

房产中介小程序开发,房产中介系统微信定制

产品名称	房产中介小程序开发,房产中介系统微信定制
公司名称	南昌百恒信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	江西省南昌市南昌高新技术产业开发区青山湖大道199号五湖国际广场2#3#综合楼写字楼1011室（第10层）（注册地址）
联系电话	15797821630

产品详情

房产中介这个问题其实很简单，答案就是：因为你的客户都在用微信啊！客户在哪，你的品牌推广阵地就在哪。

对于房产中介企业来说，用小程序推广，提高品牌知名度是见效最快，成本最低的好办法。小程序在房产中介营销中最大的优势就是拓客，基于微信超过十亿的用户基数，小程序能够实现快速精准获取客户信息的功能，实现指尖获客，提高成交量。

传统的拓客方式包括：上门访客、买信息打电话推销、扫楼插广告单页、站街发传单、58同城上更新房源信息、亲戚朋友介绍、清洁工、搬家公司获取信息等。其实这些获客方式都有一个缺点：成交率低工作量大。简单的说，你的付出成为泡影是常事，这也是所有房产中介最大的工作难点，高频率营销低频率成交，运气成分高。房源+客源是房产中介生存的关键，缺一不可，否则你永远无法跳出盲目营销，靠运气成交的怪圈。

1、未来趋势

从微信小程序说来，房产中介的小程序好比是一张入场券！你做了，就可以进入到微信流量的共享圈，否则就跟你无缘！现在谁不用微信？如果你不用，而你的对手在用，微信就会助力对手抢走本属于你的客流！

2、对房产中介而言，能够更快的获取到更多的线上资源

伴随着小程序功能和入口的不断增强，小程序的引流能力还在不断的增加。当然小程开发成本低，推广难度小的特点，还能够为房地产行业节省更多的成本！

3、于买房客户而言，从被动到主动，心理成本更小

房产小程序的出现，让客户在看房，预约，预定，了解房产信息等方面，获取到了更大的便捷。让购房者更加聚焦于感兴趣的房子，可以在没有外界干扰环境下决定买什么样的房子。

4、小程序与58、安居客的区别？

如果我做了58、安居客，还需要做小程序吗？

首先，强调一点：每一个商户未来都必须要有自己的小程序，区别是在于，你是现在自己主动进入，主动去抢客户，还是未来被动入局，被动防守。

具体区别体现在下面这几个方面：

(1) 费用

58同城、安居客这类房产平台，每个端口每个季度都需要不少费用，而且这些费用有的公司还得让经纪人自己承担。

但是小程序呢，只有年服务费！以房产中介小程序为例，一年只需几千元，免费升级，再没有任何的费用。

(2) 客户归属

58同城、安居客上面来的客户，都是平台自己的，而不是商家的。比如说，你今搞活动有优惠，他就来你这里，你活动一停，他就跑去平台上的其他商家那边去了。再如，当客户问你有没有合适的房子推荐，你把发布到58、赶集等端口平台的房子推送给客户，客户在微信里打开一看，这是58的小程序或者安居客的小程序，我想多一些选择，多看一些房子对比一下，那就顺手在平台里搜一搜。

通过端口平台看上了另一套房子，联系了你的同行，同行顺便把自家小程序推送给客户，他可以查看门店内所有的真实房源，成功的把客户圈定在自己的平台上，而你成功的把客户推给了你的竞争对手。

但是小程序不一样，小程序是商家自己的，客户更是商家自己的。客户用了你的小程序之后就自动成为你的客户，而且下次打开还会优先展现你的小程序。

(3) 推广方式

58同城、安居客等主要依靠APP二维码(非店铺二维码)和页面链接分享，推广方式有限；而小程序除了独立店铺二维码以外还有小程序码、太阳码，附近的小程序、公众号关联、页面转发微信好友和微信群等等，更有利于二次营销。

举个例子：如果有客户想要看房屋资料，而你分享给他的是58、赶集等平台的链接，客户打开看了之后想要收藏关注就需要下载APP，这就非常不方便了。

但如果你有小程序，他可以在小程序使用列表找到你的小程序店，然后直接分享给他的好友，打开速度会非常快，而且，这个客户是你的，不是58同城这种平台的。

房产小程序

58同城、安居客自己也做了小程序，这样流量就变成，微信免费给58同城、安居客流量，58同城、安居客再把这种流量卖给你。所以说，与其在58同城、安居客买微信给他的免费流量，还不如直接在小程序接收微信给你的免费流量。

1、5公里流量免费曝光

附近的小程序，5公里流量免费曝光，白给的流量你不要？你的同行就笑纳了！不说废话，打开附近的小程序，看一下，里面有没有你的地产中介同行！

2、支付即留存、点击即留存

在小程序的使用规则里面，有一条非常霸道的，曾经使用列为第1优先级。

举个例子，客户A曾经在一家火锅店吃了饭，支付的时候，扫码扫的是这家店的小程序码付款的，那么下次，他在微信里面搜索火锅，出来的第1个结果，就是这家店的小程序。这个价值有多大，大家可以想象一下。

所以，抢在其他人还没有意识到的时候，先抢用户，这是聪明的玩家做的事情。房产中介，借助PC端互联网虽然促进了其发展，但是只有通过房产小程序才能促进其实现更好的发展，未来互联网发展的道路必将是依靠于小程序，小程序的诸多入口使得其拥有了线上获客的等多可能，当然，线下的服务一定要跟上，这样，通过线上和线下的配合，房产小程序便可以助力房地产行业实现转型。

小程序房地产行业设计模块建议：

1. 房产中介的主要业务模式，大体上分为新房，二手房，租房三种类型，根据用户需求匹配相关房源。也可以根据不同的搜索标准推荐不同的房源信息，新房的户型面积大小，租房所需的费用，二手房的参考价格等等。

2. 房屋详情介绍，房型图，地理位置，一并清楚展示，让客户全面了解，并在页面中设置联系房产经纪人进一步了解房源更多的信息。

3. 交流专区，发布一些房地产行业的相关干货。买房过程中的一些问题以及买房后的一些后续问题来发起话题讨论，用户可以在上面自由的发表自己的意见，房地产置业顾问可以根据用户的留言获取用户的真实意见，更好的服务用户，提高用户体验，拉近与用户之间的距离。

4. 在线咨询或者留言版块。

我公司主要经营微商城,社交电商服务,微信小程序开发,微信分销系统,网站建设,全网营销