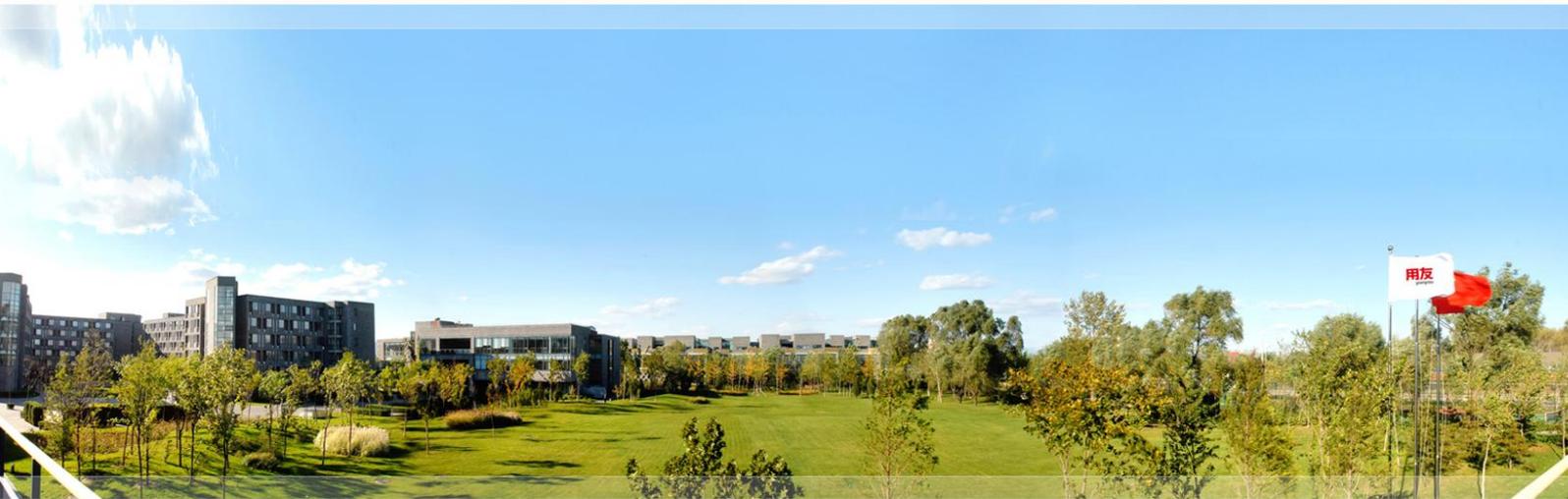
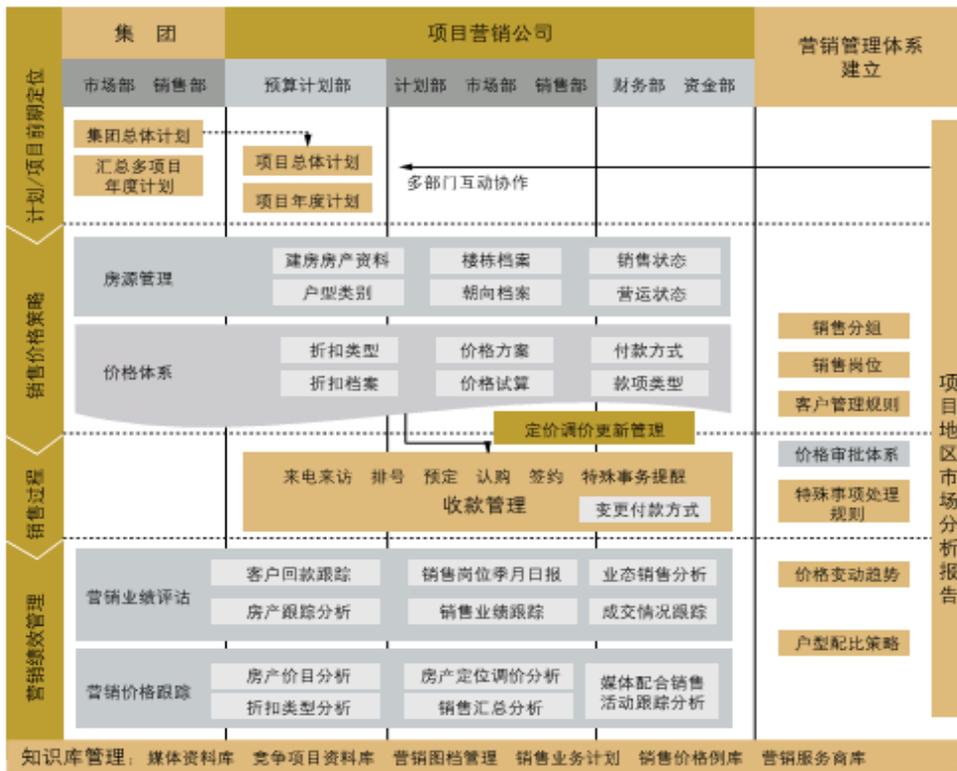


用友 NC 房地产行业营销 管理解决方案



一、方案概述

建立以客户满意为目标的交付模式，贯彻到房地产开发、策划、销售、服务全过程中，通过客户细分、关系营销、客户服务等过程，以及提供客户忠诚度的全生命周期服务，赢得消费者信赖，从而达到树立地产企业品牌，实现客户价值最大化的目标。



营销管理系统功能结构图

二、关键应用

营销管理系统流程说明:

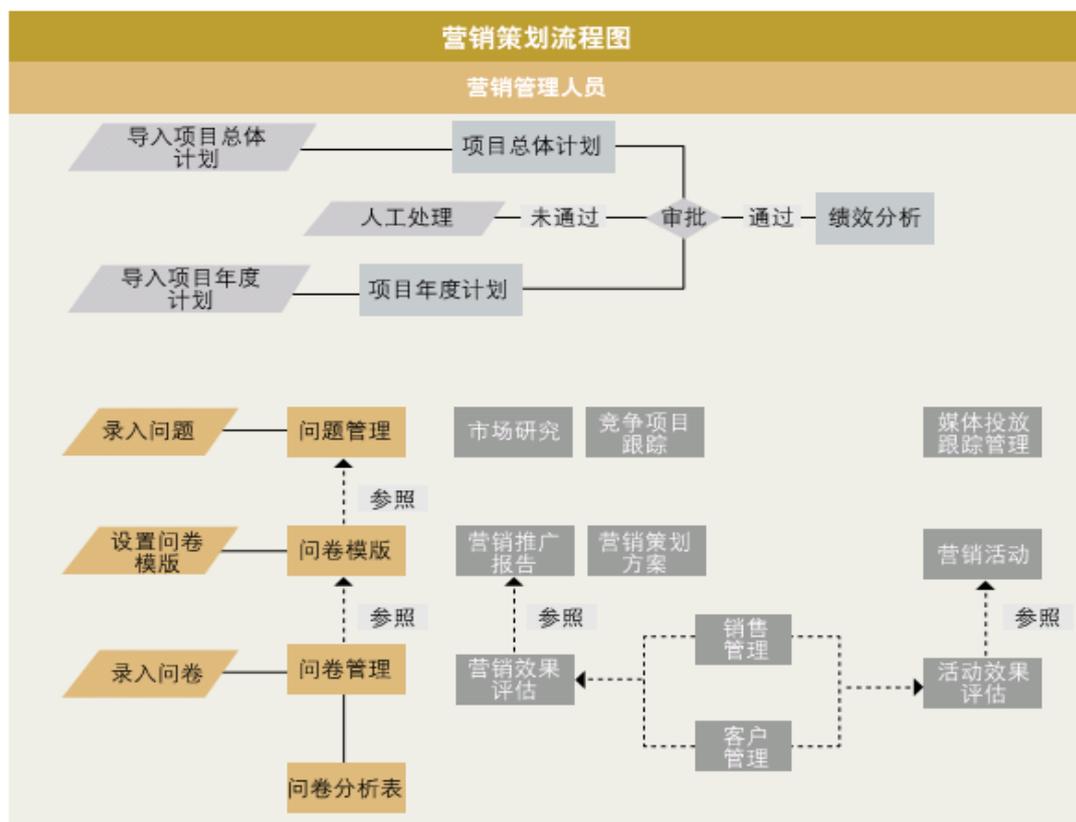
- 营销指标综合管理平台:实现集团到项目公司集团高管到项目营销指标的下达、编制、汇总、调整、收入考核预警管理;
- 实现对客户跟进过程透明化与量化管理:改变传统粗放的“轰炸式”营销,在基于客户价值细分基础上,对特定目标客户群实行精细化营销;
- 多项目销售过程的计划跟踪量化管理:以房间销控为核心,跟踪客户购房意向,全面规范售楼业务办理各环节,为客户提供完善的营销服务;
- 多项目资金收支动态平衡管理:集团监控多项目的整体资金状况,降低资金成本;
- 多项目房款资金财务监督管理:处理所有与售楼业务相关的款项,业务收付款与财务

处理同步，自动生成财务凭证；

- 全方位经营客户，深度挖掘客户价值。持续提升客户忠诚度，挖掘客户终生价值。实现客户信息全集团按设定规则共享。

营销策划

在达成集团下达的销售业绩指标时，需要以营销计划和营销策划、竞争项目分析报告为前提和考核标准，营销策划是项目营销管理中的重要环节。



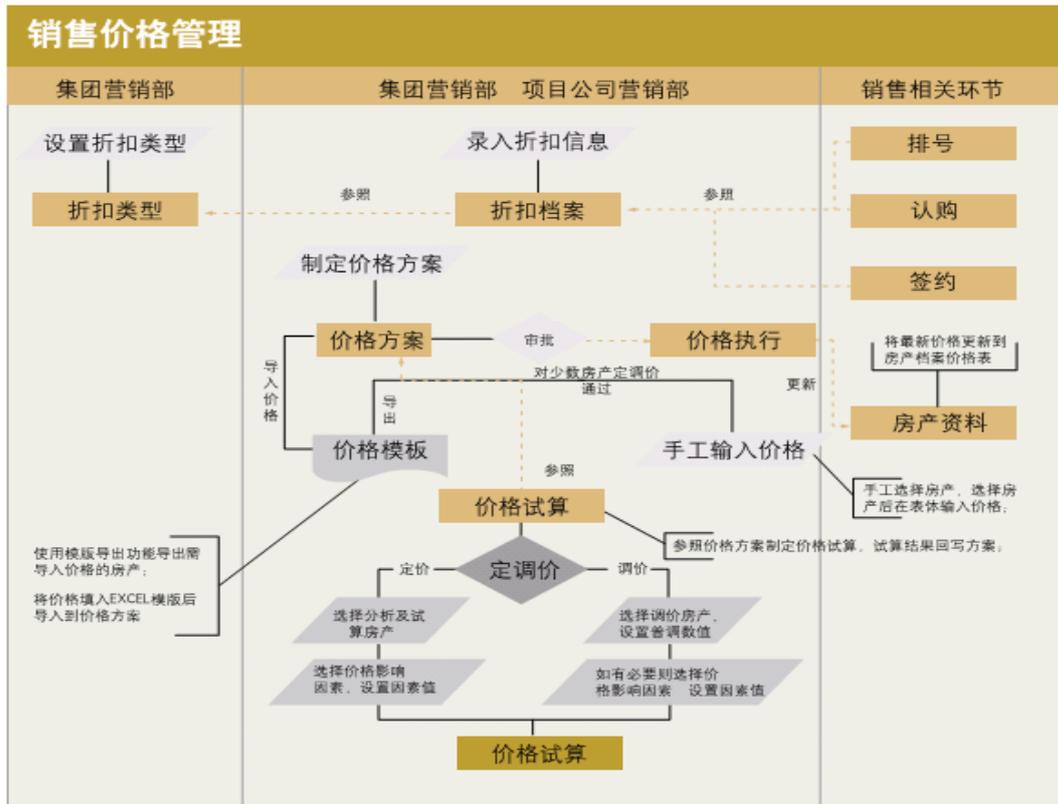
营销策划管理功能框架图

营销管理的特点：

- 以媒体和竞争项目的地区分析报告作为项目营销策划和物业销售计划的制定依据，做到策划依据真实、客观，同时能把物业市场策划做到有针对性、有竞争力，保证销售计划做到项目进入市场时机最恰当；
- 营销策划管理分为营销活动跟踪管理、营销策划方案管理和营销推广报告管理三个核心管理职能；
- 严格控制营销活动过程，并对活动效果评价进行绩效分析。对营销效果以及营销活动执行情况进行评估管理；
- 将媒体知识库和竞争项目知识库等建立管理范例库。

价格管理

- 以项目营销策划和物业销售计划为依据，制定价格方案和折扣优惠方案；
- 根据价格影响因素，制定每个物业的价格因素值，实现符合市场消费经济化需求的价格表；
- 目标价格、基准价格、底价、面价的相互关联和自动换算，灵活应对市场变化，快速将调价方案明细化；
- 对价格资料库和价格因素库建立管理规范库。

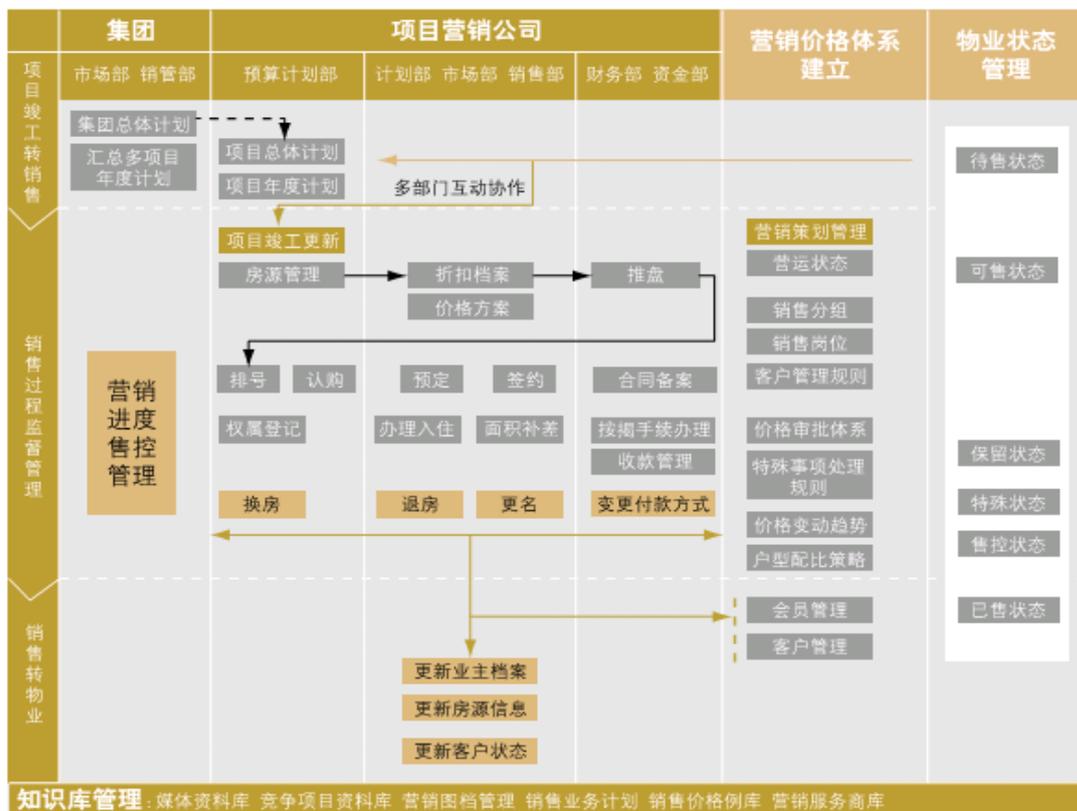


价格管理业务流程图

销售过程管理

实现集团对项目公司、项目公司对项目营销体系的建立和监督，同时实现集团按照项目总体计划和项目年度计划对销售过程的动态跟踪。

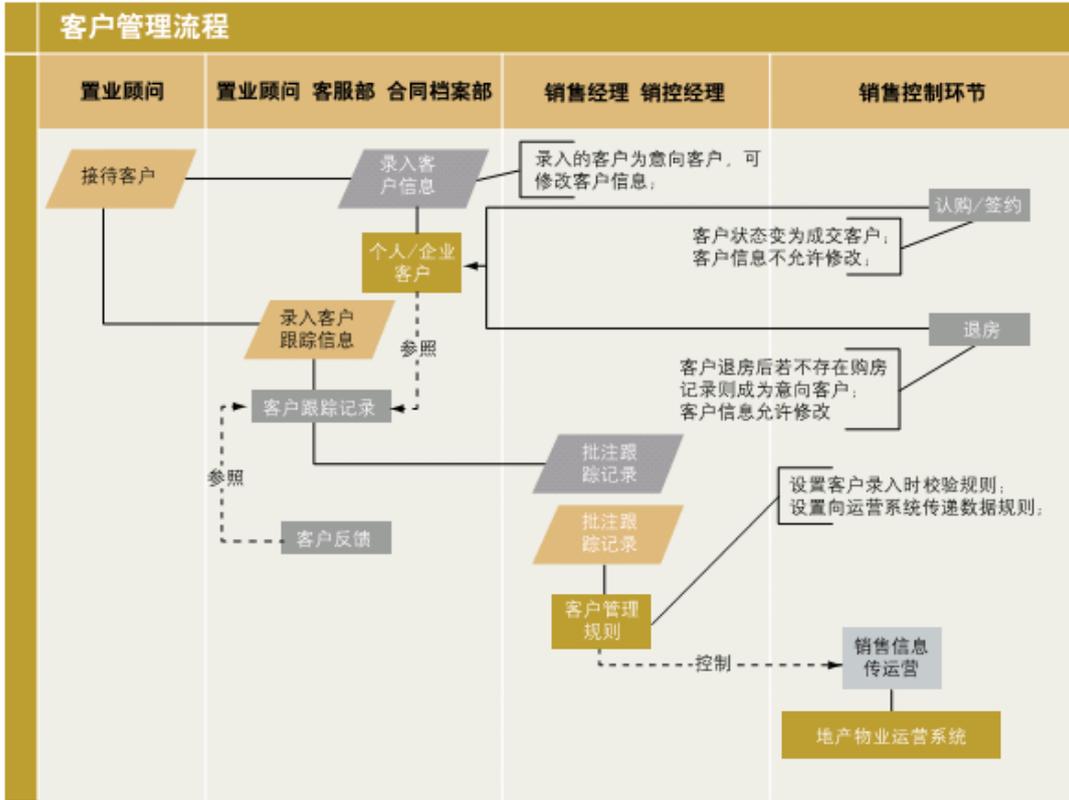
- 多部门协作开发后转入可预售状态，项目开发信息和销售信息动态共享；
- 管理物业的待售-可售-特殊-保留-售控-已售的状态；
- 实现销售系统和物业系统信息自动共享管理；
- 实现集团对项目公司、项目公司对项目的绩效监督管理。



营销管理业务框架图

客户管理

- 客户服务贯穿于整个物业营销生命周期，完善的客户服务是客户关系维系的保障；
- 提供完善的营销管理知识库管理功能，将服务知识库进行统一规范化管理，实现客户知识按照设定的规则在全集团共享；
- 及时把握客户需求，对有价值的客户提供个性地服务。



客户服务业务流程图

用友 推动管理进步

地址：北京市海淀区北清路 68 号用友软件园

邮编：100094 总机：+ 86 10 6243 6688

网址：www.yonyou.com 客户专线：4006 600 588

服务邮箱：contact@yonyou.com