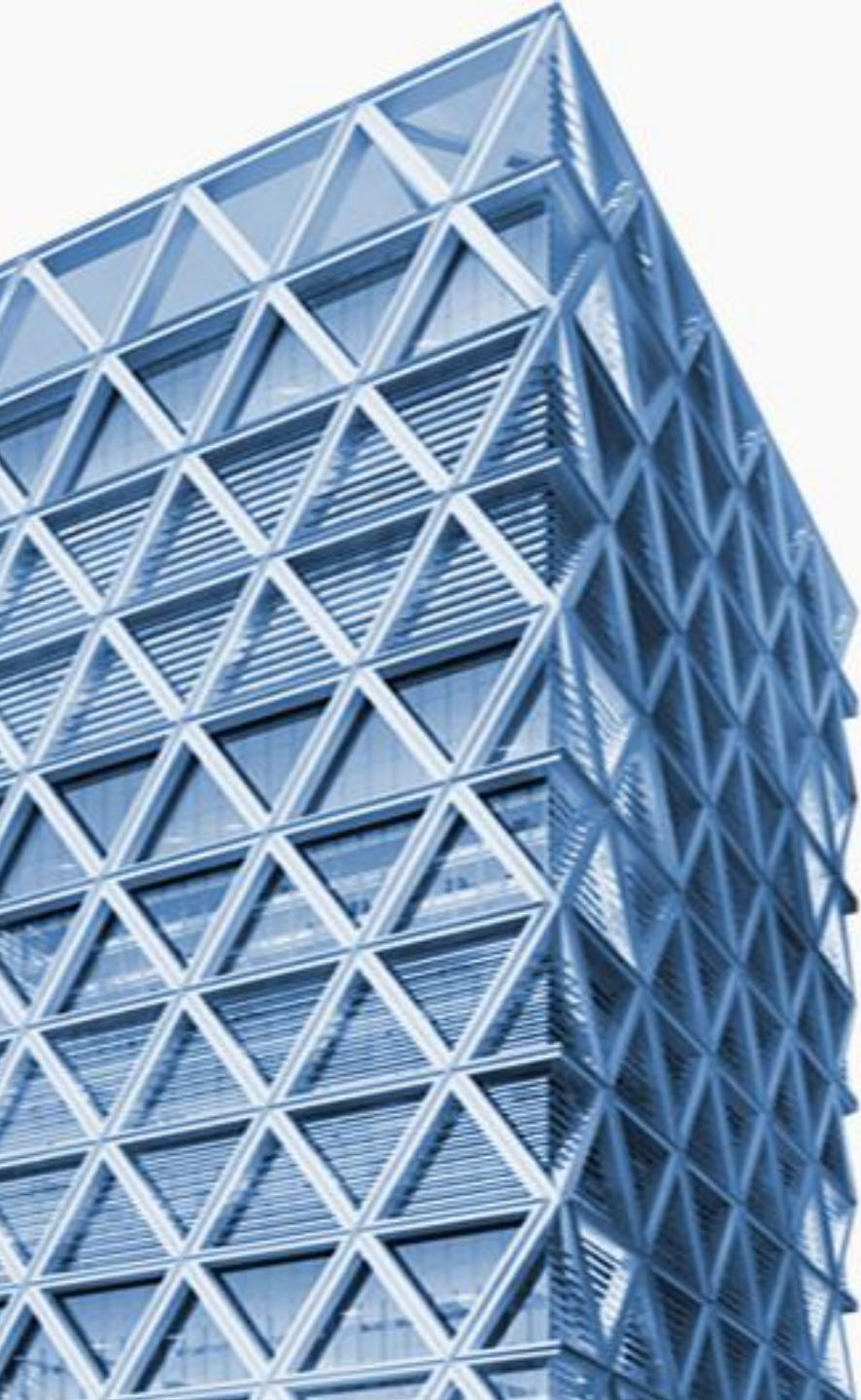




凡科互动 房地产行业指导方案

目录

01

行业背景

02

营销方案

03

行业案例

04

产品优势

05

关于凡科



01 行业背景

- 行业前景
- 房地产行业获客渠道
- 房地产行业营销场景
- 凡科互动和凡科微传单

市场前景

2020年伊始，受新冠疫情影响，房企销售均价普遍下滑，房地产行业陷入市场低迷阶段。随着疫情的平稳，**房地产投资和销售市场正逐渐复苏**，并借助**线上营销**迸发出新的活力，再现线上营销在房产领域的巨大能量。

全国房地产开发投资完成额单月值



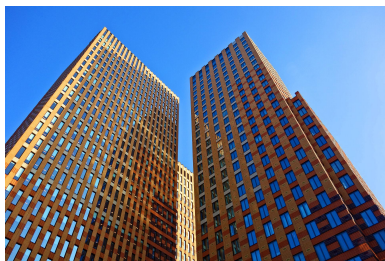
全国商品房单月销售额同比变化



房地产行业常用获取用户渠道



房地产行业五大营销场景



房屋租售

楼盘开售、房屋租赁是房地产企业营销的重要转化环节。

相比起线下派发传单、户外广告投放来寻找客源，线上营销活动更能节省人力物力，实现快速传播和精准获客。



品牌宣传

房地产企业要吸引客源，更重要的还是品牌宣传。

如何通过线上营销工具快速且有效提升品牌传播力度，获得用户青睐，是行业要考虑的一大重点。



物业社区活动

物业服务、社区管理水平能直接影响到用户的购房意愿。

物业和社区定期举办线上和线下活动可以有效地进行品牌宣传，提高影响力。



招商入驻

招商入驻是房地产企业的重要业务之一。

在招商入驻中，企业的营销活动可以大范围地吸引用户的眼球，从而提高招商质量和宣传力度。



人才招聘

房地产企业人才招聘是行业的重要营销场景。

在招聘中，使用多种线上招聘工具和举办线下招聘活动，可以有效提高招聘宣传效果，为企业招揽人才。

凡科互动是什么

通过各种线上、线下手段来做推广，吸引目标粉丝关注



凡科互动是企业提供营销活动的
新型平台

凡科互动



凡科互动可通过拉新活动、留存活动、品牌传播活动，推广
企业提高销售转化



通过凡科互动，企业可以快速
创建具有自身特点的营销活动，
软性植入品牌



凡科微传单是什么

通过线上H5传播，吸引目标用户关注



凡科微传单是企业提供的H5
微广告制作利器

凡科微传单



全方面的后台数据监控，一键
转发，精准传播，为企业带来
巨大低成本流量，实现推广与
销售转化



通过凡科微传单，企业无需懂
代码即可自主制作多行业多热
点的炫酷特效模板

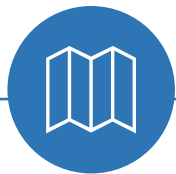




02 营销方案

- 营销要点
- 营销建议

互动玩法



利用**抽奖玩法**助力楼盘开售、房企活动宣传，用丰厚的奖品吸引用户关注并参与其中，可以有效实现品牌宣传、快速涨粉和销售转化。

抽奖活动



借助**投票玩法**，物业、社区可以创新与业主、社区居民的沟通方式，有利于扩大物业、社区的宣传力度，提升用户好感度。

投票活动



置业知识问答、答题赢好房，将**答题玩法**融入到各大场景中，可以勾起玩家的好胜心，从而吸引玩家的注意力，并促进品牌的宣传。

答题活动

微传单+互动玩法



通过微传单高度自定义的优势进行房企品牌介绍或活动介绍；将抽奖活动设置为最后一页，通过抽奖利益诱导用户完整浏览传单，达到品牌传播或活动宣传的目的。

品牌/活动介绍+互动抽奖



楼盘开售、招商活动期间可以利用邀请函的形式进行活动介绍和推广；设置跳转入口跳转互动游戏类活动，设置奖品为小礼品，开启线下兑奖，用户需到达活动现场兑换礼品，达到线下活动引流的效果。

活动邀请函+互动游戏



房地产企业招聘人才可以利用微传单招聘+表单功能的形式进行招聘宣传，并收集应聘者的信息；抽奖活动可以提高表单填写的转化率，进一步扩大招聘活动的宣传效果。

招聘+表单功能+互动抽奖

互动玩法：抽奖活动

推荐模板



购房送大礼

应用场景

新盘宣传、新盘开售、
房屋出租

活动建议

1

公众号推文预热，宣传新楼盘

首先在公众号发布推文，为新盘开售、房屋租售活动预热；点击推文底部的图文可直接跳转至抽奖活动链接。

2

抢六折购房优惠，吸引用户参与

奖品设置为一、二、三、四等奖以及安慰奖，最高奖项是六折购房优惠，其余奖项逐级递减折扣，安慰奖设置为百元礼品，高折扣购房优惠可以最大限度提高用户的参与积极性。

3

好友推广，传播裂变

每人一次抽奖机会，分享好友可额外获得一次抽奖机会。

4

线下兑奖，信息收集

中奖者需在楼盘开售、房屋租售期间找工作人员兑奖，并填写个人信息，方便后续销售访问购房意向。

互动玩法：投票活动

推荐模板



照片投票



应用场景

最美业主选拔、物业
PK、精品小区PK

活动建议

1 规则设置

用户可参与投票也可以自主上传图片参与PK。票数最高者即获得PK大赛冠军，可以享受荣誉称号和精美茶具一套或丰厚奖励金，以调动用户积极参与或曝光物业、小区宣传。

2 奖项设置

除了冠军，还设置亚军和季军奖项，以极具诱惑力的奖品，吸引用户参与活动；另外可以增设优胜奖，鼓励的票数较低的选手继续参与活动，增强活动的参与度。

3 好友推广，传播裂变

每人一票，成功分享好友并可额外获得一次投票机会。

互动玩法：答题活动

推荐模板



常规答题



应用场景

房企宣传、商业街开街
周年庆、新房装修

活动建议

1

趣味答题，品牌宣传

房地产企业或商业街在周年庆活动时结合趣味答题活动进行宣传，增强品牌认知度。

2

答题赢抽奖机会，勾起玩家好胜心

用户参与答题，达到一定分数以后可以参与抽奖，奖品可以设置为不等额购物券、实物奖品等，吸引玩家注意力。

3

联系客服兑奖，用户信息留存

每实物奖品需用户联系客服并填写正确信息后才能领取，便于邮寄和用户信息留存。

微传单+互动玩法：品牌/活动介绍+互动抽奖

推荐模板



房企品牌宣传



抽奖乐翻天



应用场景

房企宣传、楼盘开售、招商活动宣传

活动建议

1

趣味传单宣传品牌/活动

利用微传单高度自定义的优势进行房企品牌介绍或活动介绍，用快闪、全景等趣味传单吸引用户观看。

2

互动抽奖促进传单的完整浏览

将抽奖活动设置为到最后一页，通过抽奖利益诱导用户完整浏览传单，除此以外，抽奖还可以起到活跃粉丝的作用。

3

转发抽奖形成裂变

每人只有一次抽奖机会，用户通过微信流量池转发抽奖活动，可额外获得一次抽奖机会，以此达到裂变效果，促进传单的浏览量，提高品牌或活动的宣传力度。

微传单+互动玩法：活动邀请函+互动游戏

推荐模板



邀请函



楼盘寻礼，好房等你

应用场景

楼盘开售、招商活动

活动建议

1

邀请函：增强活动曝光量

利用微传单制作H5邀请函，宣传新盘开售、招商活动等，用精美的传单吸引用户眼球，来邀请用户参与线下活动。

2

互动游戏抽奖：推广品牌和活动

邀请函下方设置跳转入口跳转至互动游戏活动，此处总体设计风格可保持一致，并在互动游戏内植入活动内容及标识，进一步实现品牌和活动的推广。

3

互动游戏设置：实现线下活动引流

设置奖品为精美小礼品，开启线下兑奖，用户参与游戏获得奖品后需到达活动现场兑换礼品，实现线下活动引流的效果。

微传单+互动玩法：招聘+表单功能+互动抽奖

推荐模板



招聘



幸运大转盘



应用场景

房企招聘

活动建议

1

公众号推文预热

在公众号发布企业招聘相关推文，点击图文跳转至H5招聘页面，宣传企业品牌和招聘信息，扩大招聘力度。

2

表单收集信息

在招聘页面下方设置表单收集功能，收集意向招聘者的信息，使应聘者信息进入企业人才资源库，方便查找。

3

抽奖活动吸引关注

表单下方可直接嵌入互动的抽奖活动，凡填写表单者有一次抽奖机会，利用奖品促使更多人参与招聘活动，增强招聘趣味性和传播效果。



03 行业案例

品牌传播 拉新涨粉

1

主办单位

北京雅晟房地产开发有限公司

2

采用活动
好礼送不停

3

活动时间

2020.04.28-2020.04.30

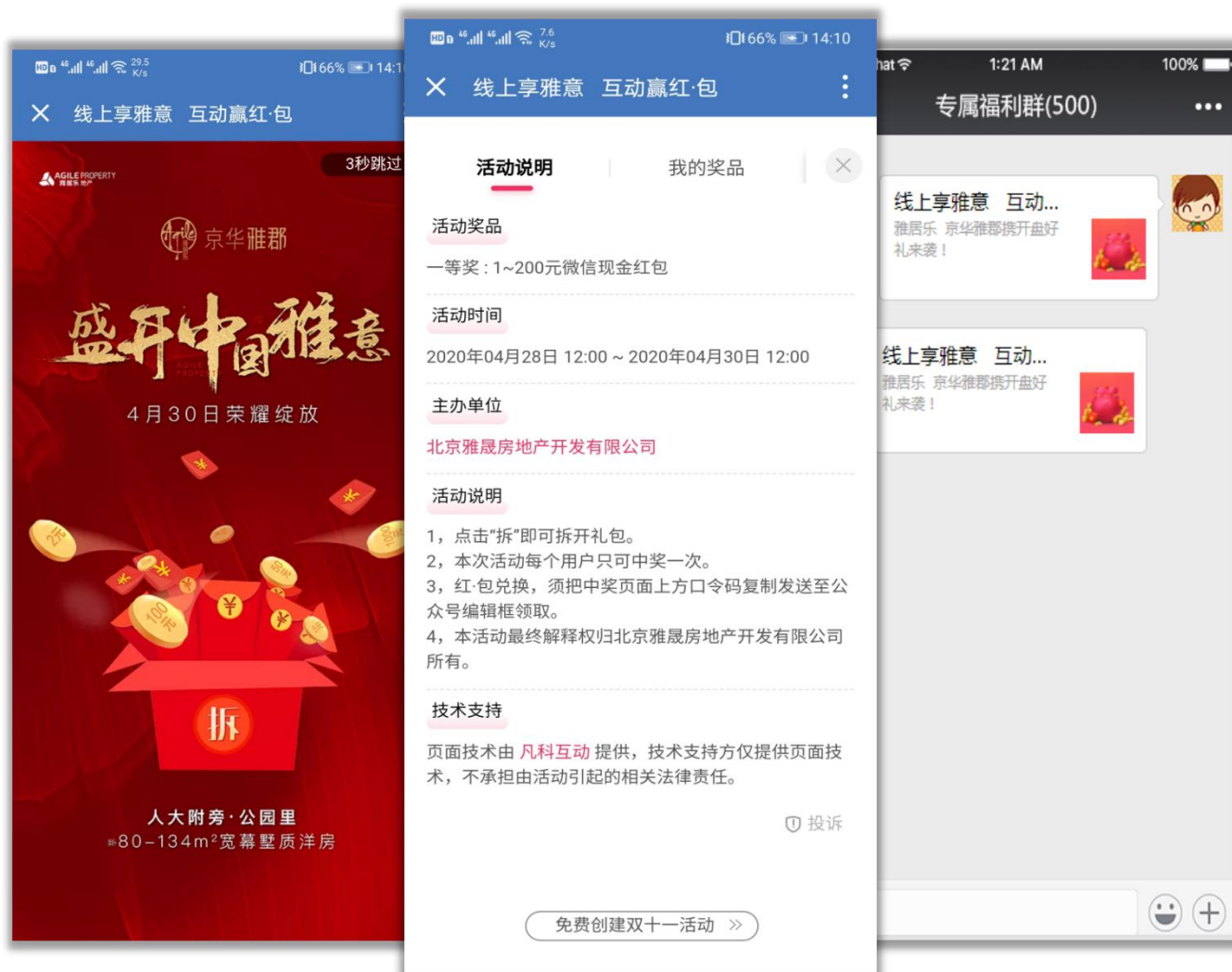
4

活动亮点

- 1、**[首屏广告]**3秒首屏广告，品牌露出，有利于品牌的推广；
- 2、**[现金红包]**奖品设置为1~200元微信现金红包，吸引用户参与；
- 3、**[公众号兑奖]**红包兑奖需要将中奖页面上方口令码复制发送到公众号编辑框领取，用户就要关注公众号，如此可以达到公众号涨粉的目的

浏览人数：12901 参与人数：11898

获奖人数：4458 分享人数：363



组队功能 传播裂变

1 主办单位
碧桂园·云顶

2 采用活动
天降红包雨

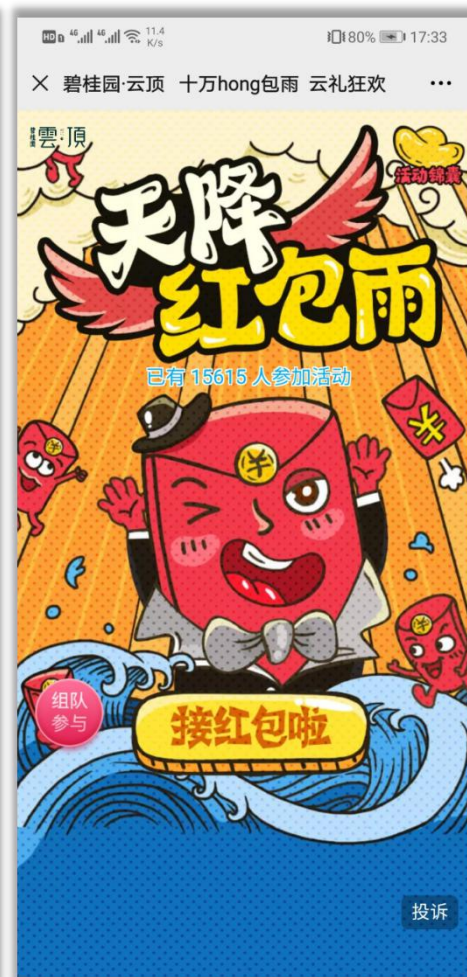
3 活动时间
2020.05.01-2020.05.11

4 活动亮点

- 1、**[现金红包]**奖品设置为微信现金红包，低成本吸引用户参与，达到涨粉的目的；
- 2、**[组队参与]**开启组队参与功能，玩家可以邀请好友一起参与游戏抽奖，达到裂变传播的目的；
- 3、**[兑奖方便]**现金红包直接领取，不需要关注公众号和联系客服，玩家兑奖比较方便。

浏览人数：16827 参与人数：15615

获奖人数：3101 分享人数：364



答题抽奖 公众号涨粉

1 主办单位
蓝润地产

2 采用活动
常规答题

3 活动时间
2020.06.03-2020.06.05

4 活动亮点

- 1、**[粉丝专属]**奖品领取设置地区限制和粉丝专属，非粉丝用户需关注订阅号后领取，使活动有效面向目标群体；同时，粉丝专属功能可以达到公众号拉新涨粉和品牌传播的目的；
- 2、**[抽奖次数限制]**限制每日抽奖次数及红包奖池额度，有利于控制获客成本。

浏览人数：24342 参与人数：22512

获奖人数：9052 分享人数：303



浏览人数：18096 参与人数：17556

获奖人数：8902 分享人数：184

传单互动联合 线下引流

1 主办单位

碧桂园陇川府

2 采用活动

传单促销长页
夏日乐翻天

3 活动时间

2020.08.19-2020.08.30

4 活动亮点

- 1、**[精美传单]**利用精美传单进行内容展示，增强用户购房欲望；
- 2、**[表单功能]**在传单长页下设置表单，有利于用户信息留存；
- 3、**[游戏抽奖]**游戏抽奖活动促进用户完整浏览活动长页，有效增强活动趣味性和传播效果；
- 4、**[线下兑奖]**设置线下兑奖，有利于实现线下引流。

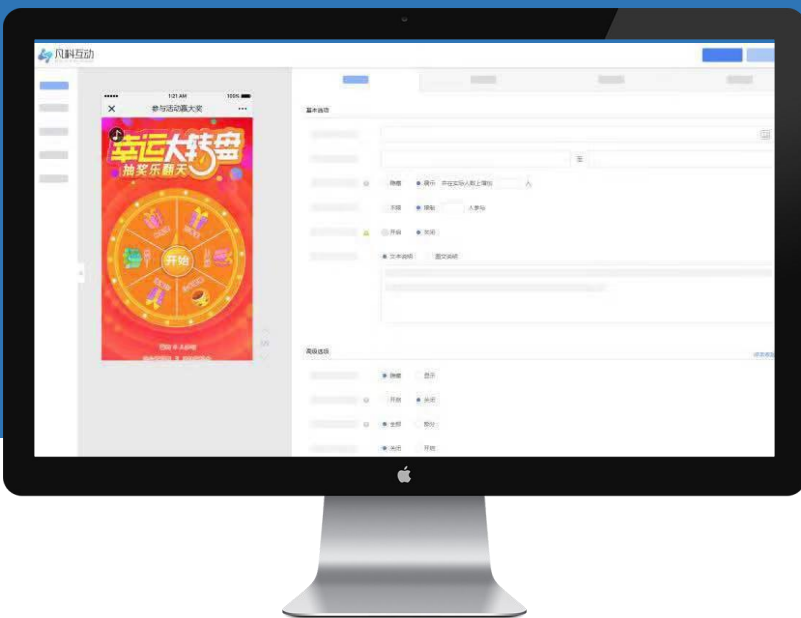




04 产品优势

- 操作简单
- 功能齐全
- 服务专业

操作：操作简单易上手，1分钟即可创建活动



操作简单易上手

1分钟创建微信活动，一键发布，裂变吸粉；只需四步即可完成房屋租赁、引流拓客、房企品牌传播。

01

活动准备

设置游戏模板
资源、奖品
宣传文案、宣传图等

02

活动测试

活动开始前内部测试
调整相关设置

03

确认发布

审核游戏模板
监控活动数据
调整优化

04

活动复盘

回顾目标
评估结果
分析原因
总结经验

功能齐全，多样化活动模板

支持在线支付功能

支持微信支付购买活动商品

拼团

(单/多商品拼团)

老/新生选择商品，进行开团或参与拼团，提交订单成功后邀请好友拼团，达到人数即为拼团成功。

砍价

(支付版/非支付版)

选择商品后进行砍价，自砍一刀后邀请好友帮忙砍，砍价后可在线购买商品，支付成功后商家会根据收货地址发货。

秒杀

(多商品/单商品)

在秒杀规定的时间内选择商品并支付，支付成功后商家会根据收货地址发货。

在线支付

(多商品/单商品)

在线购买商品,用户支付成功后商家会根据收货地址发货

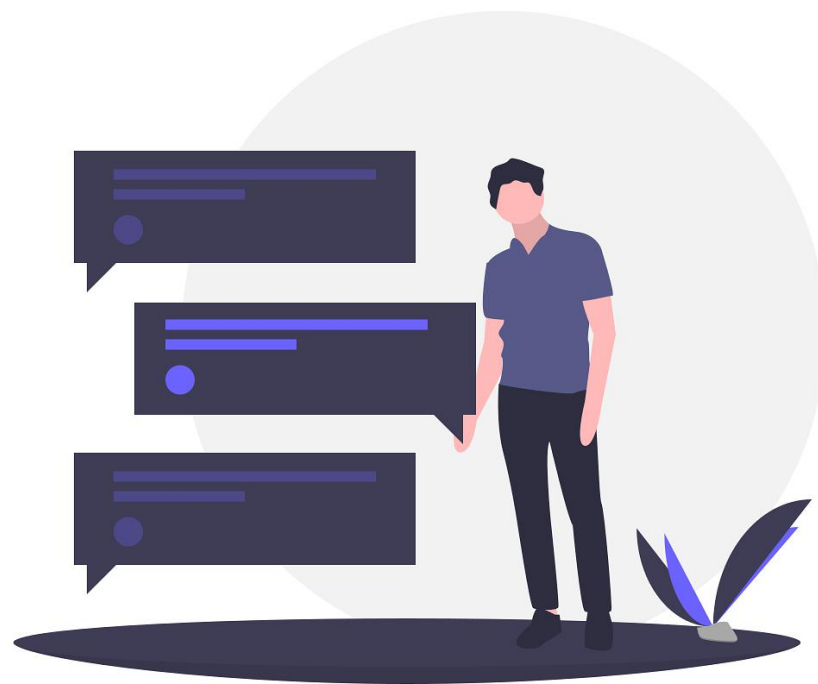
服务：专业团队，服务保障

专业的技术、 客服团队

专业的技术、客服团队为您提供7*12h售后服务，7*24h安全监控服务，为活动的运行保驾护航。

凡科上市公司旗下产品，凡科专业企业服务9年，累积注册用户2000万+，选择我们，选择放心。

实力保障





05 关于凡科

★ 关于凡科

★ 产品矩阵

★ 凡科荣誉



关于凡科

广州凡科互联网科技股份有限公司（简称凡科）创立于2010年10月，于2015年7月成功上市国内“新三板”，股票代码：832828。多年来，坚持以“让中小企业经营更简单”的企业理念，为海量中小企业用户提供优质的互联网产品与服务。

目前，凡科旗下拥有凡科网和营站快车两大业务模块，覆盖全场景营销门户、智慧电商零售、数字化门店、自助式营销、人工智能设计、智能销售推广等多种中小企业经营场景，帮助用户借助互联网技术的力量，更高效地进行经营，现今用户已超过2,200万，覆盖全国各地，并把业务拓展至海外。

产品矩阵



超过 **24,000,000**家 企业机构的共同选择

他们都在用凡科网

Baidu 百度

广发证券
GF SECURITIES

上海通用汽车
SHANGHAI GM

金立 e-life
智能手机

58.com 同城

IKEA

维基教育
WIKI EDUCATION

PICC
中国人民保险

恒大集团
EVERGRANDE GROUP

时尚小鱼
T.S.H.FISH

China
unicom 中国联通

粤安

金夫人婚纱摄影
JIN FURAN PHOTO

中国移动
China Mobile

金逸影城
JINYI CINEMAS

湖南卫视

南方报业传媒集团
NANFANG MEDIA GROUP

滴滴出行

MEIZU

JD.COM 京东

碧桂园
GARDEN

Ctrip 携程

绿地集团
GREENLAND GROUP

Q房网

oppo

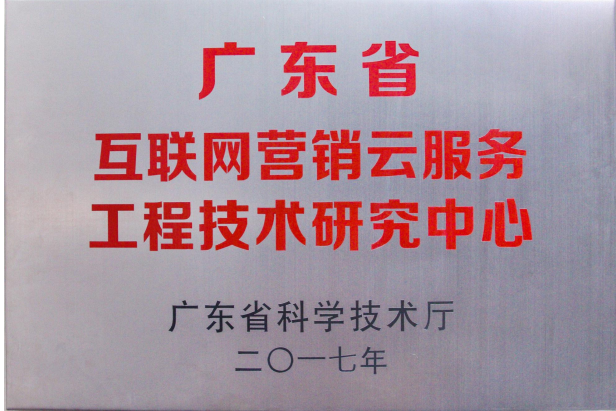
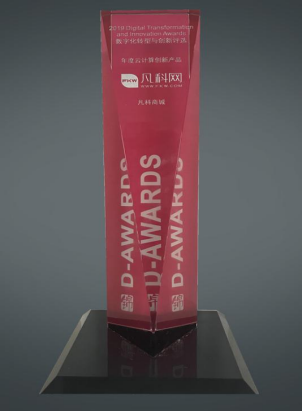
G4

万科
让建筑赞美生命

碧桂园
GARDEN

美团网
meituan.com

凡科荣誉 (摘录)





感谢观看

期待与您的合作

凡科官网：www.fkw.com

客服电话：4000-399-000

如分享案例内容，属于企业隐私内容，请及时联系我司删除