# 武汉优屋科技有限公司

房地产+互联网技术整合营销专家

所属行业: 房地产

主要产品及服务:

企业全称: 武汉优屋科技有限公司

营业执照注册号:

企业类型:注册资本:

成立日期:

员工人数: 未填 公司所在地: 湖北 武汉

企业地址: 企业邮编: 联系人: 联系电话: 公司传真:

电子邮件: youwukeji@sina.com

其它联系方式: 公司网站:

旨在运用移动互联网思维与落地工具,整合以住宅交易为核心的消费价值链,通过B+C资源在O2O自媒平台上的交互,更有效完成粉丝-客户-用户之间的转化,从而解决房地产项目的推广、销售、招商和运营管理工作定位:国内首席"房地产+互联网技术营销专家"与"社区O2O整体运营商"。

立足华中,辐射全国,历经一年时间,现已研发上线地产微营销、支付宝第三方、社区云平台等。并以武汉+地产微信为区域+行业样板,以住宅交易为切入口,整合集消费者、业主、商家、物业等资源与数据,最终将形成移动营销+跨界整+平台运营+云计算于一体的地产020营销-运管服务模式,目前与阿里、腾讯、华中科技大学,省邮电学校等单位形成深度战略合作关系,拟定在国内开辟一大批合作客户与代理加盟商。

# 公司代言

【理念】——中国房地产未来发展,将归于"信息化手段整合行业资本"去除开发和营销过程中的"中间成本",回归"产品"与"服务"两大本质。

【愿景】——用"平台+共享"的全新理念,为房地产上中下游企业建设一个开放的"全产业链平台",聚合知识资源和交易资源,提升产业生产效率,降低产业链交易成本,从而让中国人住得更有价值

(adsbygoogle = window.adsbygoogle || []).push({});

# 公司战略

通过B+C-B模式的消费价值链整合:

前端技术营销低投吸引粉丝,导流高效成交住宅与商业客户;

中端打造O2O社区抢占社区之用户消费入口;

后端对接大数据,打通金融渠道,构建分销/C-B众筹营销平台,持续创造价值

### 业务板块

1. 地产+互联网(初期入口与赢利点)

微信平台定制开发及运营;

技术营销顾问(低成本代理与顾问业务);

平台移动电商(地产分销,拓客宝、分销宝)

社区O2O平台定制开发、运营(通过股权众筹汇集社区大数据联盟);

众筹/定制营销

2. 地产+金融(延伸价值)

首付贷,月供乐,物业宝

3、地产+投资(后期平台核心价值)

行业培训平台、投资联盟、虚拟孵化器、消费资本联盟、行业资本联盟、众筹/定制开发

## 核心团队

## 王仁开

微地云 联合创始人, CTO

合生地产(武汉)机构 副总经理浙江大学优秀毕业生,武科大青年创业导师、职业教育培训讲师,擅长品牌策划与战略架构,新媒体运营,消费资本链商战略倡行者。对房地产+互联网 + 产业有深入研究与实践,与阿里、腾讯、360搜索、华科大,省邮电等合作密切;

地产13年,20城,40个项目,历任多家代理/开发企业高管或咨询顾问;先后与地产、金融、培训行业大咖创办地产顾问机构、商业运管公司,创办生态农庄、创建社区O2O平台、创投主题咖啡。

#### 喻建辉

#### 微地云 联合创始人, CEO

合生地产(武汉)机构 董事长中国房地产注册估价师、注册经纪人。武汉德思勤、大家顾问企业创业人。主持100余个项目营销管理及策划工作,主编武汉首部地产原创作品《解决》,本土地产行业代表,其敬业作风和务实态度深得业内口碑。

地产从业经历20年,涉及区域开发、一级市场运营、房地产投资、市场研究、前期策划、产品及市场定位、营销企划与销售掌控。服务过的武汉及省内开发企业、项目资源较多,行业人脉丰富。

#### 刘庄

#### 微地云 合伙人

合生地产(武汉)机构 CEO财务专业,长期一线管控,擅长团队及项目指导,天生销售人,为不同营销团队及梯队的建立做出显著贡献;观点犀利,作风硬朗,擅长营销业绩兑现及财务风险管控,深得开发商和团队认同。

地产从业经历18年,参与服务的开发商包括:新世界、福星惠誉、融侨集团、钰龙集团、美好置业、远洋地产、华天集团、正堂 置业、武汉金地、华润置地、新地置业、东合置业、深国投、中铁集团等。

#### 招商合作

房地产+互联网技术整合营销专家 互联网+行业智能化解决方案提供商 社区O2O整体运营商 消费链商资本联盟 消费众筹定制发展商

#### 20年地产专业营销经验+5大自主技术平台

房地产全产业链+互联网智能化解决方案诚意招商合作!合作对象:

把握房地产+互联网趋势,提升地产项目互联网&智能化营销竞争力的开发商和代理商;

拥有行业相关终端资源,跨界整合升级服务或产品,寻求资源价值最大化商家或机构;

互联网+时代,传统行业期待转型升级,寻找下一个大趋势万亿级市场发展机会的投资人

本文档来源于:<u>商业机器人</u>(www.bizrobot.com),所有内容由用户发布,与本站无关