

山东房地产云计算科技房产管理系统

发布日期：2025-09-21

房地产企业如何解决去化、回款、降费三大难题。去化、回款、降费是房地产企业营销的基本功。房企首先要通过线上和线下双线发力增加获客几率，并借助促销的手段提升房企成交以及转化；其次，企业积极优化影响回款的内外部因素，以加速回款的效率；开源之外还需要节流，从渠道、推广、管理三方面入手降低企业的支出费用。多方面一起发展实施，房企才能更好地穿越周期，行稳致远。慧韬云设计初衷就是为了解决房地产企业的问题，运用网络的便捷智能，增加企业的效率，降低企业的获客成本。具有数据统计，进行风险预警，拒绝逾期和渠道风险。山东房地产云计算科技房产管理系统

慧韬云一款智能的线上售楼部。线上售楼处相较于以往的售楼处，它有着获客成本低，可全天候展现，统筹数据、分析数据方便快捷等优势。也正因为如此，使其具备更大发展前景。首先在获客成本上，现阶段的行业环境下，案场来访降低，企业大规模的地推售场方式成本费用高，而渠道售房的佣金手续费通常高于2.5%，网上方式只需寻找适合的流量入口便可引来曝光率。此外开展网上方式，能够全天候向消费者展现，无时无刻能够满足消费者掌握房屋信息要求。等当下社会形式获得缓解，行业上的买房需求获得释放，那些特殊时期搞好网上售楼处的房地产企业毫无疑问处于了前面的跑道上。山东房地产云计算科技房产管理系统慧韬云一款致力于方便市民的线上售楼部。

台账作为一家公司的经营日志，详细记录着公司的财务明细，建立完整的台账，有助于资料查阅并且成为制定各类报表的基础，便于各级领导了解实际经营状况。慧韬云系统就包含台账管理。其中有对房号等一些基本信息的统计展示，客户的分类管理，置业顾问的数据分析，以及购房认证流程的一系列数据管理，以及代理费、置业顾问提成还有渠道费都可以查询记录，既方便又可以准确的数据整理汇总。后期领导想要调寻哪个项目的费用方向，都可以一键查询。

目前，房地产行业竞争日益激烈甚至达到饱和，面对这种竞争局势，房地产中介们如何去维护管理客户，直至后面转化成交，是现在面临的主要问题。作为一个置业顾问来说，每天都需要跟各种各样的客户进行房源信息沟通。通过沟通了解客户的购买意愿，沟通好的话客户更加的愿意与其合作，沟通的过程就是在不断的与客户进行联系，维护着两者的关系，那么怎么才能更好的维护客户关系呢？通过线上沟通记录，能够更好的去管理分析客户的需求，从而更有效的去解决客户的问题，打消客户的疑虑，直到购房成交。对于房地产中介企业来说客户是命脉。

房地产企业目前面临的主要问题是：行业竞争激烈，开发客户难度大，获客成本高；客户的资料零散，很难统一进行管理；团队内部销售流程规范度低，目标下发不明确；团队外部沟通障

碍重重，业务流程难对接；由于行业差异和交易特点，销售全流程很难完全贯通。所以智能化自动化销售管理，就可以减少一定的成本和时间，从而推动企业业绩的增长。慧韬云就可以通过移动协作与社交，提升销售团队工作效率；闭环交易管理，准确快速实现订单到回款；与ERP无缝集成，打通企业前后端业务流程；多方位直观显示各联系人角色、关系、得分；整合企业内外大数据，助力智能分析决策。如何及时有效的处理线上客户的问题？山东房地产云计算科技房产管理系统

韬云信息科技有限公司的慧韬云系统使用方便。山东房地产云计算科技房产管理系统

其实，房地产拓客渠道有很多选择。这其中又分为线上和线下两个部分。线上拓客渠道也有很多，但究竟适不适合房地产，适不适合置业顾问们就得靠自己分辨了。下面说一些可行的渠道。做营销嘛，就是哪儿人多去哪儿。当下短视频特别的火，因此，置业顾问们也不妨借助这个渠道，通过短视频将自己的产品介绍出去。当然，所有的短视频平台都可以发布的。要切记的是，所有账号在创建以后，以及视频在编辑的过程中，一定要注意人设和引导关注，导入私域。山东房地产云计算科技房产管理系统

石家庄韬云信息科技有限公司一直专注于工程和技术研究和试验发展。信息技术、计算机软硬件、网络技术开发、技术咨询、技术转让、会议及展览展示服务；企业形象策划；设计、制作、代理国内广告业务，发布国内户外广告业。（依法需经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动），是一家数码、电脑的企业，拥有自己独立的技术体系。公司目前拥有较多的高技术人才，以不断增强企业重点竞争力，加快企业技术创新，实现稳健生产经营。石家庄韬云信息科技有限公司主营业务涵盖臻推宝，坚持“质量保证、良好服务、顾客满意”的质量方针，赢得广大客户的支持和信赖。一直以来公司坚持以客户为中心、臻推宝市场为导向，重信誉，保质量，想客户之所想，急用户之所急，全力以赴满足客户的一切需要。