



圈层营销

“银行VIP客户红酒会”、“高尔夫邀请赛”、“名车鉴赏会”……随着楼市竞争的日趋激烈,越来越多的开发商在注重楼盘宣传推广的同时,开始在寻找目标客户上下工夫,于是针对性强、见效快的圈层营销理所当然地成了他们的推盘“新法宝”。

无论是高端楼盘,还是大众型楼盘,都纷纷在圈层营销上大作文章。

近日,记者甚至获悉,有房产公司将楼盘模型搬进了楼盘所在区域附近的一些市场,并派驻销售人员在那卖房。“现在卖楼应该主动出击了。”该楼

盘项目老总如是说。

而就在前不久,杭州萧山某高端楼盘为了让400多套清一色的大户型跟最有可能的意向客户进行一次“八分钟聚会”,特邀请了公司治理和金融专家、美国宾夕法尼亚大学沃顿商学院博士、香港中文大学讲座教授、知名经济学家郎咸平,以一场“对话郎咸平”的活动,让500多位低调的民营企业自发聚集在了他们的活动现场。

“杭州的开发商越来越熟谙圈层营销。”这是很多业内人士的评价,也

很好地说明了圈层营销在房产圈里的推崇程度。

但其实,杭州楼市圈层营销一直忽略了一个非常特殊的群体——教师,虽然很多房产公司都将教师视为房产主力购房群体之一,每每开盘都会推出各种针对教师的团购优惠折扣,但很少有开发商针对这群推出特别的营销活动。因此,在今年教师节来临时,时报凭借其独特的校园优势,强势启动“9·10教师节杭州精品楼盘向教师献礼”活动。

孙笑飞/文

详见C2-C3版