

数字经济时代,房地产营销方式也在不断发生着变化。很多房企都在寻求新的经营思路,通过创新营销,不断增加销售业绩。

新媒体盛行的今天,我市各大房企在布局新媒体推广的基础上,纷纷探索数字化营销管理。



# 搜狐智慧案场 助力大同数字房产营销转型



搜狐智慧案场·碧水云天御源府线上开盘选房活动现场



搜狐智慧案场·学林壹号现场开盘选房活动现场

近日,记者走访多家市场热度较高的售楼部,详细了解各自的产品亮点与营销思路,发现多家房企都在部署线上营销策略玩法,抢占市场流量,通过搭建线上售楼部,利用数字化营销工具,吸引和锁定购房者。

御东一楼盘营销负责人介绍道:这几年房地产市场发生了巨大变化,尤其是大同市场进入了营销新常态,市场新的供需关系和产品迭代升级,对大同地产人提出了更高的要求;营销的创新成为各大楼盘的核心竞争力,不断谋求营销模式变革,积极开拓线上销售渠道,探索“线上+线下”相结合的销售新模式。

式一直是他们项目销量持续领先的主要原因。

这位负责人表示,他们早在两年前便探索建立数字售楼部,通过与搜狐智慧案场合作,使用一系列营销工具完成客户开发、维护,巧妙结合新媒体推广矩阵,不仅提高了团队工作效率,同时也促进了销售业绩。

记者采访了搜狐焦点大同运营中心负责人、山西助居传媒总经理殷安吉,他详细介绍了搜狐焦点房产营销的服务理念以及智慧案场能够持续深耕大同房地产市场的原因。

据了解,线下案场是房地产营销转化成交的终极主场,但传统的楼盘案场存在诸多问题:如客户动态难把握、接房登记不完整、客户维护不精细、渠道管理难度大、项目亮点不突出……因此,开发商亟需借助数字化手段实现项目案场的迭代升级,达到降本增效的管理目的。

基于市场需求,结合多年地产营销经验,殷安吉提出了“新媒体+营销工具”双线运营的服务思路,创新性引进搜狐焦点网络媒体资源、打造新媒体视频矩阵,建立一站式数字化营销服务体系,助力大同房企数字化营销转型。

智慧案场串联了十余款数字化营销产品,涵盖营销获客、渠道管理、案场接房以及交易转化4大场景,并通过SaaS全链路产品,赋能营销全流程线上化,扩大、盘活企业自有客户池。

在记者问到殷安吉如何看待抖音等短视频平台与地产营销的关系时,他表示:各类短视频平台为地产人提供了非常好的推广阵地,特别是抖音,作为新的增量平台,拥有更大的流量和较新的客群。积极培养销售团队做好抖音等新媒体获客工作,增强自营销能力是当下各房企及各销售公

司应该重视的事情。他说,公司组建了专业团队为各大企业提供抖音视频创作、账号运营、直播间搭建等差异化服务。

这几年,搜狐焦点也在积极转型,不断探索,和字节跳动达成深度合作,针对地产行业,推出了独家互动获客的活动玩法,创新推出基于抖音生态的数字营销方案——抖音线上售楼部,希望为众多房企提供短视频运营获客转化的新思路。

目前,搜狐智慧案场已布局全国200+重点城市,助力10000+数字案场部署。在已取得合作企业中, TOP20房企实现100%覆盖, TOP50房企实现92%覆盖率,以科技赋能房产营销,推动房企数字化转型。

山西大同地区多家知名房企已率先实现与搜狐智慧案场的深度合作。铂蓝五龙巷、文瀛壹号院、太阳城T98、碧水云天御源府、安泰乾楼巷、东方家园、学林壹号、龙泉悦府、兴云揽御、伯益公园府、怀仁珺御府等品质热盘积极布局智慧案场营销平台,借助科技的力量提升案场成交转化率。

国家政策指引、市场环境变化、消费需求升级、数字技术支撑等多重因素共同驱动国内地产科技进入发展“快车道”,未来科技必将渗透至房地产更多的业态和应用场景。在全行业创新转型大趋势下,房企选择智能工具,用好手中数字化武器,善于管理和维护客户资源,也许能走得更远。

在这场地产数字化浪潮中,坚持以科技赋能房产营销,以更聚焦、更全面、更专业的服务深入房地产交易链的经营模式定将给大同房地产行业带来新的营销增长极。

(广信)



## 美居酒店入驻百盛·太和汇

百盛·太和汇位于御东黄金主轴太和路上,占据了御东中央居住区的核心区域。日前,法国雅高集团旗下美居酒店入驻百盛·太和汇,项目如虎添翼。随着百盛奥特莱斯开业在即,项目的各项配套的投入使用,将为大同商业注入新的活力,在区域利好的刺激下,商业发展未来可期。

据了解,雅高集团旗下美居品牌创立于1973年,目前已在55个国家拥

有超过750家酒店。美居酒店融合了法式浪漫的感官优雅生活方式,也注重本地特色,彰显自身个性的同时也植根当地文化传统。通过标准化的“美居质量保证”服务承诺,为宾客提供多元化的愉悦体验。

百盛·太和汇项目是街区无缝衔接的开放式立体商业街区,集合多首层、多连廊、垂直立体交通、阔景橱窗、大面积外摆及露台等先进商业元素为

一体,实现“楼楼相连、层层互通、超高使用率”,营造出购物中心与开放式街区客流互通的黄金闭环动线,构成24小时的时光消费,可以很好地满足消费人群及旅游人群的购物、娱乐、接待、家庭亲子时光等生活需求。(广文)



## 心系业主解难题 尽责给力送温暖



近日,业主罗先生来到了悦家物业开源金懋客服中心,将两面锦旗赠予楼管家段红娟,感谢在装修期间她的主动服务。

在日常生活中,楼管家小段主动陪老人聊天、帮业主家里浇花,为业主提供力所能及的帮助,让业主足不出户就能享受到贴心的服务。在巡视工作中,遇到园区内散步的业主,她会询问业主有没有什么需求……每天要处理的事情平凡而琐碎,但是只要有关业主的事情,小段都会仔细记录下来并跟进,以最有效的方式为业主解决。她用微笑送达温暖,用责任保证周全。

每一面锦旗的背后,都饱含着业主的真挚谢意,更凝聚着物业人的努力与付出。悦家物业坚持初心服务业主,做一个有温度有爱的物业,用真心真情的服务,让生活与幸福同行。(田志新)

## 八旬老人摔倒 物业急施援手

八旬老人摔倒了,你敢扶吗?这个问题曾经拷问着许多人的道德选择。唐河尚府物业员工用实际行动回答了这个问题。4月20日,灵丘唐河尚府小区物业前台来了一位男子,他手捧一面写有“认真负责、服务周到”的大红锦旗送给物业,以表达他对物业贴心服务的感谢之情。

原来,该男子的父亲是唐河尚府的业主,已经80多岁高龄,前段时间老人独自在小区遛弯,不小心摔倒在地,老人一时间难以站立起来。这时,小区物业维修主管崔继明路过正好看到这一幕,急忙上前把老人搀扶起来,并询问老人家庭住址和子女电话,然后慢慢将老人搀扶回家中,老人的子女也先后赶到,经过检查老人并无大碍,只是手上碰破了一点皮,老人子女对崔继明连声称谢,并制作了一面锦旗,表达了对云泉物业唐河尚府工作人员的谢意。(李冬梅)