

“洞居” 赋能商家营销： 精准获客锁客的利器

——洞居礼券模式及价值介绍



一、洞居能提供什么？

海量真实/精准/活跃的业主信息（商机资源）

海量的商机资源



按楼盘查阅商机



按品类查阅商机



精准业主需求&动态



二、注册洞居，完善主页，让海量业主知道你

注册完善主页，免费解锁海量精准业主资源

零成本入门

- 免费注册洞居账号，可直接查阅海量业主基础信息

主页引流加分

- 完善简介、产品展示、服务亮点等信息，让意向业主主动了解品牌

精准匹配推送

- 洞居精准匹配，直接推给“要装修、有预算”的业主

不用花一分钱广告费

精准客户主动点进你主页！



三、发“到店礼券”，提前知道哪些业主想逛店

操作流程

商家发行“到店礼券”→平台推送→意向业主申领→生成《意向到店业主信息列表》→商家筛选确认→业主领券后到店

商家自主筛选

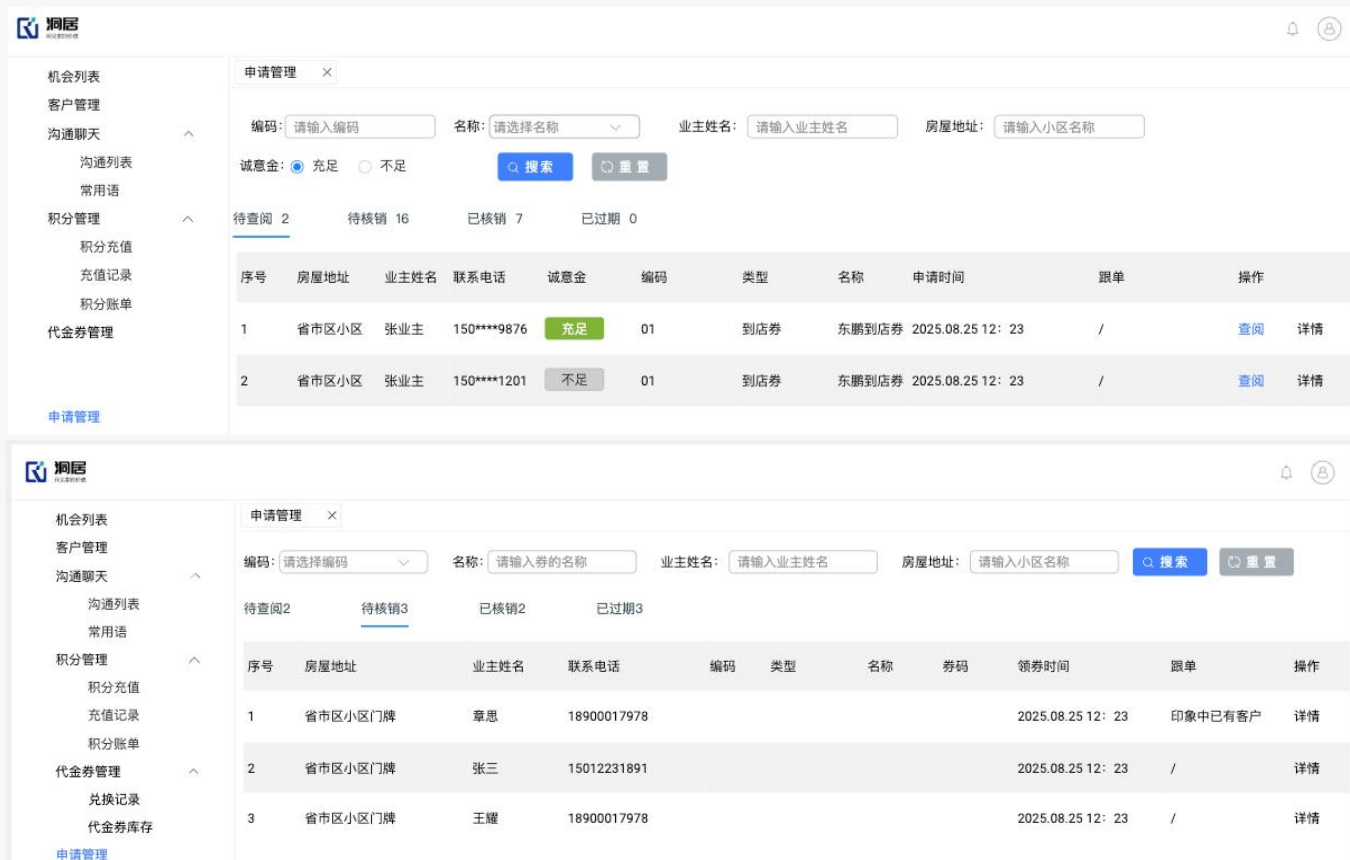
商家可查阅申领业主的完整需求信息、房屋情况、采买计划，自主判断是否为目标客户，灵活通过或驳回礼券申请；

高效对接准备

提前知晓业主逛店需求，商家可针对性备好产品样品、方案报价、专属顾问。

精准业主主动上门，商家提前得知

业主到店即能精准对接，大幅提升沟通效率与转化概率



洞居

申请管理

编码: 请输入编码 名称: 请选择名称 业主姓名: 请输入业主姓名 房屋地址: 请输入小区名称

诚意金: ☒ 充足 ☐ 不足 搜索 重置

待查阅 2 待核销 16 已核销 7 已过期 0

序号	房屋地址	业主姓名	联系电话	诚意金	编码	类型	名称	申请时间	跟单	操作
1	省市区小区	张业主	150****9876	充足	01	到店券	东鹏到店券	2025.08.25 12: 23	/	查阅 详情
2	省市区小区	张业主	150****1201	不足	01	到店券	东鹏到店券	2025.08.25 12: 23	/	查阅 详情

洞居

申请管理

编码: 请选择编码 名称: 请输入券的名称 业主姓名: 请输入业主姓名 房屋地址: 请输入小区名称 搜索 重置

待查阅2 待核销3 已核销2 已过期3

序号	房屋地址	业主姓名	联系电话	编码	类型	名称	券码	领券时间	跟单	操作
1	省市区小区门牌	章思	18900017978					2025.08.25 12: 23	印象中已有客户	详情
2	省市区小区门牌	张三	15012231891					2025.08.25 12: 23	/	详情
3	省市区小区门牌	王耀	18900017978					2025.08.25 12: 23	/	详情

四、发“成交礼券”，提前掌控与高意向业主的成交机会

操作流程

商家发行“成交礼券” → 平台推送 → 意向业主用积分兑换申领
→ 生成《意向诚意金业主信息列表》 → 商家筛选确认 → 业主领券后到店成交

高意向客群聚焦

申领成交礼券的业主均为有明确成交计划的高价值客群，平台同步其预算、成交决策周期等关键信息；

自主锁定客户

商家可基于业主需求与自身业务定位，筛选符合预期的核心客群，通过礼券审核锁定对接资格，避免无效跟进。



商家后台界面截图，显示申请管理页面。左侧为导航菜单，右侧为申请详情页面。

左侧导航菜单：

- 成交记录
- 机会列表
- 客户管理
- 沟通聊天
- 代金券管理
- 申请管理
- 代金券管理
- 积分管理
- 我的主页

右侧页面标题：申请管理 / 申请详情

基础配置：

- 编码：SF21550125122201
- 类型：成交券
- 名称：测试4.2
- 券码：CH11310925122401
- 使用品类：石材/瓷砖、卫浴、全屋定制、门窗、暖通/设备、智能家居、吊顶、涂料、厨电、五金、家电、灯饰、家具、装修、软装、地板
- 券额：15（元）
- 数量：10（张）
- 上架时间：2025-12-24 00:00:00
- 有限日期：3天有效
- 领取规则：每人限1张
- 支付金额：2元

业主信息：

- 业主姓名：无中生有
- 联系电话：18954124519
- 房屋户型：3室1厅1卫
- 房屋面积：111平
- 房屋地址：江西省南昌市安义县勃莱湖城2栋三单元2002

商机信息 / 成交动态

序号	品类	商品	空间	采购时间	预算	意向品牌	备注	发布时间
1	智能家居	智能控制系统	卧室	15天内	10000			2025-12-04 17:55:26
2	全屋定制	酒柜、护墙板	餐厅、全屋	30天内	1000			2025-12-09 16:20:43
3	装修	包清工、其他、全包、半包、...	全屋	15天内	250000			2025-12-11 17:47:26

跟单：

跟单：请输入

提前掌握业主成交关键诉求，商家可针对性给出报价及服务，精准解决业主顾虑，缩短成交周期

五、洞居营销成本评估

按结果付费，成本完全可控

营销工具类型	基础配置规格	固定费用 (发行费)	可变费用 (报名费+礼券押金)	礼券面额	25份配置总成本	费用说明
注册基础权益	免费查阅业主信息 商家主页信息展示	0元	0元	/	0元	注册即可免费解锁海量业主商机
到店礼券	25张×20元 (业主到店抵扣金额)	50元	2元/人报名费 +20元/人礼券押金	20元	25人到店 总成本600元 单个成本24元	1. 押金仅在业主到店后扣除，未到店则全额退还； 2. 无人到店仅需承担50元发行费
成交礼券	25 张 ×300 元 (业主到店抵扣金额)	200元	20元/人报名费 +150元/人礼券押金	300元	25人成交 总成本700元 单个成本28元	1. 押金仅在业主成交后扣除，未成交则全额退还； 2. 业主可通过平台积分冲抵150元，商家实际承担150元/张礼券成本

*未使用礼券无需额外付费，成本完全按实际转化结果结算

传统营销不管有没有客户，先掏广告费、活动费（150-300元/个获客），流量泛化

洞居营销让商家提前知晓需求、自主筛选客群，注册即解锁免费商机资源，发行礼券即可对接高意向业主

无需专业营销团队，轻松上手，让钱花在“能成交的客户”身上！

谢谢观看

洞居携手家居建材商家，共创长期盈利新生态

