# 《房地产行业短视频营销策略及抖音拓客、微信裂变、社群营销，视频号私域流量体系搭建》

**时间：07月15-16日 地点：青岛**

**【课程背景】**

无客户到访，手足无措，昏招频出……很多时候，你并没有错，只是用的方法太老套了。90%的地产营销人将因为技术落后而淘汰！危言耸听还是大势所趋？拭目以待！

      房地产行业需要营销转型吗？当然！因为当下我们面对着的购房者，可能是迄今为止最“挑剔”的一代消费者。地段、价位、户型、配套……这些传统的硬性指标固然存在于考虑之列，但品牌形象、情感联结、口碑建设、个性呈现，同样会影响他们的购房选择。尤其现在，微信、短视频、直播、社群营销风头正劲，房地产品牌如何跟上新一代消费者的脚步，迎合他们的消费口味？

      房地产行业进入黑铁时代，“一微一抖”（微信、抖音）和“短社播（短视频、社群、直播卖房）”营销模式必定成为房地产企业线上营销的下半场主战场。另一方面，线上营销内容的生产及传播体系，也在越来越具象化及规范化。时代的潮流即趋势，IP和人设的自带流量以及流量变现，让我们看到这个流量时代的风口，就是私域流量。私域流量的核心，是将用户变成一对一的亲密关系，做信任、谈感情、供服务，以此吸引用户消费，降低流量成本，从用户变成客户。私域流量可以帮助企业建立和保持客户联系，将原有的流量独立出平台，更有利于客户的再次触达，从而打造“超级铁粉用户”，有效增加客户粘性。销售人员如何打造指尖上的业绩流量池，随时随地储备房客源？策划人员如何点燃“粉丝、内容、房源“的三昧真火，让房客源开发更火更旺？如何引爆客户关系免费倍增流量，更准更快转化成带看提升业绩？

本课程，旨在为学员们建立完善的新媒体营销知识体系，培育学员们的新媒体营销实战技能，促成中小型房企在这场变革和洗礼中焕发出新的生机，用互联网思维打造强有力的新媒体营销与数字化运营团队。

**有体系、有干货、真案例、全实操！**

**边学课程边做方案，老师现场指导，学完拿着方案回去就落地！**

**【课程收益】**

1、系统性——抽丝剥茧，即学即用，用海量实战案例，深度剖析房地产短视频营销的本质、要义与技巧。

2、实战性——以新媒体营销思维为主要教学引导，让学员们用新媒体思路设计出兼具吸引力和执行力的短视频营销+直播卖房营销方案。

3、落地性——学习并掌握抖音、视频号、小红书等平台的地产类短视频营销的实操技巧，让学员们对各种新媒体营销工具达到融会贯通的运用程度。

**【授课模式】**

知识分享+实操落地执行+房地产行业实战案例分享+分组研讨

**【适合对象】**

房地产企业的董事长、总裁、总经理等企业决策层。

房地产企业的营销总、项目总、策划经理、销售经理等营销条线的决策者及中高层管理者。

房地产企业的策划、销售、渠道等一线员工。

**【课程大纲】**

**第一节：短视频运营者的思维构建与推荐机制分析**

☆ 互联网时代中的新媒体发展新趋势（微信、抖音、直播、小红书、视频号）

☆ 对于房地产企业来说，为什么说传统的营销模式正在被淘汰？

☆ 移动互联网时代，房地产企业如何打造O2O（线上+线下）的营销模式？

☆ 对于房地产行业来说，什么是公域流量？什么是私域流量？

☆ 移动互联网时代，如何运营好私域流量？如何通过私域流量做裂变营销？

☆ 创新营销案例：蓝城地产和新城地产如何通过裂变海报做新媒体营销？

☆ 房地产企业如何做场景化营销？如何把二维码打造成营销利器？

☆ 新媒体营销六大法宝：公众号、抖音、视频号、社群、直播、私域流量池

☆ 房地产企业如何进行全网营销布局（一微一抖+直播平台+百度系+DSP）？

☆ 房地产企业做好新媒体营销的“道-法-术-器”！

**第二节：房地产新媒体营销之微信私域流量营销实战运营篇**

☆ 如何用微信五大产品（朋友圈、公众号、微信群、小程序、视频号）重构传统地产行业？

☆ 微信营销的核心：从“一对一”营销升级为“一对多”营销！

☆ 做微信朋友圈营销，为什么越努力刷屏就越容易被拉黑和屏蔽？

☆ 全员营销：地产企业如何把员工的朋友圈打造成为对外宣传的窗口？

☆ 视频号的底层运营逻辑深度分析

☆ 视频号与“抖快”平台的核心区别是什么？

☆ 为什么说抖音营销在内容，视频号营销在运营？

☆ 视频号的核心运营诀窍：社交冷启动，算法热推荐！

☆ 什么是视频号的“流量线”？如何打通视频号的“私域-公域-私域”的流量闭环？

☆ 视频号运营实战宝典：短视频用草+直播拔草+社群拉升粘性的黄金三角法则

☆ 关于视频号直播的筹备、宣传、启动、互动、变现与数据分析实操技巧

☆ 地产企业如何打通视频号与微信公众号、视频号、朋友圈、微信群、小程序、企业微信的“六位一体”营销矩阵？

☆ 社群运营实操：我们每天在微信群中发什么内容才能让客户不反感？

☆ 社群重要角色心理分析：意见领袖、领头羊、群网红、围观者与参与者

☆ 如何延长微信群的生命周期？打造微信群的活跃度？

☆ 如何在微信群中制造话题？提升用户参与感和存在感？

☆ 社群营销七大互动活动：红包签到法、任务发布法、色子游戏法、话题互动法、投票决策法、有奖竞猜法、主题打卡法

☆ 实操：从0到1，如何策划你的第一个裂变型社群？

☆ 案例分析：富力地产如何发起全员社群营销pk赛？

**第三节：房地产新媒体营销之抖音短视频营销运营篇**

☆ 抖音视频得以被官方推荐的模式原理图解

☆ 房地产企业做抖音短视频营销与线上拓客的三大思维误区

☆ 抖音拓客必学：什么抖音短视频的静态数据？什么是抖音短视频的动态数据？

☆ 三大技巧，教你通过超高性价比的平台投放抖音官方广告！

☆ 标杆学习法：向抖音运营高手借创意！

☆ 打造拓客型房地产抖音账号四部曲

☆ 地产类抖音账号运营的三大标签设定技巧：人设标签，内容标签，账号标签

☆ 1个方法，叫你如何通过抖音挑战赛提高曝光度，实现线上快速拓客？

☆ 自媒体短视频内容玩法的4个诀窍：通过短视频拉升来电、来访的诀窍

☆ 抖音标题的文案类型分析：互动类、叙述类、悬念类、段子手类

☆ 房地产企业如何利用抖音信息流广告做创意内容营销？

☆ 利用“DOU+”功能快速增粉的三大投放技巧

☆ 决定一条短视频能不能迅速火起来的五大关键因素是什么？

☆ 在抖音上，哪十大爆款类型的抖音视频最容易火起来？

☆ 如何利用人性弱点打造爆款抖音视频？

☆ 做好抖音短视频的三个高级拍摄技巧是什么？

☆ 从0到1，策划一条短视频的五大步骤

☆ 房地产企业和个人做好抖音必须要关注的十个官方账号

☆ 深度解读：房地产矩阵号搭建的3种模型

☆ IP优质内容三大要素：如何打造有趣、有用、好看、有料的爆款短视频？

☆ 大数据算法来告诉你，哪种十种类型的短视频最容易火？

☆ 短视频创造黄金七步法：账号定位、热门选题、首页封面、视频脚本、视频拍摄、视频剪辑、文案发布

☆ 抖快、视频号、小红书短视频流量算法推荐模型解析：从冷启动-用户反馈-智能推荐-叠加推荐-热度加权。

☆ 抖音拓客高阶技巧：地产企业如何通过抖音官方平台寻找抖音达人合作？

☆ 地产企业做短视频营销的流量漏斗模型：曝光量、咨询量、带看量、转化量

☆ 新手做抖音拓客的养号技巧七步法

☆ 如何撰写抖音短视频脚本与创意文案？

☆ 案例：新希望地产如何通过抖音挑战赛做爆粉营销？

☆ 案例：成都龙湖地产如何用抖音企业号引爆话题传播？

☆ 案例：台州碧桂园如何通过抖音卖别墅？

**第四节：房地产新媒体营销之直播营销实战篇**

☆ 房地产企业做直播的链路图十五步骤分析

☆ 短视频直播全流程与核心名词解读

☆ 关于抖音直播拓客的四个核心操作技巧：器材、记忆点、频率与互动

☆ 主播必须要打造的四大关键能力：专业力，讲解力，表现力，互动力

☆ 房产直播万能公式：房地产行业的直播营销的销售拓客话术五步法

☆ 案例：直播间的五大互动技巧与玩法分析

☆ 直播运营必学：什么是直播场景的主光源、辅助光、顶光与轮廓光系统

☆ 如何设计一套完整的直播人员配置与分工计划表

☆ 直播运营与线上拓客实战：如何撰写一套吸引人的直播脚本与关键话术？

☆ 房地产企业做抖音直播营销，如何设计一个爆款的标题和封面图？

☆ 抖音直播营销三运营实操法则：场景运营、内容运营与数据运营

☆ 抖音直播话术大全：欢迎话术、感谢话术、问答话术与带访话术

☆ 关于一场直播的数据运营与深度解读

☆ 抖音直播营销案例：武汉融创城项目

☆ 抖音直播营销案例：重庆南山山晓项目

☆ 直播营销实战表格化工具

☆ 抖音房地产直播的门槛与违规词大全

**第五节：新媒体平台营销实战操作与案例篇**

☆ 新媒体营销实战工具介绍

☆ 实战：如何利用营销工具制作好玩、有趣、接地气的营销内容？

☆ 地产企业如何用“八度思维”策划一场行之有效的新媒体营销活动？

☆ 案例分析：越秀地产如何把微信公众号做成吸粉神器？

☆ 案例分析：雅居乐地产如何通过热点节日做借势营销？

☆ 案例分析：中海地产如何借用当下体育赛事热点话题做裂变营销？

☆ 案例分析：远洋地产如何通过新媒体助力裂变做尾盘促销？

☆ 案例分析：绿地集团如何通过与新华书店的跨界合作做裂变式传播？

☆ 案例分析：借力“抖音”这个超级流量平台，碧桂园云鼎如何做“内容爆破式”短视频营销？

**【主讲老师】**

**骏君，**资深互联网人，实战派新媒体营销专家，“人格品牌化”营销体系创建者，互联网思维培育导师，跨界营销的倡导者与先行者，全网营销体系金牌讲师，曾在北京大学、清华大学、南京大学、上海交通大学、浙江大学、人民大学、中山大学、上海财经大学、浙江财经大学等知名22所大学院校的新媒体营销及总裁班课堂上精彩授课，擅长微信营销、短视频营销、直播营销、社群营销、全网营销、创新品牌营销。着重从视野、观点、知识、实战化操作等层面，全方位地培育学员们的线上营销思维，打造落地实操的新媒体营销方法体系。

作为一名资深互联网人和业内知名的新媒体营销讲师、咨询导师，骏君从2005年涉足互联网营销行业，拥有近20年的线上线下整合营销推广经验，独创“人格品牌化”营销体系、“新媒体营销四步法”系统，服务过的客户有：万科、融创、金茂、保利、绿地、绿城、龙湖、碧桂园、鲁能、中粮地产、华润置地、金地等知名地产企业。骏君老师作品：《流量营销》、《微信营销方法1+2+3》、《直播营销》、《玩转轻营销》、《颠覆与变革：新媒体营销方法》、《微信营销：从入门到实战》、《传统行业的微营销落地执行》。

**【课程说明】**

**【主办单位】万伯房地产学院**

**【时间地点】7月15-16日 山东· 青岛（**具体地点详见报道确认函）

**【培训费用】4800元/人；**包含：讲师费、讲义资料费、场地费、茶歇、现场咨询费等；

**【团报费用】单期5人以上/4000元/人**

--------------------------✂--------------------------

**报 名 回 执 表(代合同复印有效)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **单位名称** |  | | | | | | | | | | | | |
| **通讯地址** |  | | | | | | | | | 邮 编 | |  | |
| **联 系 人** |  | | 手 机 | |  | | | E-mail |  | | | | |
| **学员姓名** | 性别 | 职 务 | | | | 电 话 | | | 电子邮箱（email） | | | | 单间  合住 |
|  |  |  | | | |  | | |  | | | |  |
|  |  |  | | | |  | | |  | | | |  |
|  |  |  | | | |  | | |  | | | |  |
|  |  |  | | | |  | | |  | | | |  |
|  |  |  | | | |  | | |  | | | |  |
| **费用总额** | 万 仟 佰 拾 元整 | | | | | | | | 小 写 | | ￥ | | |
| **收费指定账户** | **户名：万伯教育咨询（北京）有限公司**  **账号：0200066009021611811**  **开户行：中国工商银行北京西客站支行** | | | | | | | | **汇款方式** | | **□转账**  **□现金** | | |
| **电子普通**  **发票信息** | **单位名称** | | |  | | | | | | | | | |
| **纳税人识别号** | | |  | | | | | | | | | |
| **开票金额** | | | **元** | | | **备注信息** | |  | | | | |
| **开票内容** | | | **会务费口 培训费口 咨询费口** | | | | | | | | | |