

## 业主群究竟如何营销？？

来源：知识星球 智能锁营销微课堂

目前很多智能锁经销商朋友讨论最多的就是如何做好业主群的营销，因为这毕竟是可以最直接面对目标顾客的方式了，很多人在这块取得了不错的成绩，例如有朋友针对公寓出租房业主发起团购，四百户在一周之内成交了 50 把以上。但客观来说，这种情况只是个例，瞄准了出租房不便于管理的痛点，更多情况下做业主群营销的难度还是非常大的。今天我们就来讨论一下业主群营销到底该怎么做！

第一，肯定是如何加群的问题！如果是自己或团队成员所在的小区，那就非常简单了，不具备的情况下，可以有这样几种办法：1、老顾客介绍。通过和老顾客的沟通，让他把自己加到其所在的业主群去。 2、亲朋好友介绍。让亲朋好友把自己加到其所在的业主群去。 3、冒充业主。对于新小区还可以用一下，但对老小区基本不适用。 4、以组织团购的名义来通过小区物业或管家来推荐。 5、在小区推广过程中设法与群主取得联系，建立合作关系后进群。

还有一种模式，就是在具备一定顾客数量的情况下自己建群，再通过相应奖励办法鼓励群成员邀请其他业主进群。

第二，如何让业主认识自己。进群后直接发广告肯定不行，默默无闻也不行，增加与业主互动并让大家认识自己的方法主要有三。 1、多发红包。 2、多参与大家的讨论与其互动。 3、适当的发起引导性的话题，例如谁家忘了带钥匙、谁家失窃等等，诱导大家转向谈论智能锁。



扫描二维码，关注公众号

第三，寻求关键人物的支撑。 1、群主。 2、意见领袖。 这两者最好先建立起私下的交流，必要时先送一把锁给对方，让对方体验到智能锁带来的便利，关键时刻自然会帮你说话。 3、老顾客或亲朋好友等的助力。

做业主群的推广和个人的交际与沟通能力有很大关系，在群内，要善于与活跃的群成员建立起一定的沟通互动并加好友，这些人是比较直接的突破口，与此同时，围绕着本小区要制订出相应的政策来。 1、主推产品是什么。 2、价格和团购政策。3、转介绍政策。 4、给关键人物的激励政策。 这些政策缺一不可。

做业主群营销，有时候需要将眼界放的更开，例如，可以找个别家庭需求量大的优质产品低价进行推荐，可以一下子吸引很多人的眼球并建立起信任感，在此基础上再推荐智能锁就会更容易。

现在很多业主对于智能锁这种大件商品的售后服务会比较担心，有实体店作为保障会增加业主对自己品牌的信任度，而且要提供一系列完善的售后服务保障，例如 24 小时上门服务、质保期、免费维保和服务延伸等，再具体一点，为小区业主提供防盗门的免费保养服务，提前在业主群内征集报名，集中进行安排，这也是与业主建立起良好关系的方式。

如果经销商自身团队比较弱，对于非重点的业主群可以采取设立小区代理的方式，这里需要注意的是:如果自身品牌不够强势、政策不好、维护力度不足的情况下，小区代理在



扫描二维码，关注公众号

初步尝到甜头之后，很快就会引入其它牌子的产品。经销商能够与小区代理利益共享、建立起良好的合作机制就非常关键了。

更多精品干货，可微信扫描下方二维码，加入知识星球“智能锁营销微课堂”！



扫描二维码，关注公众号