

“小蜜蜂”拓客公司干起了城市或区域代理商 不再只卖一家楼盘，“小蜜蜂”和平抢客？

一直以来，“小蜜蜂”一直是开发商拓客的一种重要手段。去年上半年他们曾因为各种恶性抢客事件而红遍网络，去年下半年以来，“小蜜蜂”们似乎“安分”了许多。记者调查后了解到，这样的“安分”背后是行业的变化，也隐含着新一轮的危机。

现代快报记者 赵雪



“小蜜蜂”拓客一直是开发商营销的传统方式之一 CFP供图

●●● 房企观点

实用派：多家“小蜜蜂”公司联合拓客效果不错

“从总体上看，‘小蜜蜂’拓客还是成本低而又比较有效的一种方法。不过，现在因为一家公司可能会为同区域的多家楼盘拓客，加上对客户成交比例的考核力度不大等原因，依靠一家公司拓客的效果有所下降。所以，我们现在一般会几家公司同时带客，虽然成本增加了一些，但效果不错。”河南西南某项目的营销负责人表示。

不过，该负责人也透露，多家公司共同带客的方式也带来了客户来源划分不清和新一轮恶性抢客等问题。“毕竟有效客户是有限的，以前是不同项目之间抢客户，现在是不同拓客公司之间抢客户。最重要的还是应该把整个行业的规则制定起来。”该负责人说道。

反对派：有效拓客还是用“自己人”靠谱

而在城北一家开发商的渠道负责人看来，分布在项目周围的拓客人员还是用“自己人”比较靠谱。“我们之前也用渠道公司在项目周围拓客，后来发现用自己的兼职实习生比较靠谱。虽然会多一些培训和管理成本，但他们对项目比较了解，而且有忠诚度，客户在外场时就能初步了解项目，对于筛选和甄别有效客户还是很管用的。”该渠道负责人说。

曾经冲突不断 “小蜜蜂”曾在多个板块为抢客互相掐架

几乎所有经过新房集中开发区域的人都会被询问“是来看房的吗？”这群职业询问者被业内称为“小蜜蜂”，他们的任务就是锁定一切可能买房的人群，尽可能将他们拉到自家项目的售楼处。

在疯狂的拓客下，“小蜜蜂”常常会因为抢客而发生冲突，甚至升级为打架事件。去年6月，江北高新区一家楼盘的“小蜜蜂”就因跨界拓客而被另一家楼盘的保安殴打。去年7月，河南西南也发生过挖掘机拦客、广告牌和导示牌被拆等恶性截客事件，后板块内楼盘联合划出了小蜜蜂拓客禁区，规定各楼盘“小蜜蜂”

除了自家售楼处门口不得在禁区内拓客，此后该板块的拓客秩序有所改善。而在仙林湖、江北等区域，很多相邻的楼盘也对“小蜜蜂”拓客区域做了约定。

今年读大三的小张（化名）是长期驻守在经天路地铁站和仙林湖片区的一名“小蜜蜂”，去年4月他也曾和该片区其他“小蜜蜂”发生过矛盾。“每次地铁站出来一拨人，大家都会围上去询问，如果看中了同一个人，就会争吵。另外我们到别的楼盘门口去发传单或截客，也会被赶走，有时候还会发生矛盾。不过，现在虽然也会抢客，但明显少了很多，我们还会相互推荐客户。”

如今逐渐安静 几大“小蜜蜂”拓客公司开始划分区域版图

曾经视对方为“死对头”的小蜜蜂们竟能和解？难道真的是限定拓客范围起了作用？

在小张看来，事情并非这么简单。“一是因为时间长了，大家就有经验了，比如一组客户既可以去看他家的项目，也可以来看我家的项目，遇上对客户对其他项目感兴趣，我们也会推荐给其他小伙伴；二是因为我们公司现在也不只为一个项目带客，基本上仙林的项目都是我们带客，也就不存在抢不抢了。”读经济学的小张分析说。

随后，记者联系到了南京一家“小蜜蜂”公司的负责人，

他告诉记者现在他们已经升级为渠道公司，基本上代理了南京市的所有楼盘。据该负责人介绍，拓客的“小蜜蜂”最初是由各开发商招来的兼职大学生担任，但因为人力成本比较高，不少开发商会将拓客的工作委托给他们的渠道公司或传单派发公司，而随着越来越多拓客工作的外包，这逐步形成了一个行业，有几家比较大的公司会代理整个区域甚至全市的楼盘拓客。“对我们来说，代理同一片区的多家楼盘，可以节省很多人力成本，收益往往也很高，同时还能减少一些恶性抢客现象。”该负责人说。

深耕南京，要稳扎稳打做每一件事

专访中垠地产执行董事、党委书记、总经理张亚峰

对于大多数南京人而言，中垠地产似乎是一夜之间横空出世的。在它和招商正面迎战，举牌51轮并以13.1亿元的价格拿下马群地块之前，大部分人并没有听过这家房企。首开实现日销售超过9亿元的成绩，使中垠以初生牛犊的凶猛姿态进入南京市场，中垠地产执行董事、党委书记、总经理张亚峰更下定了要深耕南京的决心。

现代快报记者 田倩



中垠地产执行董事、党委书记、总经理张亚峰

谈 南京：拥有5个项目才算深耕

张亚峰和中垠地产团队对马群紫金观邸项目投入很多。不但将这个地产项目定位为TOD，还邀请香港团队参与规划设计，张亚峰更多次来到南京了解市场。

张亚峰坦言，南京是一个区域性很强的城市：“东富西贵谈了很多年，但城市中心依旧是新街口，这不是一个地产企业能改变的事情，我们能做的，只有引导，所以我们在这个项目上做了很多事。”

“南京将是中垠地产重点关

注的城市。”张亚峰认为，南京位于二线城市首位，同时处在连接北京、济南、上海这条京沪线上的重要节点，因此将会深耕南京市场。

“但要深耕一个城市，必须要有五个项目，才能算得上对这个城市真正了解。”他坦言，在这一点上，中垠地产还要做很多事情。而面对2015年近乎疯狂的南京土地市场，张亚峰表示：“没有一定要拿的板块，只有合不合适的地块。”

谈 行业：实体经济是轻资产基础

张亚峰透露，除了采矿旗下已经发展多年的房产公司济南阳光壹佰外，母公司采矿集团和一些地产大佬也颇有渊源：“采矿集团主要做煤矿，属于资源型企业，也是国家支柱性企业。”

选择在2014年正式注册成立中垠地产，张亚峰坦言，一方面是在集团在多年努力的结果，另一方面也是集团领导对这方面的支持和倾斜：“相较于原来的资源型开发，中垠地产在房地产方面的发展也是集团进行轻资产的一种整合。”张亚峰认为，尽

管现在一些地产企业谈到了“轻资产”和转型，但实际上依旧离不开房地产企业的基础性发展。“我们也在进行互联网+的尝试，但我们更多的是将互联网作为一个平台，打通线上线下的通路。”张亚峰认为，“5~10年后轻资产还是要落地到实体经济。”

新的一年，张亚峰希望不论是煤炭经济还是房地产经济，去产能还是要坚持稳健，速度不能太快。在他看来，只有这样才能更好地实现企业自身的价值，得到政府和消费者的认可。

龙湖G23项目品牌体验馆开放 “龙粉”挤爆现场

凌寒独自开，为有暗香来。1月23日，不负南京期待，龙湖G23项目品牌展示馆暨临时接待处迎雪盛放。龙湖G23项目的启幕，以一张前所未有的金陵城市名片，用一座城的崛起，将书写又一个龙湖传奇！

1月23日上午，龙湖G23项目品牌展示馆分别在新街口地铁负一层（大转盘处）和江宁欧尚超市一楼首度亮相。这一刻，对于期待龙湖第二部巨著的南京人来说等待了许久，从2015年拿地到如今品牌展示馆的盛装启幕，龙湖的每一步都备受关注。

品牌馆开放当天，数九寒冬也挡不住客户的热情，人气之旺远超预期，当天两个品牌馆人潮涌动，气氛一片火热。同时，龙湖致敬最棒2016的3000份新年福礼全城派送！

龙湖G23项目，占据南京未来城市中心位置，天赋稀缺地脉，堪称城市封面之作。坐拥百家湖、胜太路、东山新城三大醇熟商圈，对望江宁市民中心，咫尺1号线、12号线（规划中）、5号线（规划中），近揽南京杨家圩文化公园、市民公园，天韵秦淮河、小龙湾景观带双湾汇聚滋养。丰富的商业、交通、教育、医疗、生态等优质资源云集，让居者真正全方位享受城市中心优质住宅的人居价值！

如此地脉与资源，唯有同样风范不凡的建筑才能匹配。

龙湖G23项目，一部约50万平方米的城市中心传奇作品，携叠拼别墅、复式洋房、滨河高层住宅样板以及闪耀全城的龙湖天街，再一次为荣耀南京而来！

2014年5月底，龙湖以25.3亿元购得中垠地王分割地块。自此，龙湖正式进军南京。2015年6月7日，龙湖地产南京一号作品龙湖春江紫宸首开，大手笔推出992套房源，创下了2014年和2015年最大的推盘纪录，揽金18亿元，成为鼓楼滨江名副其实的时光盘。而今，龙湖G23项目蓄势待发，必将于城市之上超越传奇！

如果您在买房、置业等方面遇到任何问题，可以直接向我们的微信公众号“南京买房”反映。



您还可以
拨打热线：
84783461