

自从“三道红线”的政策被实锤以后，整个房地产市场发生了非常剧烈的变化。上半年不少稳健型房企战投所预测“下半年市场下行”的推断得到了证实。



Smart honest property companies  
员工幸福 传递大爱 业主满意 客户称心

# 引爆

## 成交量



摇一摇抽奖引流

交一万送十万活动转化成交

引流利器与转化利器  
完美结合

帮助开发商

瞬间**引爆**项目



QUANGUOTONGYIFUWUREXIAN  
全国统一服务热线: 0351-2577557

山西住宅 / 公寓 / 车位 快销助力赋能平台

“房地产同质化问题使得房企销售去化艰难。”上海某中型房企管理层在采访中表示，一些高杠杆、高周转，尤其是经营、管理有问题的中型房企将会出现“收割者”。

市场也印证了他的判断。中国房地产报记者统计了 TOP50 房企中已公布 9 月未经审核经营数据的 35 家房企销售情况（截至 10 月 13 日）发现，截至 2020 年三季度末，样本房企中仍然有超过半数房企目标完成率未达 70%，目标完成率达到 75% 的企业数量更是仅有个位数。

然而，危机之下也总能孕育机会，在一些以本地开发商为主的三四线城市，有些开发商不但没有销售压力，却还能创造月销超百套的好成绩，让人惊叹，让人争相学习。

智信智家“交一万送十万”

助楼盘快销回款

为何会月销超百套？原因就在于他们深入挖掘购房者的痛点，在很多购房者面临交完首付没钱装修的情况下，通过智信智家一万送十万（买房送装修大礼包）的活动，让消费者在买房时多交 1 万元即赠送全屋家装大礼包（包含全屋家电家具和建材）。

从而实现买房装修一举两得，同时也为楼盘制造营销爆点，快速从竞品中脱颖而出，达到快速积聚人气，爆销回款的目的。