

软通动力

> **全民营销
解决方案** <



房地产微营销产品突破了传统经纪人、传单和陌拜模式，采用微信小程序的方式进行传播。

- 提高产品曝光度和传播力度，激活老客户进行深度挖掘，从而提高转化率和降低拓客成本。
- 对获取的信息进行数智化的数据整合、分析，从而进行客户的画像标签管理，有效进行二次传播。
- 打通现有的业务系统并连接线上线下，从而构建良性的客户生态链。

痛点分析



传播方式单一，覆盖人群小

通常依赖现场销售讲解突出项目价值点吸引客户，对于未到现场客户，无法通过销讲吸引客户，易造成客户流失

传统方式以传单、陌拜和户外媒体的方式进行传播，覆盖区域和人群有限且不够精准，缺少对客户价值的深度挖掘



无法有效挖掘潜在客户，获客成本高

传统拓客以为中介、电商为主，对客户关系挖掘不够深，导致大量潜在客户流失

无法有效挖掘潜在客户，只能通过老客户口口相传进行传播，效率低下，销售机会受控，获客成本高

传统渠道服务多个客户，仅带访意向客户，造成潜在客户流失

传统渠道拓客佣金居高不下，营销费用难以降低

功能应用特性



移动楼书

- 应用场景：有购房需求及需要了解详细信息人群
- 功能实现：展示项目卖点标签、优惠信息、户型介绍、地址导航、楼盘亮点；项目实景图、效果图、配套图和户型图片的展示
- 达到效果：为用户展示关键并详细的项目信息，对喜欢的项目进行分享和关注并对有疑惑的用户进行客服答疑



功能应用特性



智能营销

- 应用场景：有购房需求人群
- 功能实现：根据客户偏好筛选并精准定位楼盘
- 达到效果：为客户做楼盘预选，通过精准定位便于客户了解所在地楼盘信息，并展示楼盘关键信息、优惠券和佣金提点



功能应用特性



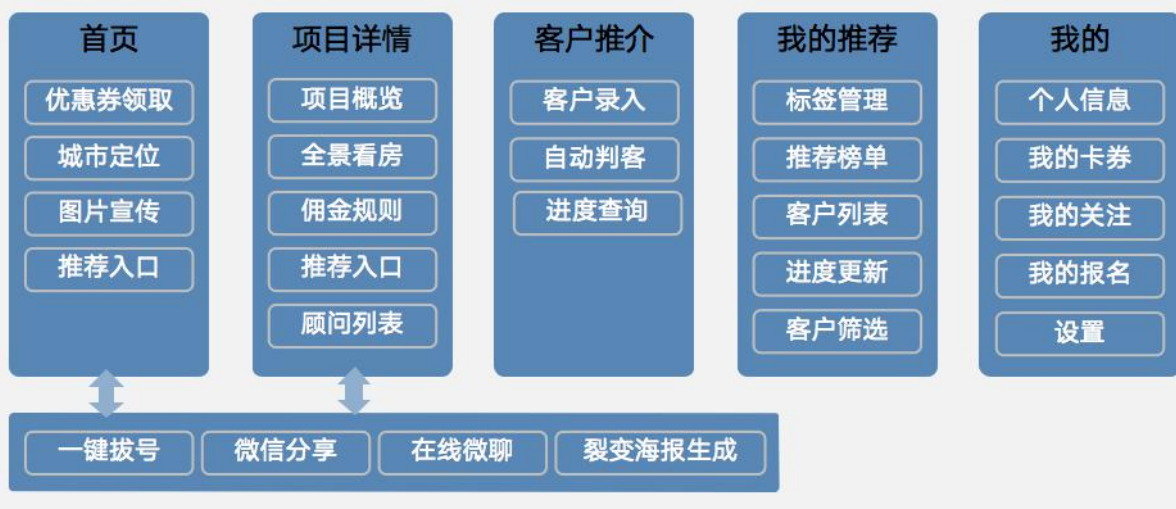
进度跟踪

- 应用场景：经纪人、泛经纪人（推荐人）
- 功能实现：记录各节点状态、时间信息、及佣金信息
- 达到效果：为用户统计不同进度下的客户数量，对用户进行精准检索并展示客户进度详情

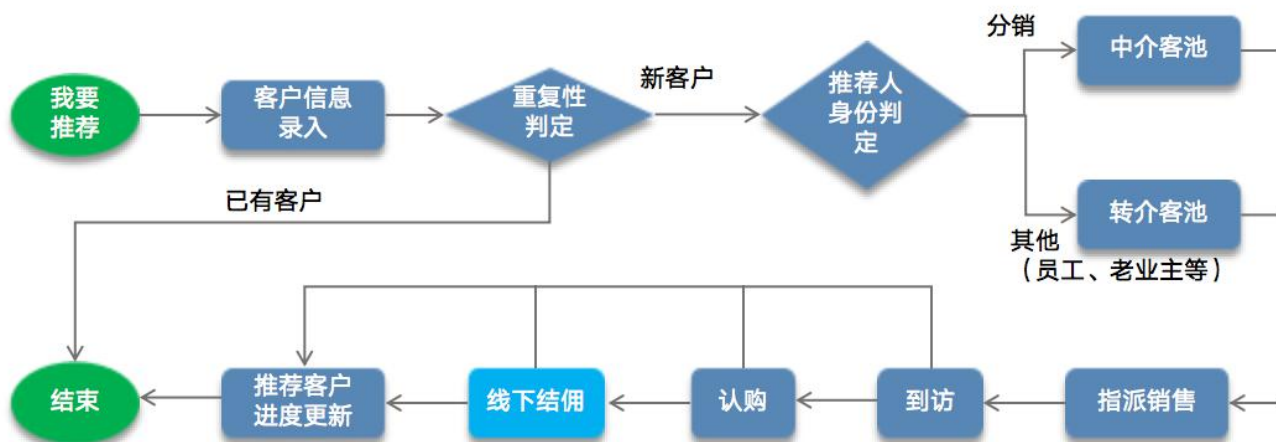


产品架构及业务流程

全民营销小程序端



后台管理



产品优势

楼盘/户型全面展示

精准定位楼盘，并实景
展示户型全方位图片



激活外部客源

通过客群分析和社交媒
体的自主转发分享，有
效激活精准客源

小程序传播

小程序操作更人性化，
便于社交媒体传播裂变



高效转化

通过潜在客户精准分享，
提高客群转化率

全民应用

操作便捷，便于全民营销应
用和传播，无地域限制



多维度客群分析

后台客户统一管理，多维
度分析客群画像，从而进
行精准营销

病毒式传播

基于微信平台11亿用户进行
社交媒体的裂变式传播



灵活部署

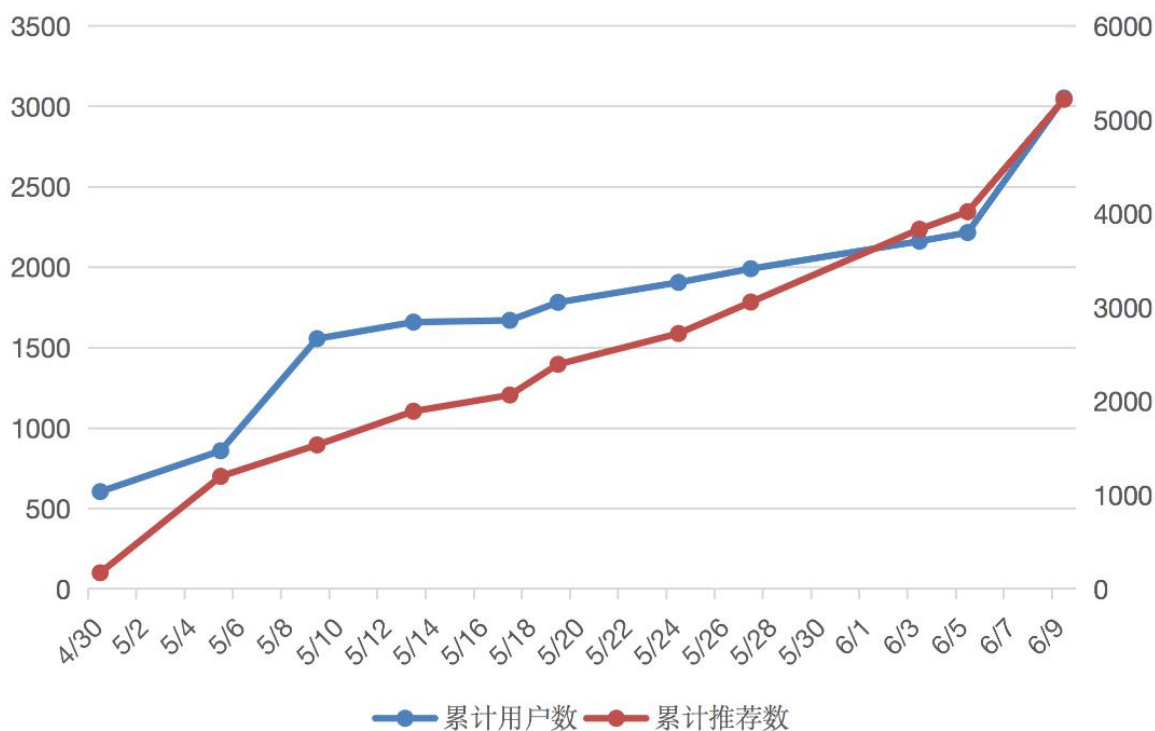
可采取租用云资源快速部
署或者根据客户需求定制
化开发

案例



案例 某地产城市公司

- 第一阶段（70个自然日）
 - 推送意向客户274组，到访案场216组
 - 成交115套，日均1.6套
- 第二阶段（90个自然日）
 - 推送意向客户547组，到访案场293组
 - 成交403套，日均4.3套



关于软通动力

- 软通动力是中国领先的软件与信息技术服务商，企业数字转型可信赖合作伙伴。公司2001年成立于北京，立足中国，服务全球市场。经过18年发展，目前公司在全球43个城市设有90多个分支机构26个全球交付中心，员工总数近60000人。
- 软通动力拥有深厚的行业积累和领先的技术实力，可以为客户提供端到端的数字化产品和服务，包括数字化咨询与解决方案、云智能与基础设施、软件与技术服务和数字化运营等；在10余个重要行业服务超过1000家国内外客户，其中世界500强企业客户超过110家，为各领域客户创造价值。
- 软通动力注重创新和可持续发展，以软通教育为平台，建立产学研合作、协同育人的长效机制；同时在全球设有30个能力中心，10个研究所，50+技术生态伙伴等一系列创新研发组织，不断探索前沿技术与商业应用的无限可能。
- 软通动力先后获得“中国软件和信息服务业十大领军企业”、“中国数字化转型领导力厂商”、“北京软件和信息服务业新领域高成长企业”、“中国大数据企业50强”等奖项，连续多年被授予“中国软件业务收入前百家企业”、“中国软件和信息业服务业突出贡献奖”、“IAOP Global Outsourcing 100 list Leader Size Group”等荣誉，并拥有能力成熟度模型CMMI-DEV 五级资质。

联系方式

乔建

高级咨询总监

jianqiao@isoftstone.com

13910595128