

“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；

The screenshot shows a software interface titled '洞居' (Dongju) with a sidebar containing various management modules like '机会列表' (Opportunity List), '客户管理' (Customer Management), and '沟通聊天' (Communication Chat). The main panel is titled '申请管理' (Application Management) and displays a table of application records. The table columns include序号 (Record ID), 房屋地址 (Address), 业主姓名 (Owner Name), 联系电话 (Phone), 诚意金 (Goodwill Deposit), 编码 (Code), 类型 (Type), 名称 (Name), 申请时间 (Application Time), 跟单 (Follow-up), and 操作 (Operation). There are 2 pending applications listed:

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

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。

This screenshot shows the same 'Application Management' interface as the previous one, but with a different set of data. It lists three applications for store visits, with the second one highlighted. The columns are identical to the first screenshot.

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

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

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。

序号	品类	商品	空间	采买时间	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

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

