

物业合作方式大全

来源：知识星球 智能锁营销微课堂

关于物业合作的方式！ 这几天总看到有朋友在问关于物业合作的方案，这个问题看起来虽然似乎很聚焦，但涉及到和物业合作却是有多种维度、多种方式，而且，全国各地的不同小区物业管理体系、水平有着巨大的差异，人为干扰因素又非常之多，所以，还是要把和物业合作的方向先定准再寻求相应解决方案！

物业合作基本方式之一：在小区内部投放各类广告，广告形式有很多种，具体看物业规划就可以了，当然，自己也可以对小区内部基本情况进行摸底，有新的想法可以和物业再行沟通，至于结果如何就要看自己的公关能力了！

物业合作基本方式之二：在小区进行地推。有些小区就是按天收费，各地的标准悬殊很大，一定要考虑各种实际情况后再判断是否适合做地推。还有些地方的小区，会收取进场费，只限定几个牌子进驻，规划好地方，设定好时间，一次收取几万块的进场费，这有点类似于恒大的拎包入住项目，对于精准定位的品类还适用，对于智能锁这种非必需品要慎重对待！

物业合作方式之三：联合推广。一种是买锁送物业费，当然羊毛出在羊身上，另一种是在物业帮你出样甚至代卖，还有一种则是其物业管理部门人员直接帮你进行推荐甚至销售，他们中间拿差价或提成，但这必须是物业管理非常规范、与业主关系融洽的小区物业。

联合推广还有一种形式，就是物业部门联合商家一起举办各类活动，可以是促销活动，



扫描二维码，关注公众号

也可以是联合举办家庭安全知识讲座，其间在结合进品牌的推荐。

与小区物业合作要对小区进行筛选，原则上是入住率达到 60%甚至是 70%以上的中高端小区，近 8-9 年交房的小区做优先考虑！在做小区调研时，还要对该小区的防盗门相关情况进行摸底，并针对性制订维护保养方案，通过业主群发布为该小区防盗门提供免费维保的信息，以此来获得业主信息，建立起沟通交流的纽带，创造出更多购买机会！

至于其它方面的一些思路，可以参见本星球关于新型社区营销的相关内容！

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