

重塑房企营销新模式，安居客的线上“精准”之道

市场被重塑，市场工具也在被重塑，一场“升级”活动正在大面积铺展开来。“自救”让房地产行业发展迎来新契机，服务线上化越来越得到重视，新需求的产生也引发行业升级迭代。对于市场的新变化，58同城副总裁、安居客新房总经理赵彤阳有这样的定义，房企营销线上化并不仅仅是因为疫情所带来的短期行为，而是一个可持续的长期规划，高效率、低成本的市场工具塑造，是这一新变化迭代发展的“保鲜剂”。

顺应市场变化，安居客于年内迅速推出新房官方旗舰店模式，携手开发商共建在线官方自营店，基于智慧物理案场服务，驱动线上访客高效转化，提升精准获客量，从而有效赋能案场自营销服务，提升售楼处白客占比，降低项目营销费率。帮助开发商用最短的时间和最小代价来实现线上成交目标，安居客将“精准”之道融会贯通，依托于平台的大数据及流量优势，提升服务效率和转化率。

趋势：

线上营销占比将在50%-60%

受疫情影响，今年新房市场的成交难度与往年相比要更大，一个大的趋势就是卖房线上化。卖房“上线”不但是众房企疫情下的“自救”选择，也是新渠道开拓的重要平台。

开发商营销线上化的趋势并不仅仅是因为疫情所带来的短期行为，而是一个可持续的长期规划。”赵彤阳称，如果开发商是以外包为主，只是短暂地使用线上引流工具来卖房“上线”，这大部分是一个短期行为。但从行业发展来看，营销“上线”是不可逆的，这将会成为一个常态化的营销方式。而高效率、低成本的市场工具塑造，是这一新变化迭代发展的“保鲜剂”，所以我们希望各大开发商都能在这个阶段建立起自己的专属团队。

“自救”让房地产行业发展迎来新契机，服务线上化越来越得到重视，58同城、安居客也致力于为此提供有效的“伸展”工具。

对于传统房地产开发企业来说，打造私

域流量池，面临技术能力、运营水平等诸多掣肘，此时，与房地产平台合作，是用最短的时间和最小代价来实现目标的有效方式。

顺应市场变化，安居客于年内迅速推出新房官方旗舰店模式，携手开发商共建在线官方自营店，基于智慧物理案场服务，驱动线上访客高效转化率，提升精准获客量，从而有效赋能案场自营销服务，提升售楼处白客占比，降低项目营销费率。入驻新房官方旗舰店的售楼处为用户提供官方认证、VR带看、金牌顾问、无忧锁房、特惠订房、优选直播、安居保障、一房一价等八重精选服务，打通在线购房全链路。

“虽然新房官方旗舰店模式推出还没多久，但市场表现喜人。”赵彤阳介绍，例如西安中南漫悦湾合作安居客官方旗舰店模式60天，通过线上实现自营销成交100套，占比案场成交达25%。

据该项目置业顾问许女士反馈：“通过线上成交24套，获客线索增多，对客户的信息管理，成交转化有了明显提升。精准度也非常高，最快的一个客户从线上咨询、到访

现场、交2万认筹金，全过程只花了4个小时。还有一个客户，在线上咨询、带看，线上给项目支付2万认筹金，在开盘当天到现场选择满意房源。”

营销“上线”常态化已成趋势，开发商的自持也尤为重要。赵彤阳预计一到两年内线上营销占总成交比例将在50%-60%，通过平台搭建可实现成交的线上服务体系，开发商的自主营销能力也将进入快速提升阶段。其中，线上增量占比在20%-30%之间，品牌影响力带动线上老客户带新客户的比例在20%-30%区间。

成绩：

线上成交超300亿

作为新房、二手房领域都绝对领先的服务平台，经过十四年发展，58同城、安居客在找房用户量、服务商家、经纪品牌、服务房产开发商等方面都实现全面领先。以新房业务为例，目前58同城、安居客新房业务已经覆盖超200个城市，服务范围从一二线城市拓

展至重点三四线城市及周边县级城市，在很多重点城市，58同城、安居客新房业务合作客户的市场占有率都超过50%。

恰逢“金九银十”消费季，58同城、安居客举办的2020年“全民挑房节”也已近日圆满收官，其中新房分会场，创造了开发商项目楼盘通过安居客线上成交超300亿元的傲人成绩，这也是58同城、安居客面向线上C端用户打造的重磅活动。

从2016年开始，“全民挑房节”走完了第一个五年，凭借史上最壕大礼包，亿元补贴、海量优惠等获得消费者的一致青睐。此次“全民挑房节”以“特价好房真的全”为主题，覆盖二手房、新房、租房、商业地产、装修等服务领域，新房分会场更汇聚超千家品牌房企的优惠楼盘，还有直减近百万的特价房源面向广大用户。

数据显示，此次“全民挑房节”新房会场共有160多个城市参与活动，通过安居客线上成交总额突破300亿元。其中，日均活动盘连接量TOP3城市为长沙、合肥、武汉，武汉同时以日均在线72个优惠楼盘成为全国优惠楼盘最多的城市；特价房最多的城市为郑州，日均提供特价房楼盘37个；独家优惠楼盘最多的城市南京、长沙，日均在线独家优惠楼盘18个。

此外，南宁荣和半山华府，挑房节期间获客增长414%，流量增长139%；深圳合正观澜汇在全民挑房节期间通过安居客线上成交74套，流量增长400%，获客增长150%；北京中海寰宇时代成交24套房源，以高性价比成为区域流量热点。

定位：

打造开发商、用户高效直连平台

在赵彤阳的视角中，安居客更多扮演

一个“中立者”的角色，不做严格意义上的交易导向产品，只提供大而全的房源信息，把决策权交还给购房者。秉承开放的平台理念，为用户、客户提供更为高效的互动与连接。

“安居客整体结构依然坚持着底层逻辑，我们相信一个平台如果做得好，首先应该有一个信息全、内容全的大数据基础，在技术升级的同时达到提升效率、成本下降的目的，这是我们平台始终坚持的事情。而‘降本增效’这一服务理念也是双向的，无论是购房者的买房决策成本还是开发商营销成本，都会享受到平台技术提升所带来的红利。”赵彤阳说。

随着产品逻辑的更迭，通过新房官方旗舰店、微聊客等产品，58同城、安居客实现在线连接，依托于平台的大数据及流量优势，实现千人千面精准分发，在缩减营销成本的同时，提升服务效率和转化率。

赵彤阳表示，行业与互联网结合已是大势所趋，安居客的新房业务，目前已发展成为新房营销提供解决方案的平台工具，这是顺应市场发展的潮流。虽有变化，但安居客始终保持纯粹性；“中立者”的角色也是对用户最好的保障。

如何回归服务者的本质，真正赢得市场认可？对此赵彤阳有着清晰的认识。她表示，营销应当回归本质，不同角色间达成良好的专业分工及合作氛围。对于开发商企业来说，修好内功，做好产品；对于平台，通过自己的产品和服务，帮助项目楼盘积累一定的自有客户，作为补充，渠道公司则利用自身的大数据和市场理解能力，寻找差异化客户，并且以一种公开、阳光的方式；我们也在推动这样的环境，推动房地产行业如何更良性地、合理地卖房，一家互联网公司是有这种行业责任和企业责任的。”

从贫困村到示范村 融创结对帮扶龙塘精准脱贫成果圆满移交



巴落成开业的山顶精品民宿“龙塘山房”

10月12日，“融创中国-友成基金会结对帮扶龙塘精准脱贫成果移交仪式暨龙塘山房民宿开业仪式”于贵州省雷山县龙塘村举行。这代表融创积极助力国家打赢脱贫攻坚战、全面建成小康社会取得了阶段性重要成果，也代表着龙塘村从脱贫迈向振兴。

中共雷山县委书记黄清发、雷山县人民政府县长袁刚、融创中国总裁助理邵佳、融创西南区域集团贵阳公司总经理李杰、友成企业家扶贫基金会秘书长零慧、友成企业家扶贫基金会副秘书长李俊琛等出席了此次仪式，共同见证了龙塘村的发展新起点。

从贫困村到示范村 “龙塘样本”落地

梯田如云的龙塘村里，刚开业的苗寨精品民宿展示着中国乡村文旅的新面貌，梯田里农民的耕作成果作为特色农产品被送往全国……

从过去的贫困村到当下示范村，龙塘的“巨变”，源于两年前，融创携手友成企业家扶贫基金会，在雷山县政府的支持下启动了“结对帮扶贵州龙塘精准脱贫”项目。项目启动后，2019年，龙塘就完全实现了整村脱贫。帮扶至今，龙塘村总计已实现增收近300万元。

在成果移交仪式上，黄清发表示：“两年多来，融创集团和友成基金会与雷山干部群众并肩战斗，打造了雷山乡村旅游扶贫的新亮点，进一步促进雷山乡村旅游持续增长，助推更多贫困人口通过乡村旅游扶贫实现持续增收、稳定脱贫、逐步致富，为雷山脱贫攻坚事业作出了重要的贡献。”

邵佳表示：“龙塘村的整村脱贫和龙塘山房的开业，对融创的乡村振兴公益事业来说只是一个全新的里程碑，对龙塘村来说，也只是站在一个全新发展的起点。未来，融创还将继续探索和建立企业深度参与、长期支持的乡村扶贫和发展新模式。”

零慧则表示：“有这些年脱贫攻坚打下来的坚实基础，未来我们有信心有条件有能力能够如期打赢脱贫攻坚战，也希望龙塘成为未来脱贫攻坚衔接乡村振兴的一个典范。”



融创中国-友成基金会结对帮扶龙塘精准脱贫成果移交仪式暨龙塘山房民宿开业仪式现场



“龙塘山房”开业揭牌

雷山县西江镇龙塘村村委主任文冲称：“通过不断探索新的发展思路，龙塘村经济水平逐年提高，农民收入显著增高，村民幸福感增高。未来，龙塘村将持续努力，把龙塘打造成为苗疆地区更好的传统农耕文化特色村、乡村振兴示范村。”

综合立体的扶贫模式 为乡村建立长效发展机制

从脱贫迈向持续发展与振兴，龙塘村的显著改变是，一批年轻的人才被吸引回村，反哺家乡，为这个山村带来了更多自内而外、可持续发展的活力。

“90后”的村民文远胜，2018年告别外出

打工生涯，回到家乡投身乡村振兴事业，成为龙塘村合作社资金互助部负责人、农业产业部负责人，在这里找到了自己的人生使命。

刺绣和蜡染，是苗族世代相传的传统技艺。年轻的绣娘潘晓芬，也回村寻回了祖辈传承的苗绣工艺。随着融创组织的刺绣、蜡染等手工艺培训的开展，龙塘绣娘团正式成立，让非遗文化得以重拾与传承。今年4月，非遗工坊”正式亮相，并入选省级第一批非遗扶贫就业工坊，成为绣娘精研技艺与游客体验苗族文化的重要场所。

年轻人愿意回来，并且能够切实在家乡有所成就，是因为龙塘村在专业团队支持下，拥有了更值得期待的未来。

2018年至今，融创中国联合友成企业家

扶贫基金会成立扶贫专项小组，并派驻驻村工作队长期驻扎龙塘村，深入扶贫一线，为扶贫进程实施提供有力、专业的团队保障。

两年多来，融创结合自身优势产业及资源，链接各方资源，已在龙塘打造出一个综合立体的融创扶贫模式。龙塘扶贫成果显示，通过文旅切入、产业带动、文化激活、教育帮扶等手段，融创扶贫模式在保护村庄民族文化及传统生活方式的基础上，能够激活乡村内生动力，帮扶中国乡村建立起“扶贫不返贫”的长效发展机制，助力实现城乡交融的美好生活。

通过文旅切入，龙塘村已完成“龙塘山房”等示范民宿改造与开业，并支持村民自主经营农家乐、餐厅、工坊等；龙塘村庄景观环

境亦大幅提升，为旅游发展提供了良好基础。去年年底，焕然一新的龙塘村首次大规模庆祝传统节日“鱼冻节”，吸引来自全国各地的不少游客，进一步促进了乡村旅游发展。

在产业带动方面，融创支持龙塘村的农业产业优化升级、提升农产品附加值，协助龙塘打造“龙塘好物”自有农产品品牌。同时通过消费扶贫方式，带动龙塘村合作社销售本地鱼酱酸、茶叶、玫瑰花等，为合作社带来收入超过200万元。

教育帮扶是阻断返贫的根本性措施。通过育苗培养计划，融创让偏远山区焕发新的生机，助力少年理想。嫁接自身文旅及文化资源，融创打造“一进+一出+全面探访”的助学模式，更深度、更长线地为龙塘孩子提供多样化教育支持，给予他们多维度的教育帮扶。

从整村脱贫，到产业振兴、教育持续发展，如今，随着龙塘的精准脱贫成果圆满移交，龙塘迎来又一个新起点：其脱贫攻坚成果被进一步巩固，并初步建立起保障“扶贫不返贫”实现可持续发展的长效机制。

2020年是我国全面建成小康社会目标实现之年，也是全面打赢脱贫攻坚战收官年。响应国家号召，积极参与扶贫攻坚，是融创头部企业社会角色的责任体现，也是融创美好城市共建者的使命体现。

以“龙塘样本”为范本，融创扶贫模式正在被应用到更多项目中。数据显示，截至目前，融创已累计投入2.3亿元“筑梦原乡”计划，除打造贵州省雷山县龙塘村“精准扶贫样本”外，也深度参与了重庆市中益乡、云南省广南县、陕西省延安市万庄村、云南省西双版纳红卫村等13省市21个贫困村的脱贫攻坚，助力超过40000户建档立卡贫困户打赢脱贫攻坚战。

龙塘精准脱贫成果的圆满移交，是融创扶贫成果兑现的新起点。未来，融创将继续秉承公益的初心与诚意，结合自身资源与经验，与社会各界紧密合作，以多维创新的公益路径助力乡村可持续地长效发展。融创的扶贫及公益探索也将努力带来更多成果和突破，共建有高度、有温度的美好社会。