4. 市场营销策略

4.1建立合作伙伴关系

基于我们的目标用户为来港留学生，我们主要调查并物色一些大学和学生宿舍等作为我们的主要合作对象。 通过建立良好的伙伴关系，并一同实施双方都满意的合作计划，我们旨在为来港留学生解决租房问题的同时，帮助大学提供额外渠道帮助本校学生解决租房问题，增加学生对于学校的信任度，增加双方客户流量，达致双赢局面。

4.2 优惠券和促销体验活动

我们将定期推出开学季优惠券和特别促销活动，与学校和宿舍等合作。在开学季和暑假期间，我们将在社交媒体上宣传并提供折扣优惠。例如，若学生通过学校渠道了解并使用我们的应用程序，我们将给予他们30 HKD的无门槛优惠，以便使用我们的AI匹配功能。这些特别优惠将有助于吸引更多来港留学生使用我们的应用，同时为学校提供一个帮助学生找房的平台，提升吸引力。

在产品上线的前两个月以及开学季期间，我们将每天抽取20位活跃用户，赠送139 HKD的无门槛优惠券，供这些用户免费体验一次我们的AI室友匹配服务。参与抽奖的用户需满足注册天数或关注我们的社交媒体账号的条件。此促销活动旨在提高我们的知名度，吸引用户关注并体验我们的服务。

4.3 用户推荐

每个用户都会用一个专属的推广码，但凡有新用户通过别人的专属推广码创建账户，无论新老用户都可获得一张50 HKD的无门槛优惠卷以使用我们的室友匹配功能，且通过此方式可获得的优惠卷无上限。

每一名用户使用本应用程序AI匹配的次数都会得到记录，而当达到特定次数时我们会回馈资深用户相应的折扣或奖金。

4.4 宣传和反馈渠道

我们会通过主流社交媒体平台，比如小红书，Instagram，YouTube等进行平台广告宣传，包括介绍我们的平台及使用方法。 不仅如此，我们还会在学校周围等地铁站或天桥等投放广告，因为我们的主要用户都是来港留学生，以此提高品牌知名度和针对特定受众进行宣传，以起到对症下药的作用。

同时，我们会在各个主流社交媒体创立品牌的社交媒体账号，用户可在下方进行留言或私信我们进行问题反馈。 在用户使用完我们的app后，我们也会提供问卷调查等方式采集用户意见。 对于这些意见和问题我们会快速跟进，并及时优化平台功能，增强用户体验，增加用户信任度。

5. 收費模式

5.1 用户（室友匹配功能）

我们的收费模式设定为139 HKD一次的AI智能匹配室友服务。在这一服务中，用户需先缴费后使用。用户可以在确认合适室友之前，进行多次重新匹配，无需再次付费。此外，用户获得的无门槛优惠券可以在此模式下使用，每次最多使用一张。

5.2 房东（付费推流）

此付费推流模式旨在为房东提供提高房源曝光率的付费方法，不影响房东正常放房。定价为99 HKD/10点， 点数高低只会影响用户默认搜索时的排序，点数越高，出现顺序则越高，每个地区的点数排名前三的房源将拥有主页滑动播放的额外推流。