

房地产营销渠道

| | |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 房地产营销渠道 |
| 公司名称 | 河南青睞实业有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 河南自贸试验区郑州片区（郑东）商务外环路13号9层904号 |
| 联系电话 | 16638101768 |

产品详情

说起来房地产的营销渠道，可能每个人都能够娓娓道来。无非就是线上推广和线下推广两种。这种模式下，往往需要投入更大的资金，但是从现阶段效果来看并不理想。并且老带新和全员营销后期的转化率都不高，一直是房地产置业顾问头疼的根源。新客户通过老客户分享置业顾问联系方式或者朋友圈的海报获得所需楼盘的信息。但随着骚扰电话和微信朋友圈广告，很多人加微信不是很乐意，而且就算加了以后，由于直接微信获取信息不充分且竞争比较多，客户到售楼部的到访率也比较低。针对这一难题有没有什么解决办法呢？青睞网络售房部通过实地走访多地多家房地产公司，结合大数据分析，做出一套专一解决这一难题的网络售房部。每个人可以生成自己的海报和网络售房部二维码，如果是客户通过社交工具分享网络售房部二维码，则能更多的了解优势信息和名家直播互动，也不会产生骚扰，而且还能记录分享人是谁，给予一定的奖励。更令人惊喜的是青睞网络售房部的微信公众号粉丝裂变功能，真是房地产界营销渠道的福音。微信公众号问世7年，累计开设了2000万个公众号，已经是每个企业的标配。外拓引导客户关注公众号成为我们公众号的粉丝的难度远低于我们直接获取客户电话和联系方式的成本。而且能让公司的海量信息和服务传递给海量客户，并且能降低销售人员离职造成的客户流失。但是一款优秀的销售工具却因为缺乏有效的营销而不被重视，往往很多时候成为我们发文章的工具，成为摆设！粉丝少、加粉难、老粉丝零互动等是造成这一现象的主要原因，而我们网上售房部上面的微信号裂变功能可以很好的解决这个问题。一键生成分享裂变海报，通过合适的噱头吸引点击关注（点击打开过程可以自动授权微信添加关注公众号），全员营销加奖励刺激每个人都能一键生成自己的专属海报进行分享，使每个人都能参与到我们信息传播和获取的过程，从而信息快速传递、形成爆炸式传播，并且后台能统计到通过每个专属分享海报吸引多少的点击和关注，方便考核。降低我们获得粉丝的成本。并且能打破公众号与客户之间的互动限制，一键群发信息，强制聊天等，很好的解决公众号吸粉、留粉和公众号粉丝互动营销的问题。青睞网络售房部能够很好地解决房地产营销难、推广难、转化率低及公众号吸粉留粉难的问题，房地产行业的朋友们，一起携手并进，共同迈向美好的明天吧！