**梁晓珊**

**公司职位：**碧桂园集团品牌营销中心副总经理 、营销管理部总经理

**参选类别：**年度数字营销影响力人物

**人物简介**



梁晓珊女士具有丰富的地产营销经验，2015年8月加入碧桂园，现任碧桂园集团品牌营销中心副总经理、营销管理部部门总经理。

梁晓珊女士锐意创新，于2019年打造碧桂园凤凰云全国直营购房平台，并于2020年初实现碧桂园线上交易闭环，同时，梁晓珊女士敏锐洞察行业营销趋势，整合资源进行线上推广活动，“55购房节”、“夏季不打烊”、“双12天猫旗舰店”等线上推广活动取得显著成效，引领行业线上营销。

**数字营销领域杰出贡献**

当互联网遇上房产，最大的难点不是全盘颠覆，而是能否提高房产这个传统行业的某一环节乃至整个链条的效率。在买房流程上真正完成了线上全周期服务闭环，并形成深层次的用户连接。

对房企而言，若从用户的角度重新审视买房过程，可发掘的[创新空间](https://36kr.com/projectDetails/278707%22%20%5Ct%20%22https%3A//36kr.com/p/_blank)不应止于线上看房。当碧桂园以互联网思维做凤凰云时，便决定从系统上解决买房全流程中的各个痛点问题。除了原有的线上售楼处，凤凰云抓住认购签约流程的繁琐这一需求痛点着手解决。简单到只需一台手机，无需下载多个App，在凤凰云小程序上就可以搞定各种手续，包括线上认筹、线上选房、线上认购、线上缴款、线上签约等。用互联网的力量为用户真[正解](https://36kr.com/projectDetails/214173%22%20%5Ct%20%22https%3A//36kr.com/p/_blank)决实际问题，是凤凰云所做的探索和努力。

2020年全年累计访问量达6.7亿次，平均月活240万+，最高峰值（疫情期间）月活超过300万；碧桂园全国约50%的成交是通过凤凰云线上认购完成的。

在产品力上解决了用户痛点，碧桂园拿出真金白银的折扣进行一系列创新营销，并以此作为与用户沟通的入口。

5月5日晚，碧桂园在抖音平台直播购房节火爆开启：共推出覆盖76个城市的1.7万套精品房源；直播2小时内主会场观看人数达670万，连同29个分会场合计观看人数近800万；直播收获总音浪478万，登录抖音直播小时榜冠军。6月，碧桂园与阿里战略合作了“淘房节”，实现媒体曝光4.5亿+。

7月碧桂园推出“夏季不打烊，好房线上购”线上营销活动，用户可进入凤凰云小程序的主题页面内，查看意向楼盘是否参加本次优惠，如参与，用户可直接在凤凰云上领取7元抵7万购房券。全国共16个省约50个市参与，约200个项目20000套房源参与活动。

7.24“云端无界 美好无限”凤凰云产品发布会暨百万合伙人招募活动盛大举办，给千万网友全方位展示了凤凰云购房全周期线上服务，发布会当晚四大平台直播观看总量达936.8万。

双12期间，碧桂园天猫旗舰店总浏览量达571.96万，总访客数达395.33万。

对于房地产行业来说，这些大数字是另一个战场的新起点。极速生长借势营销之外，从凤凰云、线上直播到天猫官方旗舰店，碧桂园未来想做的还有很多。

**业界评价**

梁晓珊女士具有近20年的地产管理经验，具有敏锐的市场洞察力和创新开拓精神，提前探索并布局了地产线上营销举措，在2020年疫情突如其来的情况下，通过碧桂园凤凰云直营购房平台实现线上交易闭环，领先业内，同时也积极在地产营销中引入直播、线上精准投放举措，引领地产线上营销风潮，引领行业营销创新与转型，具有行业深远的影响。

——珠海市明源云科技有限公司总经理 钟钦焕

梁晓珊女士极具行业敏感性，对地产营销的趋势具有前瞻判断，且思维开拓，不拘一格，立足地产，数字营销、跨界平台等多有涉猎，正因为如此才能快速地抓住时代的风口，并提前布局，她带领的碧桂园凤凰云直营平台能在疫情之下快速实现地产线上交易闭环，就可见一斑。

——深圳市花样年地产集团有限公司副总裁 李万