

楼市周刊

家装 · 收藏 专刊

2018.4.19 星期四 编辑 魏应钦 校对 李鹏程 E-mail: pdswbzk@163.com



业主活动成为 地产营销“利器”

生日会、春游、亲子游园、知识讲座……如今越来越多买过房的人成为楼盘活动的重要目标人群。

为已经买过房的业主搞各种各样的活动,已经成为各大楼盘新的营销“利器”,也成为一种常态方式。不少地产营销人员觉得,房子从建设到入住是一个比较漫长的过程,在这期间

需要维护好与业主的关系,让他们感受到被重视、受尊崇,也会对楼盘起到一个正面的宣传作用。这么多楼盘都在做业主的活动,仅仅是为了维系与他们的感情?当然不是,更重要的原因是他们想利用老客户的人脉资源,挖掘其背后更多的潜在客户。详见B2版报道。
(焦曙光)

导读

外地买房碰上限购令
产生纠纷怎么办?

[B3]

多地“摇号购房”
开发商迎来良机?

[B3]

房地产投资增长
创三年新高
未来房价
会大涨吗?

[B4]

“寻找鹰城单身
男神女神”活动
即将推出嘉宾展示

[B6]



春燕说钻

钻戒缘何
成为爱情信物?

[B8]

春游记

SPRING OUTING

带上家人,
享受不一样的
看房春游!

房产家装咨询热线:
0375-4958366 18937501333