

06电子动态之网络营销聪明中介先行一步 PDF转换可能丢失
图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/63/2021_2022_06_E7_94_B5_E5_AD_90_E5_8A_c40_63041.htm 顺驰置业集团成功获得世界顶级投资机构软银、凯雷4500万美元注资，同时更名为“顺驰(中国)不动产网络集团”。至此，这家全国性的房产中介公司打起了网络牌，欲通过网站和连锁店的形式打造全国最大的房地产综合服务网络。而中介行业网络营销的手段也由此引起了人们的注意。传统中介遭遇网络威胁？互联网是否对传统中介产生了威胁？点开西祠胡同的某一个房屋出租信息讨论版，几乎每个时段都有不低于70人同时在线，而每天的出租、求租信息也在300条以上。一个新开辟的二手房买卖讨论版，三天内访问次数在千次以上。已经有越来越多的人会通过网络的方式寻找买家和卖家。南京一位戴姓的先生，因为工作繁忙无暇光顾中介公司，最终通过网络发布信息卖掉了自己在晓庄的一套房子。不得不承认，互联网的高效发展，使传统中介遭遇着一种被弃的尴尬。宁各中介加强网络营销“顺驰、我爱我家等品牌中介都在加强自身的网络建设，”一位资深经纪人如是告诉记者，“顺驰总部前一段时间还改了名字，不可否认他们在网络营销方面先行一步。除电视媒体、平面媒体外，网络媒体已成为顺驰营销的一个重要手段。”记者随便打开南京一家知名中介的网站，都能看到关于业内新闻、房源推荐、法规咨询、保险知识甚至装饰资讯等各方面的服务信息，而且每家网站都有自己的特色。据了解，各中介除加强自身网站建设，还会选择与一些知名的房地产门户网站合作，在专业的房产网站上进行自己的品牌

宣传和房源推荐。同时，他们还会选择在一些大型的综合网站上建立自己的企业论坛，从而对自己的企业文化进行宣传，增强企业影响力等。在网络渗透强势的今天，网络营销已成为中介公司发展业务、扩大影响的必要手段。专业房产网站合作中介激增 做为南京房地产的门户网站，南京房地产信息网九月份的合作中介公司激增了十余家。该网站置业频道经理向记者介绍，有很多中介公司主动找到网站要求入网，从而进行房源推荐和logo链接。现在网站合作中介已经有58家,网站每天个人租赁房源发布量有400多条,加上中介公司的发布已达到4000余条,而每天的二手房买卖房源发布量均达到5000条左右.据悉，南京房地产信息网天约有九万人浏览网站，有很多人通过网上买房卖房，而网站及时准确的新闻报道也使网站成为南京房地产的晴雨表。中介公司入网一方面能使公司的房源得到最佳时效的推荐，使手持房源的卖方能找到中介公司，另一方面也是扩大中介公司品牌影响力的良好途径。一位业内人士向记者表示，在平面媒体上进行广告投放花销大，时效性差，而网络媒体则具有时效性长、开销小的特点，这也是各中介网络营销的一个方面。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com