

智用销售系统

房产中介行业解决方案

目录

Contents



行业概况



解决方案



成功案例



功能矩阵

01 行业概况



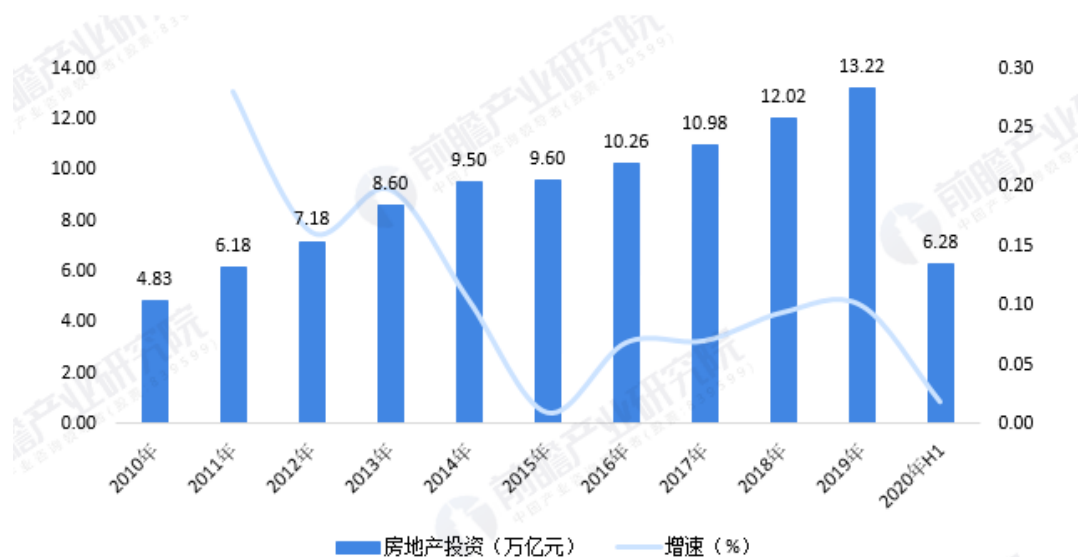
行业现状

房地产行业具较大盈利空间，竞争日趋激烈

从房地产开发投资的增速来看，2010-2019年，我国房地产开发投资规模在经历国家严格调控后，增速呈连续下滑之势，2016年以来，房地产投资增速小幅回升。房地产投资热度不减，房地产行业具有较大的盈利空间。

近两年来，我国房地产市场增速有所放缓，尤其是进入2020年初，受疫情影响，市场出现大幅下滑。但随着疫情得到基本有效控制、各项利好政策出台，我国房地产市场逐渐回暖，销售降幅不断收窄。

图表 1：2010-2020年H1我国房地产开发投资及同比增速(单位：万亿元，%)



资料来源：国家统计局 前瞻产业研究院整理

©前瞻经济学人APP

行业痛点

伴随房地产市场受宏观经济影响承压，中国房地产行业整体虽然整体呈现一片欣欣向荣，但是其增速有所放缓。展望“十四五”，中国社科院预测住房拐点将来临，即住房销售额绝对量下降。

楼市高库存

经济增速放缓，行业面临着产能过剩问题，楼市高库存造成企业经营困难。

信息不透明

房产中介行业存在房源信息虚假、市场资讯与行业不透明等问题。

服务链条割裂

客户从买房到入住，服务人员都不同，服务的割裂导致客户数据难以统一。

中介管理难

房产经纪难以管理，房产中介利用买卖双方信息不透明，赚取超额利润。

02 解决方案



覆盖七大业务场景



曝光房源获客

获取意向购房客户，资源关联入库



私域流量沉淀

企微转化变现私域流量



客源跟进管理

专业CRM系统，全面把控卖房流程



促成买卖成交

洞察客户画像，推送精准房源



楼盘信息管理

楼盘灵活管理，信息透明化



赋能销售中介

销售技巧标准化，助力业务成交



售后服务跟进

保证房产交易安全，提供贴心售后服务

一、曝光房源获客

获取意向购房客户，档案关联销售系统



1

曝光房源

多种低成本获客
渠道曝光房源

2

线索入库

客源档案同步至
售楼系统

3

记录轨迹

系统记录客户访
问轨迹

4

筛选客户

通过轨迹筛选高
意向购房客户

5

添加企微

客户添加企微打
造私域流量池

6

深入沟通

提供沟通桥梁，
促成购房交易

低成本获客渠道

线下引流

将名片小程序码展示在门店、小区电梯或楼盘销售中心，引导客户扫描浏览名片

朋友圈广告

发送房地产行业文章或售楼海报至朋友圈，分享行业资讯和楼盘信息

名片接入官网

名片底部曝光房产官网，拓宽客户了解楼盘信息的渠道

公众号引流

分享房产资讯文章，引导客户关注公众号，了解更多购房租房的信息

微传单拓客

可分享微传单展示楼盘景观或优惠信息，并托载个人的智能名片

获客视频引流

发送获客视频展示楼盘，并插入商品或名片展示信息

客户档案

售楼系统

房源管理

客户管理

交易管理

佣金管理

售后服务管理

二、私域流量沉淀

引导客户添加企微，打造私域流量池



朋友圈素材

将渠道码嵌入楼盘海报中，分享至朋友圈，引导客户扫描了解详情



线下场景引流

在楼盘销售中心、派发传单等线下场景中，将渠道码展示在宣传物料中，引导客户添加



知识引流

推送房地产业务资讯和看房小贴士，引导客户添加企微获得定时更新的资讯信息



公众号曝光

将渠道码以海报形式设置在公众号自动回复中，引导客户添加企微了解详情

三、客源跟进管理

专业CRM，全面把控卖房流程

客户档案管理

- 按照客户的购租房意向、地域、楼盘关注度等设置标签
- 将客户资料同步至售楼系统，建立档案和记录购房进程



加强互动沟通

- 根据客户标签，推测其偏好，分享相关文章/楼盘展示视频
- 将客户资料同步至售楼系统，建立档案和记录购房进程



四、促进买卖成交

判断客户意向，引导至商城达成交易

客户需求判断

- 根据访客轨迹记录，判断其购房租房需求，使用客户标签进行分层
- 推送访问时间长、访问率高的楼盘，可附带楼盘信息的文件

预约线下看房

- 根据客户的需求，预约线下看房，提升购房体验
- 说明购/租房后续交易流程和细节，可引导至微商城交易



五、楼盘信息管理

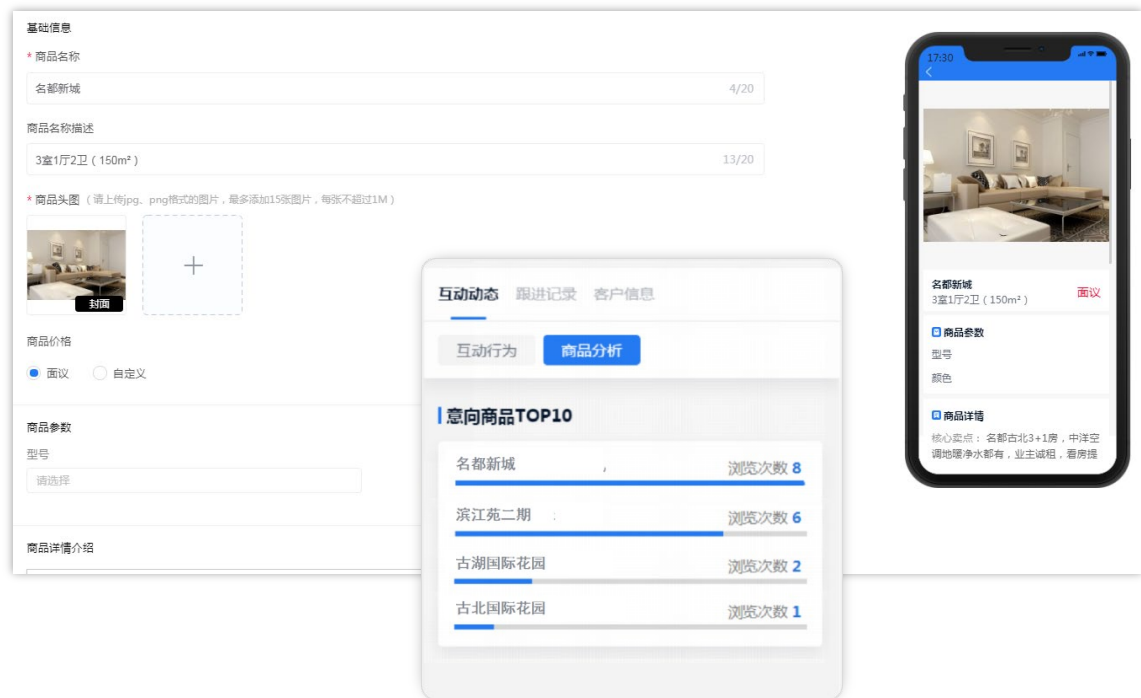
楼盘灵活管理，信息透明化

楼盘信息录入

- 录入楼盘基本信息：名称、价格、楼盘图片、详情
- 多种方式录入商品，灵活上下架设置

商城数据分析

- 记录客户访问、楼盘销售情况及行为分析
- 智能分析客户意向楼盘TOP10，快速了解客户真实意向

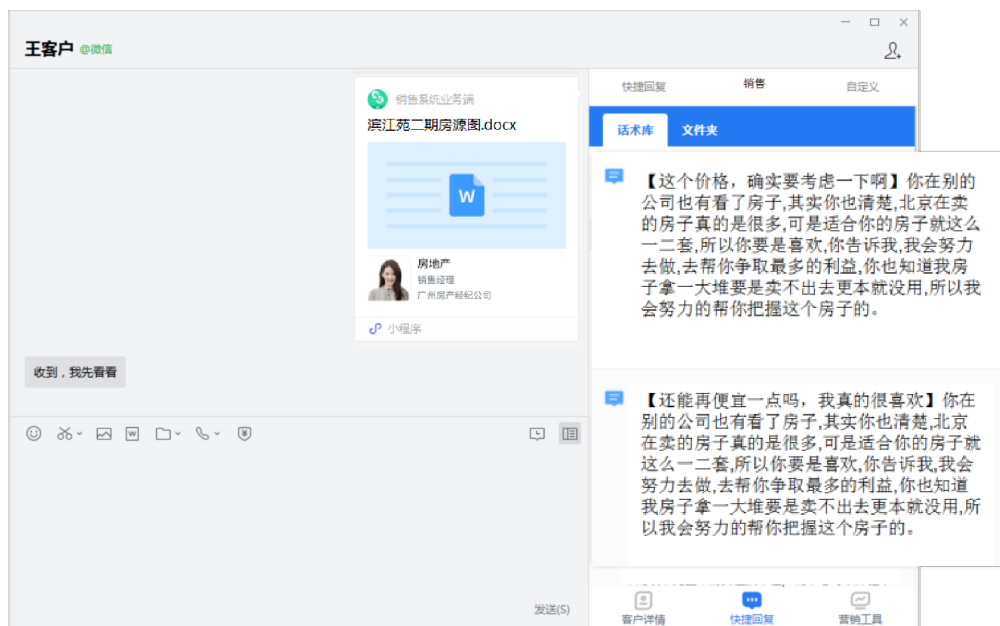


六、赋能销售中介

销售技巧标准化，助力业务成交

推动销售自发营销

- 上传房地产行业素材至企业文库，每日营销任务下达全员
- 管理员同步标准化的销售话术及楼盘信息简介至企业话术库，供销售员使用



销售流程规范透明

- 管理者支持查看访客互动轨迹及客户信息，监控楼盘成交情况
- 设置自定义分佣机制，激发销售积极性且防止中介牟取暴利

消费记录

总消费人数 5人 | 总消费金额 43,000.00元 | 总佣金 1,100.00元

全部销售员 客户 订单号 搜索

客户	联系手机	销售员	购买时间
王客户	135351...	Savannah	2020-07-23 00:00:00
吴客户		无	2020-07-23 00:00:00
李客户	182184...	Savannah	2020-07-23 19:54:10

七、售后服务跟进

提供售后，提升服务体验

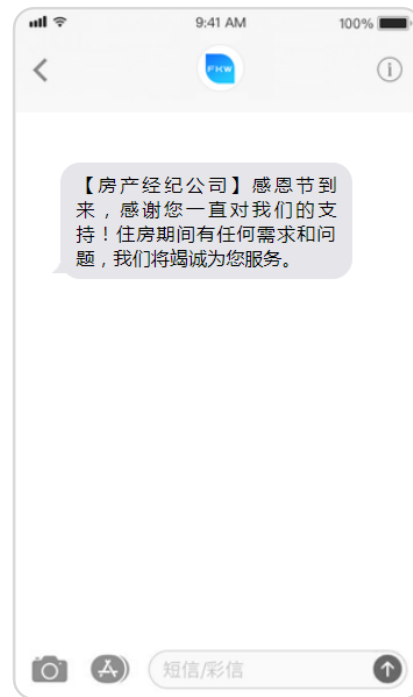
适时进行回访

- 定期进行回访，询问客户是否有新需求
- 回访后及时编辑跟进记录，掌握客户房屋交接进程



客户关系维护

- 成交后，以短信形式回访表示感谢
- 根据客户分层，进行节日、营销短信群发



03 成功案例





房产经纪公司

房产经纪公司，是一家专业从事于房地产服务型企业，致力于为广大客户提供专业、周到、满意的房产中介服务。

传统的房产经纪公司面临管理难问题，信息不透明且服务链条断裂。经济增速放缓，更让房地产企业陷入经营困难。

加上2020年初的疫情影响，更让长期以线下发展为主的房产经纪公司陷入困境。从而尝试开拓线上业务。



小程序端



PC端



企微端

一、身份展示

名片交换后总被丢掉?

碰到有意向的客户, 却没有带名片?

使用智能名片 随时随地展示专业形象

我是谁

形象照片
姓名职位
印象标签
个人简介

如何联系

IM聊天
微信QQ
手机座机
电子邮箱

什么公司

接入官网
接入商城
业务展示
案例展示

什么业务

产品图片
产品详情
产品价格
详情咨询



The image displays a comprehensive smart business card interface. At the top left is a large card with a cityscape background, featuring a profile picture, the title '房地产' (Real Estate), company name '广州房产经纪公司' (Guangzhou Real Estate Agency), and position '销售经理' (Sales Manager). It includes contact information: phone '18500000000' and email 'fdc@qq.com'. Below this card are two buttons: '同步到通讯录' (Sync to Contacts) and '分享名片' (Share Card). To the right is a smaller card with a white background, showing the same profile picture and contact details, along with a QR code. Below the main card is a '我的个人简介' (My Personal Introduction) section with a small profile picture and a text block describing the sales manager's role and company's commitment to service. Below that is an '行业资讯' (Industry News) section with a thumbnail and a headline about Beijing housing prices. To the right of the main card is a '主推服务' (Recommended Services) section with two property listings: '名都新城' (Mingdu New City) and '滨江苑二期' (Binjiang Garden Phase 2), each with a photo and key details. At the bottom right are three navigation icons: '名片' (Business Card), '商城' (Mall), and '官网' (Official Website).

二、业务推广

加了客户微信，不知如何开口破冰？
发的楼盘资料，不知道客户有没有看？

朋友圈营销推广

- 用文章功能发布行业资讯和房源信息，切勿刷屏防止客户反感
- 利用视频功能展现房源，让客户更深入了解房源
- 分享海报如励志类和一些工作成就，经营个人形象



重磅活动预热

- 分享H5传单描述优惠活动细节，如开盘期间降价
- 发布互动游戏，如抽奖获得十年零月供购房资格



二、业务推广

加了客户微信，不知如何开口破冰？
发的楼盘资料，不知道客户有没有看？

掌握客户轨迹



根据偏好精准营销

- 了解客户偏好后，分享房源信息文件
- 根据客户标签，推送相关房源视频或优惠活动



三、合作洽谈

客户档案、洽谈进度容易搞混？

建立客户档案

填写客户个人信息，微信、生日等，并根据购房意向、经济能力等为客户添加专属标签



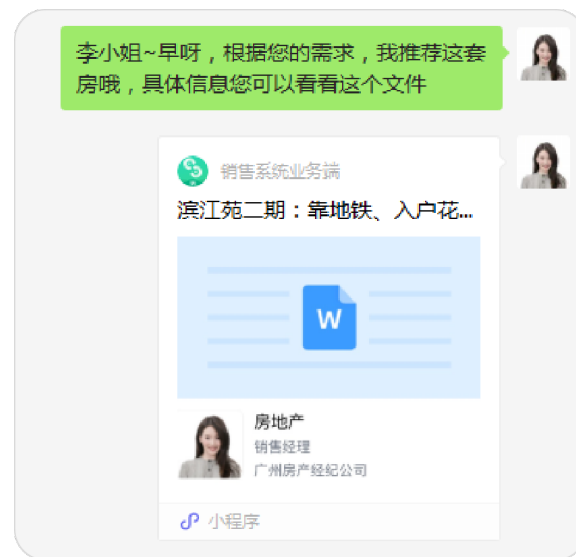
系统记录跟进状态

实时更新客户购房意向、跟进阶段、沟通记录、预约回访等，合理安排客户回访时间，减少无效工作



发送推荐方案

若客户对房源意向不明确，可根据客户标签推荐房源，分享推荐方案文件



四、企微运营

销售私人微信的客源被离职销售带走？

用微信与客户联系不够专业，没有企业形象？

线上线下载源引流

在楼盘销售中心等线下场景和分享促销海报等线上场景，为客户展示渠道码，添加销售企微后自动发送欢迎语，并记录客户来源。



设置客户专属标签

同步企微标签，为客户设置房源偏好、需求意向等专属标签，多维度构建客户画像，实现对客户的精细化运营。



四、企微运营

销售私人微信的客源被离职销售带走？

用微信与客户联系不够专业，没有企业形象？

企微侧栏聊天增强

将楼盘信息、销售话术等上传到后台，销售/中介可随时选择一键回复客户，在沟通中提高销售效率。



客户关系变动通知

房产经纪成功添加学员或被学员删除，均可收到实时通知。管理员则可收到所有销售/中介主动添加或删除客户的通知，一手掌握客户资料。



五、销售管理

销售任务执行积极性差？

作为机构老板，难以监控销售行为？

推动全员营销

管理员每天会下发房源视频分享等任务，设置积分激发积极性，管理者实时查看进度，确保任务完成。

< 全部任务 | 任务详情

任务名称：房产行业资讯转发（未完成）

任务类型：分享文章

文章标题：深圳房租跳水：业主降价5次仍未成交，长租公寓租金回到3年前

任务目标：[分享次数 5](#) [访问人数 10](#) [新增访问人数 20](#)

任务时间：2021-01-21 17:00:19 至 2021-01-22 17:01:19

任务奖惩：完成奖励5积分，未完成扣除2积分

[结束](#) [导出数据](#)

[全部 \(2\)](#) [未查看 \(2\)](#) [未完成 \(2\)](#) [已完成 \(0\)](#)

接收人	分享次数	访问人数
宏昊地产	0/5	0/10
房地产	0/5	0/10

全局数据可视化

虽然销售/中介经常外出带客户看房，但管理者可以直接查看销售名片/视频使用情况、跟进进度等信息，在办公室就能了解销售人员的状态。

李小姐
包子

销售员 手机号码 跟进阶段 意向度 客户类型
房地产 18566440000 初步接洽 高 微信客户

待跟进 初步接洽 确定需求 方案报价

客户信息 互动动态 跟进记录

个人信息
生日：2013-01-15 微信号：2561150000
QQ： 证件号：

客户标签 +

面试情况 [优质](#)

配套设施 [靠近地铁](#) [入户花园](#)

地域 [天河区](#)

客户意向 [意向高](#)

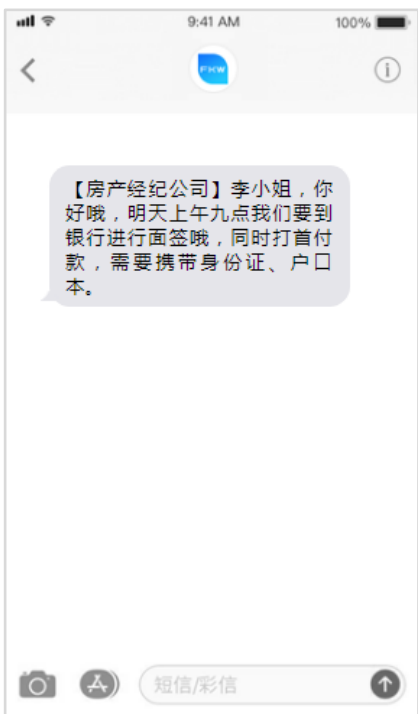
六、售后跟进

交易后，客户经常投诉？

不知道从哪里入手提升客户服务体验？

交易流程告知

在定金签署、银行面签等重要节点，用短信等形式提醒通知客户准备相关证件



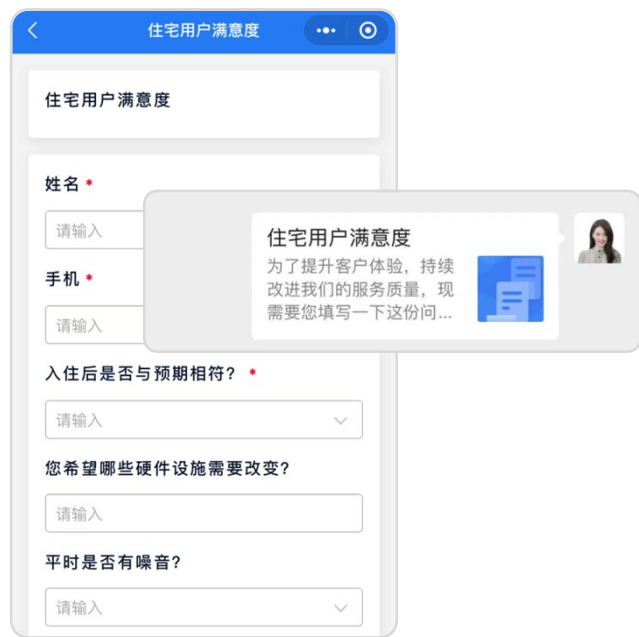
客户关系维护

发送节日祝福短信，不定时发送回馈老客户的活动，维系良好的客户关系



定时进行回访

定时回访，询问客户房屋使用情况和需求；发送表单搜集服务评价意见



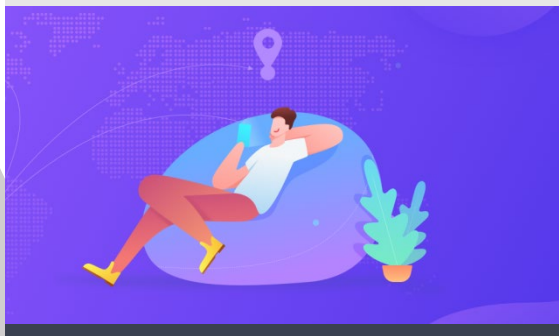
04 功能矩阵



功能矩阵

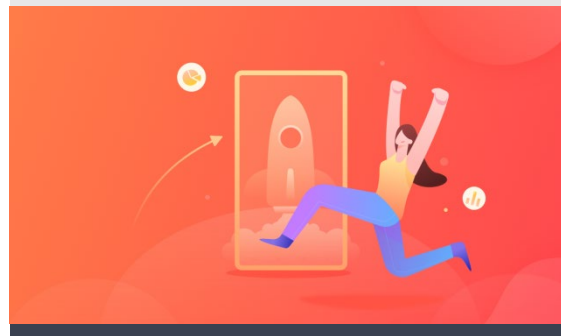
线索获取

智能名片	获客表单
获客文章	企业查询
官网展示	获客海报
即时聊天	营销活动
获客视频	朋友圈



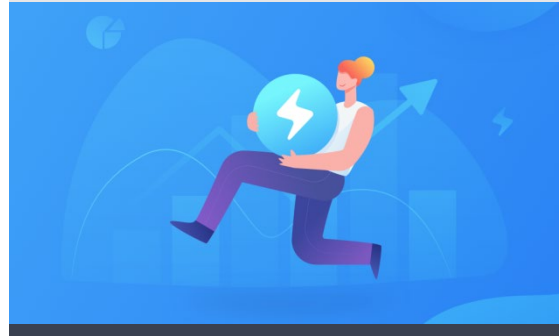
客户管理

消息提醒	客户字段
客户流转	渠道管理
标签管理	文件夹
企微群发	跟进记录



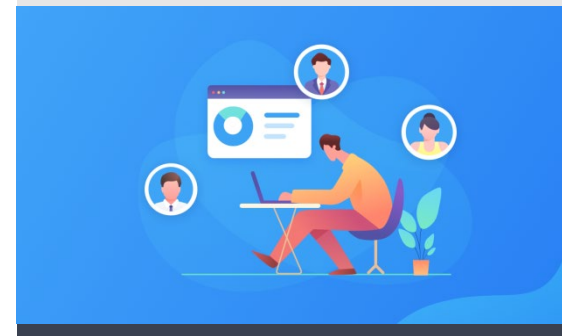
成交转化

商城接入	行为轨迹
商品管理	话术库
商品推荐	营销短信
商品分析	付费统计



销售管理

任务中心	线索分配
数据报表	名片模板
微信授权	部门架构
企业文库	角色权限



感谢观看
期待与您的合作

