感官、情感、思考、行动和关联五个方面出发，强调消费者在消费前、消费中和消费后的体验。这是理性和感性的结合。

做样板房是房地产产品实现体验式营销的最有效途径。无论是四季春天的恒温恒湿恒氧的科技环保住宅，还是鲁商·凤凰城的精装房，以及光耀·荷兰水乡样板间的观河美景，样板间都成为项目中最耀眼的明珠。

为什么如此？如今，我们从各种媒介接触的房产信息称得上铺天盖地，我们可以据此

知道地段，知道价格，知道开发商，甚至也能通过网络，得知大家对于这个项目的好评差评。但是，我们仍然无法感受产品品牌、物业服务、品牌等因素。究竟住在河边能看到怎样的风景？究竟“恒温、恒湿、恒氧”能给人带来怎样的舒适感受？究竟“星级物业”的服务标准是什么……体验式营销，让客户走进项目，走进样板间，亲自感受这里的生活，让沟通单向变成双向，有了感受之后，是好了还是坏了，一目了然，口碑的建立是赢得客户的关键，所以，“先试住后买房”归根结底，考验的是开发商对自己产品的自信。

体验体现价值

四季春天是体验式营销的践行者。精益求精的样板间，恒温、恒湿、恒氧的设计，真实的生活是最有力的证明。

“现在和以前不一样”，四季春天的负责人表示，按照他们的地段、产品设计和售后服务，房子本身已经很抢手，推出体验式服务，让大家到样板间里坐坐，看看，甚至

体验式营销优势

◆第一，口碑效应。开发商既然敢让购房者试住，那么，必然会对产品的品质充满信心，购房者通过实地的体验，能够亲身感受居住的体验，好的体验必然会带来好的口碑，好的口碑必然带来新的客户，当然，噱头除外。

亲自感受感受这里的生活，是为了更好地推广科技环保的理念，也让自己的付出有了更积极的意义。而一位客户也表示，相较于传统的降价打折等营销手段，“体验式”营销显得更温和更亲民，不仅能让购房者深入了解楼盘，也便于开发商与购房者之间建立交流。

真切的心理感受使房产

营销更加人性化。可以预见，随着体验式营销的推进与发展，可以看到曾经以期房销售为主的时期正在逐渐退去，整个房地产领域正在慢慢进入“准现房”销售阶段。体验式营销让开发商在规划设计之初即能真正以满足客户要求为前提，有助于开发商进一步苦练内功，打造真正高品质的住宅产品。

◆第二，品牌效应。产品和服务是基础，在体验的过程中，服务就显得非常重要，所以，从保洁，到保安，再到客服人员，都要体现出应有的服务水准，在细节处下功夫，最大限度的提升购房者的满意度，赢得他们的好感，为品牌加分。

◆第三，传播效应。要达到传播的最大化，一个好的话题是关键，所以，在活动的设计上，参与性、互动性、话题性就是核心，同时，线上、线下的执行力是保证活动出彩的不二法则。

(综合)

“百闻不如一住”活动系列行首站——四季春天

不用空调 盛夏中的26℃

现房试住 · 体验科技

七、八月份，正是一年中中最热的季节。高温干热或是桑拿天，临沂的天气让你们在“烤箱”和“蒸笼”中反复受着折磨，大家都“猫”在空调房里不愿意出门。位于沂蒙路与金四路交会处的四季春天科技豪宅，不用空调，盛夏中的26℃“给这个夏日送来一份清凉。

恒温、恒湿、恒氧，盛夏里没有空调的房间也能保持26℃的气温。这样四季如春的生活，真能有那么大的魅力吗？在闻知四季春天有试住体验活动之后，记者预约了试住活动，亲身体会到了科技住宅的魅力。



◆为什么不用空调？

众所周知的“空调病”，是人体亚健康的重要诱因。而且，老人、小孩儿在夏天吹空调都易患感冒、发烧，并诱发身体其他疾病。不开空调就热得心烦；开着就要关门关窗，嗓子发干。有风湿病的人关节更不能长时间待在空调房间。

◆20至26℃

◆科技带来人体最舒适感受

试住当天，雨后的天空立即挂上了大太阳，热气上升，湿度却非常大，仿佛在蒸桑拿。我浑身又热又粘的非常不舒服。看我这样不耐热，四季春天置业顾问小傅带着我进入了一套约150平方米的房子。南北通透，宽敞明亮，装修精美，没有异味，开门后扑面而来的是清爽湿润的气息——这是房子给我的第一感觉。这个房子里，既没有看到一片暖气片，也没有看到一个空调，为什么却感觉如此凉爽和清新呢？

“因为我们恒温、恒湿、恒氧，新风系统，静音设计，现在我们就感受一下吧！”小傅变戏法似的拿出了湿度计、温度计、噪声测试仪，我顺手拿了个手枪似的红外线温度计，先瞄准天花板——22.6℃，再瞄准墙面——23.3℃。真的，没有空调的房间，奥妙都在墙和天花板里面。

◆24小时新风

◆室内就像湿润的森林氧吧

随着小傅的讲解，我看到每个房间靠窗的下面，都有一个送风窗口，源源不断地输送新鲜空气。门上方设有排风口，污浊空气可以借此排出，

保证了室内的空气的洁净，异味迅速被排走。“这就是我们置换式健康新风系统的力量。”小傅不无自豪地说。恒温恒湿恒氧的秘诀是什么？原来项目采用了地下水源热泵系统、大棚辐射系统和新风系统等系列科技子系统。科技系统综合运行，为每家每户的室内提供了全年适宜的温度环境和24小时的洁净新鲜空气。

我站在新风口边上，使劲儿地呼吸，我的鼻腔告诉我这绝对不同于空调吹出来的味道——清新、自然，带着一点点的湿润的味道。

◆45分贝室内声级

◆静心的生活

虽然四季春天紧邻车流量较大的沂蒙路，室内却非常安静。用噪声测试仪测了一下，室内声音环境还不到45分贝，多有利于睡眠啊，我不禁想到。

在卫生间里，我还看到了与众不同的座便器是悬空“粘”在墙上的。原来，四季春天采取了同层后排水技术，不但解决了传统排水造成的楼上楼下互相影响的异味和噪音，有效解决的细菌滋生，还便于打扫卫生。

晚上，睡觉的时候，我完全放下了外遮阳卷帘，室内真的如同置业顾问小傅所说的“伸手不见五指”。呼吸着新鲜空气，躺在26℃的房子



里，我美美的睡了一觉。尽管室内还是闷湿的天气。

“人家都说百闻不如一见，我们更相信百闻不如一住。欢迎大家来到四季春天，感受恒温恒湿恒氧的魅力，感受健康住宅的魅力！”福思特地产刘总热情地对大家发出邀请，“来四季春天吧，让大家的生活都四季如春！”

刘总