

楼市营销拥抱互联网思维

开发商引进先进思路,学“小米”卖房子

“全民营销”、“分享达人”、“试住体验营销”……近段时间,万科、龙湖等房地产行业巨头纷纷亮出了网络营销新招数。互联网思维正给房地产业带来新一轮的营销巨变,连泰安这样的小城市也感受到了新思维的冲击,多个楼盘推出“编外置业顾问”、“自由经纪人”方案。7月19日,安居房产更是邀请了北京大学互联网时代企业经营与管理课程导师关立新,对员工做了系统培训,希望通过学习能够将社会化营销的策略与方法融入到企业整合营销策略之中。

本报记者 梁敏



语言、共同的价值观,还有相应的范式。全世界每一个人正在重新聚合起来,形成文化部落。而未来所有的竞争,都是在争夺部落中的话语权,争当部落的意见领袖。微博、微信等,都是先做文化,后做销售,客户=文化,文化=消费。“在人们认同你之前,销售只会引起人们的反感。”

新4P操作模式 做好部落赢得销售

在“部落”的运营上,关立新介绍了手媒体营销的新4P操作模式。P1人性,人性就是部落。通过人性化的营销手段让产品和服务如同一个人一样,这样你就不仅仅是卖产品或服务,而是在和一个活人打交道,让消费者透过产品看到企业是一个关心他生活质量的人,也让企业透过产

品看到要对消费者这个人全面负责,包括身体健康方面的,包括心情、心态方面的,这是人性化营销的目的所在。

P2感性,发展一批铁粉。“苹果的产品之所以风靡全球,之所以使不同年龄段的人顶礼膜拜,是因为苹果的产品给果粉们带来了无以伦比的时尚、惬意、自豪、个性、魅力。”关立新说,感性让消费者对企业的产品和服务一见钟情。

P3参与性,通过对部落的合理运营,打造一个品牌。让客户主动参与宣传是手媒体时代的一个特点。主动参与宣传,显示自己在现场的,都是抱着求赞的心态转发的。新媒体的威力可以让企业的产品一夜走红,香飘万里。

P4合作性,全网营销做传播。成功取决于营销团队的行为

影响力和引导力,其营销行为折射出企业的愿景、理念、价值、文化、社会责任、契约精神等。

除了具体的操作方式,安居房产这次内训,还详细介绍了多个品牌的成功案例、客户关系管理等。培训学习提升对于安居房产来说并不陌生,更准确的说,学习已经成为安居人的习惯。为培养一只适应市场竞争要求的队伍,多年来安居房产一直坚持“走出去,引进来”的学习思路。走出去,即定期安排人员参加专业学习和培训,同时不定期的到各大城市参观学习实力开发商好的楼盘,吸取先进的理念;引进来,即定期邀请专家教授来讲课,提高管理人员的专业知识。正是这样,安居房产不断壮大,开发项目一个比一个夺目。

互联网营销 从转变思维开始

“人们可以拒绝一套房子,但不会拒绝对美好生活的向往。”关立新在安居房产的“互联网时代下的营销创新”专题讲座中提到,在传统模式中,人们习惯将房地产看做是建筑系统,其主要产品的功能是居住。然而换一种互联网思维来看,房地产是美好生活提供商,其主要功能是满足人们的美好生活。

这就是垂直思维和水平思维的差异。垂直思维是“因为,所以……”的关系,而水平思维是“人们看到了什么,想找到它背后是什么。”关立新认为,在垂直思维下,不管是房地产还是餐饮行业,不管产品是豪宅还是煎饼果子,都不可避免陷入价格战的泥潭。而互联网思维下,人们认识一个产品,除了表明的功能性,更想知道产品背后的价值点,所以在水平思维的引导下,房地产行业的营销,将向着建筑质量更过硬、文化内涵更丰富、配套设施更完善等方向发展,展现在消费者面前的,是一种新的生活方式,更美好的生活愿景。

建立自己的“部落” 先做文化后做销售

转变思维之后就是借助手机媒体的互联网营销方式的探讨,房地产服务业混战与开发商营销变革的实质均是客户之争与渠道之战,背后根源是房地产行业转型期下的营销模式与服务模型的大变革。当房地产市场告别加速上升期,新增有效客户数量减少,召集客户的难度加大。案场或门店来访率低,找到客户成为首要任务。

移动互联网的兴起让传统的宣传召集模式效果持续降低,房地产营销从单纯的广告模式转型为整合渠道模式。传统的代理公司的服务内容则从广告策划加案场销售转化执行,转变为以渠道整合为主,甚至渠道整合的功能对开发商的价值大于销售转化,所以互联网平台和电商公司的议价与盈利能力要强于代理公司和经纪公司。这是房地产服务业变革、创新、合作与冲突的根源。

关立新认为,当前房地产行业亟需引进“新部落文化战略”。目标客户不是个人,而是社群。这个社群有自己的符号、共同的

泰安光彩大市场
TAIAN GLORY FAIR

光 彩 年 中 庆

鎏光溢彩情

活动时间: 2014年8月9日—9月9日

相聚光彩年中庆, 尽享全年最低价! 房子、建材、家具等专区齐贺年中庆! 鎏光溢彩山景公寓5万首付轻松入住! 全场家具六折起!

活动1: 光彩大市场联合泰安广电, 携手打造2014年泰安市商品优惠展销会

想省钱, 等一等! 8月9-10日, 泰安市商品优惠展销会在光彩大市场中心区广场盛大举行。汽车、房产、旅游产品、户外自行车、电动车、休闲、装饰建材、家居、百货商品等特价2天疯抢会! 必须低价! 必须省钱!

活动2: 中秋献钜惠, 鎏光溢彩情

钜惠一: 只需5万首付, 轻松拥有首席山景公寓, 4360元/㎡起! 赏花赏月看山, 超低首付, 低总价、零压力。

钜惠二: 前30名购房客户均可参加在光彩营销中心的大抽奖活动, 奖品: 冰箱/洗衣机/山地车/四件套/电水壶/花生油。

钜惠三: 光彩鎏光溢彩城市广场精致山景公寓团购再升级, 组团购! 更优惠! 投资光彩, 为您的积蓄找个避风港。

钜惠四: 一次性付款客户, 最高给予400元/㎡的优惠; 分期或按揭付款客户, 最高给予300元/㎡的优惠。

活动3: 疯狂年中庆, 买家具抽大奖

凡7月28日至8月30日期间购买家具客户即可参加8月31日上午10点在家博中心区的“买家具抽大奖”活动。

活动4: 光彩陶瓷、卫浴、灯饰、窗帘千万让利, 狂享年中庆

光彩大市场六区精品陶瓷卫浴灯饰城、三区二层精品窗帘广场、四区二层陶瓷卫浴广场、四区地板城、一区轻纺百货、三区摩托车电动车, 年中特别奉献广大消费者, 低价狂潮, 满城尽是超低价。

本次活动最终解释权归泰安光彩大市场经营管理有限公司所有。

VIP hotline: +0538

856 6666

地址: 泰安光彩大市场

投资方: 安徽南翔集团

本次活动最终解释权归泰安光彩大市场经营管理有限公司所有!

