**二手房、租房操作流程**

网友搜索意向房源

直接充值（支付宝、银联、手机）

登录、使用积分查看房东联系方式

积分不够

邀请好友注册赚取积分；

微博转发送积分。

直接可查看，消费积分，查看房东联系方式

积分够

代办服务网上预订（可享优惠）

短信营销、电话营销

搬家服务预订

家居用品、装修抵用券等

**核心流程展开：**

**购房者**

注册即送10积分--->登录---->房源详情页---->点击获取房东电话--->需消费5点积分

--->（积分够）扣除5点积分--->显示房东电话--->联系房东--->（如是中介）举报--->客服24小时内确认是否中介--->（如是）积分奖励

--->（积分不够）进入充值或赚取积分页面

---> 定期对注册用户（消费用户）进行短信营销--->过户代办的电话营销

PS. 使用积分兑换搬家抵用券、家居、装修抵用券等服务

**卖房者**

注册即送10积分--->登录-->（如有人查看了房东电话）短信自动发送到房东-->（如要发布房源）根据内容填写要求发布-->自动审核是否中介（根据收集的电话号码库）即发布-->客服人工审核（电话确认是否是中介）--> 独家委托给网站代售-->上门收取钥匙和签订独家协议

**二手房电商平台工作计划表**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **阶段** | **日期** | **工作项目** | **负责人** | **备注** |
| **前期筹备** | 1月16日-2月28日 | 域名申请、Logo设计、商标权注册 | 蓝 |  |
| 2月1日-2月2日 | 二手房购买网络消费心理及趋势调研 | 蓝 | 主要调研买房人网络付费消费心理、过户代办接受心理价位；需至少30个以上样本。 |
| 1月16日-2月1日 | 平台详细功能需求、形式勾勒 | 蓝、孟 |  |
| **网站建设** | 2月1日-3月31日 | 二手房电商平台搭建、内测 | 孟 |  |
| 4月1日-4月10日 | 试运营、终测 |  |
| 4月 中旬 | 正式上线 |  |
| 4月1日-4月10日 | 支付宝、网上银行等接口接入 |  |
| 4月-12月 | 后期功能完善、调整、优化等 |  |
| **房源采集** | 2月1日-2月19日 | 确认兼职采集人员、培训 | 蓝 | 需落实约10个兼职人员 |
| 2月20日-3月31日 | 首批房源完成上线 | 首批约需3000套二手房源；出租房源通过赶集、58采集；  2个客服就位（网站编辑、房源审核、图片采集、电话确认及短信营销） |
| 4月-12月 | 持续后期房源更新 | 新增1000套/月二手房源；出租房源通过赶集、58采集。 |
| **推广运营** | 4月1日-4月10日 | 开通百度关键词投放 |  |
| 4月10日-12月31日 | 百度关键词持续投放 | 根据投放效果进行适当关键词内容及数额的调整 |
| 4月5日-4月10日 | 第一轮网络+纸媒新闻炒作 |  |
| 4月中旬（正式上线） | 第二轮网络+纸媒新闻炒作 |  |
| 4月下旬-12月 | 论坛+微博推广+活动营销 |  |
| 约5月初 | 春季房交会现场（活动、炒作）+ 网络新闻 |  |
| 6月-12月 | 若干次网络事件营销炒作（具体炒作点再议）、秋季房交会借势推广 |  |
| 6月-12月 | 权证人员招聘 | 前期约在4月份招聘1人，进行权证、电话营销工作，后期根据情况增设人员 |
| 6月-12月 | 搬家公司、家居用品公司、装修公司合作 | 根据实际流量情况增设合作单位，设计合作产品 |

**核心流程展开：**

**购房者**

注册即送10积分--->登录---->房源详情页---->点击获取房东电话--->需消费5点积分

--->（积分够）扣除5点积分--->显示房东电话--->联系房东--->（如是中介）举报--->客服24小时内确认是否中介--->（如是）积分奖励

--->（积分不够）进入充值或赚取积分页面

---> 定期对注册用户（消费用户）进行短信营销--->过户代办的电话营销

PS. 使用积分兑换搬家抵用券、家居、装修抵用券等服务

**卖房者**

注册即送10积分--->登录-->（如有人查看了房东电话）短信自动发送到房东-->（如要发布房源）根据内容填写要求发布-->自动审核是否中介（根据收集的电话号码库）即发布-->客服人工审核（电话确认是否是中介）--> 独家委托给网站代售-->上门收取钥匙和签订独家协议

**个人（业主）后台功能**

**一、出售管理**

**1.发布出售**

**2.管理出售**

**3**.**已关注出售房源**

**二、出租管理**

**3.发布出租**

**4.管理出租**

**备注：操作（修改、删除、失效、推荐、举报）**

**三、我的积分**

**1.积分余额及交易记录**

**2.积分规则**

**3.积分兑换（兑换过户代办费用、兑换搬家费用、兑换家居用品）**

**4.赚取积分**

**四、充值中心（充值获积分—>查看真实业主联系电话）**

**1.支付宝、网银**

**2.支付规则**

**五、用户管理中心**

**姓名、性别、身份证号、联系手机、邮箱、头像**

**备注：操作（修改资料、修改头像、修改密码）**

**管理员实现功能**

1. **自动识别电话号码是否是中介**

通过中介电话号码库进行对照、如录入电话号码一致则提示：很抱歉、您的号码属于中介电话号码，本网站暂未对中介实现开放。

**2. 房东资质审核**

**购房者举报——>审核后如是中介——>自动返还购房者积分**

**3. 出售房源发布及管理**

**备注：操作（修改、删除、失效、推荐）**

**4. 出租房源发布及管理**

**备注：操作（修改、删除、失效、推荐）**

**5. 小区信息库管理**

**6. 公告通知**

**7. 贷款计算、税费计算**

**8. 地图找房**

**首页风格参考**