

你身边的房产专家,郑报房联上线

在郑州买房卖房,它更专业 资源共享一站式服务,它更贴心

线上线下联动,解决行业痛点

本报讯 连续数日的郑州晚报封面悬念广告今天有了答案。4幅图代表的4个字为:郑报房联。

在房地产新的生存形势下,郑州的地产商需要一个专业有效的帮手,让产品价值快速传递,营销省时省力;购房者需要一个值得信任的好平台,帮助甄别哪些才是值得购买的宜居之所。

基于传统媒体创新转型的机遇和房地产市场新的生存环境,郑州晚报以共享经济为理念,依托庞大的“联盟商业体”资源,以共享经济为理念,推出全新业务模块——郑报房联,为房地产供需双方构建专业平台,提供一站式服务。
郑报融媒记者 王亚平

互联网与大数据时代的地产营销,提到最多的就是创新。

如何创新,或者说怎样的创新更有针对性,需从效果和效率着手,解决行业痛点。

记者了解到,当前郑州地产圈的房地产营销团队有些非常偏线下,只局限于客户进店数和成交量;有些则非常偏线上,只有用户在线上检索的内容,但是根本落实不到线下的交易。甚至很多项目的营销看似热闹花哨,实质上则是一地鸡毛,冤枉钱花了不少。

“在新常态的市场背景下,新的形势变化意味着新的行业规则。我们的团队拥有很强的线上流量运营和转化能力,又有丰富的线下圈层资源和线下服务能力,让线上线下融

合起来,线上流量成功转化为线下交易。基于用户的需求,为房企提供精准的营销指导。”郑报房联总经理刘奎这样表示。

在刘奎看来,当前,地产营销不仅急需结合逐步成熟的互联网、云计算、数据技术,更需要用共享经济理念为房企增效。

“共享经济本质上是一种互助互利的经济形态,它力图通过发现产能过剩的领域并借助互联网或媒体,尤其是移动互联网技术手段实现供需平衡的经济状态。在共享经济的运用下,郑州报业集团已有多产业开拓和成熟的经验积淀。”



玩转共享经济 郑州买房卖房有了新选择

在多元产业链条的拓展上,郑州晚报充分运用了共享经济,集萃资源优势,打造更多元化的产业体系。

比如,郑州晚报学府教育广场项目,众多知名培训机构入驻,共享郑报教育研学、赛事等资源,这是一个集学生课外辅导学习、图书馆、餐饮休息、娱乐、购物为一体的综合性一站式教育服务平台。“郑州晚报一车菜”蔬菜直通车项目,共享社区渠道资源,一辆辆无污染的蔬菜销售直通电动车进入各大社区,所售蔬菜直接从菜地运输至社区,减少流通环节,降低成本,干净新鲜、品种丰富,不仅可以让居民在家门口就能买到蔬菜,均价还比周边市场低20%以上。郑州报业集团还进军冷链物流行业,依托原有的报纸发行投递队伍和渠道,与相关企业联手打造河南郑报易通供应链管理有限公司等。这些都涵盖多媒体信息港、印务、教育、文创、地产、酒店、影视、金融、物流、家装、农产品等众多领域,跨界资源共享,实现快速发展。

郑报房联是郑州晚报在地产产业链的又一重点布局,将充分运用共享经济介入教育文娱、金融证券、餐饮服装、物业物流、汽车商业、二手房中介等多个行业,通过房联购和房联销等线上平台,实现多业务模块的资源互通,以高端力量拓展房企营销的广度和深度,构建专业平台、开展大讲堂、成立社区顾问处等,让购房者无论线上还是线下都能得到更专业的置业指导。



A 新地产形势下房企急需突围

在楼市调控日趋严厉、行业集中度大幅提升的背景下,一方面,大多数房企都面临着经营危机,尤其是中小房企面临的生存压力和对未来的迷茫正在真实上演。

另一方面,市场需求端,房价的高企和限购举措,让购房者的置业思维更加理性,不管是刚需、首改抑或是旅游、养老,一套绿色、科技、宜居的房子才能真正成为价值之所。

如何拨开迷雾见未来?怎样才能让好的产品得到更有效的传播,为房企营销开辟新路径,为购房者提供更透明,有见地的置业指导?

长期以来,强化媒体融合,提升舆论引导力的郑州晚报紧抓传统媒体创新转型的机遇,与行业领军人物及专业团队携手,在“互联网+”背景下“报业+”产业群中再添“郑报+”地产业。

B “郑报房联”做什么

此次推出的全新业务模块——郑报房联将以共享经济为理念,侧重为房地产供需双方提供更专业、一体化的解决方案。

比如,楼盘营销、异地置业服务、二手房中介、商业地产运营、项目前期咨询、金融服务、土地信息、不良资产处理、专业购房指导等。

具体来看,有这三方面:

开发商一站式营销服务,有联盟销售代理、定制销售、创意营销、大数据策略规划支持等。

楼盘商业运营服务,与国内知名招商及商业运营机构合作,为开发商自持和托管商业体进行量身定制的运营服务。

购房者精细化置业服务,有置业课堂为购房者进行答疑解惑,有信贷服务、担保抵押,专业人员全程陪同买房、看房、验房。

然而,通过共享经济手段和新营销技术支持,这一切看似传统的营销内容,将会有全新的内涵与模式注入。

产品线

