

万余株花卉 扮美天香公园

近日,长春市天香公园内铺上了一层“花毯”,各种应季花卉色彩艳丽,五彩缤纷,再配上绿草、树木、湖泊,让公园处处显露出盛夏春城之美!



天香公园花卉景观 本组图片城市晚报全媒体记者 吕闯 摄

28日,行走在公园内,只见门口、花池、路边、湖泊周围等地到处盛开着鲜花,色彩丰富,景色宜人,可谓“一路行走,一路风景!”尤其在湖泊旁边,各种颜色交织在一起,形式新颖,一条长长的“花溪”自“花瓶”中流淌出来,花香烂漫,别有韵味。行走在湖泊旁边,可以欣赏由鲜花、绿草、树木、艺术造型等形成的滨水景观,也可以感受波光粼粼,阵阵清凉,好不惬意。

湖泊旁边的花卉景观还进行了人性化设计,设置了一座小木桥,不仅能融入整个景观之中,还为游客近距离体验提供方便,游客可以

站在小木桥上赏花、拍照。昨日就有多名游客排队进行拍照,“在这赏花拍照的感觉太好了,仿佛忘记尘世喧嚣了,尽情享受回归大自然的感觉!”一名游客说道。

据了解,天香公园是一座以植物造景为主,集休闲、运动和滨水景观为一体的综合性公园,位于长春市绿园区,毗邻长春西站重点门户区域,天香公园于2021年10月建设完成并开放,是一座比较新的公园。

为全力提升天香公园夏季景观效果,营造优美的休闲环境,近日,园林部门在天香公园主入口广

场、管理房前、绿地、主环路等重要节点栽种应季花卉万余株,此次栽植的花卉品种丰富,有大花飞燕草、毛地黄、大花海棠、繁星花、长春花、彩叶草、孔雀草、鼠尾草、百日草、超级凤仙、佛甲草等品种,采用自然式组团的手法栽植花境,线条行云流水,色彩艳丽,用鲜花装点绿毯,扮美天香公园。

为保证绿化彩化成果,园林部门将督促养护单位持续做好天香公园绿化养护工作,进一步提高公园绿化彩化标准和精细化管理水平,全面提升公园绿化彩化景观。

城市晚报全媒体记者 吕闯

“快手理想家”助长春新房找到新销路



快手理想家负责人纪新军



快手理想家&长春贝壳签约仪式



快手房产主播王贝乐

7月21日,“快手理想家房产发布会—长春站”举行,快手理想家负责人纪新军,长春贝壳机构总裁王贝乐、董事长姚廷、销售总监闫峰,及多家房企高管共同出席本次活动。

会上,快手理想家与贝壳机构举行签约仪式,双方宣布未来将携手更多房企、开发商展开深入合作,为房产主播提供一个更丰富、更完善、更便捷的平台,合力打造多方共赢生态。快手理想家同时宣布,2022年计划在长春、天津、沈阳、沧州、郑州等30多个城市和地区联动房产主播和优质开发商,因城施策,为快手用户提供更省心更放心的安家置业服务,积极探索商品房销售新业态。

中介转型房产主播 一年卖出1000套

如今,越来越多的人习惯了看直播购物,直播卖房也成为楼市新的突破口。2020年、2021年两年间,王贝乐和他的团队平均每年在快手上卖掉1000套房,GMV(商品交易总额)达到20亿元。

“过去是我找客户,现在则是客户找我。我每天直播下播后,主动联系我的客户能达到几十个,有时候甚至上百个,每天都有成交的订单。”王贝乐坦言,直播带来的信任关系,是线上房产主播和线下中介最大的区别。

在直播间,王贝乐给自己定了一个准则:只分享知识和见解,不直接推介楼盘。“通过直播,我的身份发生了改变,客户对我的印象也变了,他不会把我当成一个中介,而是把我当成一个更专业的老师。很多从吉林其他城市及农村地区来找我的粉丝,他们不熟悉长春,但是又想想在长春买房,就会从我的直播间里获取信息,还会打电话过来跟我咨询,定好了楼盘和看房时间,拖家带口开车几百公里,到长春来找我看房。”如今,由王贝乐担任总裁的长春贝壳房产机构,目前签约快手房产主播200多人,成为国内线上化从事房产买卖规模最大的一家公司。

全流程产品化 助力房产主播名利双收

一大批如王贝乐一样的房产

主播在快手快速成长,在私域、成交额等方面不断突破。其中,快手理想家提供的全方位优质资源,成为推动高效转化的重要驱动力。

据了解,自2019年快手理想家开始探索“房产主播促进新房交易”的新型房产经纪模式以来,伴随快手房产内容消费规模持续增长,房产用户生态加速繁荣,房产消费目标人群匹配度不断走高,快手理想家正为房产领域的企业、机构、主播带来更多商业增长新机遇。

发布会上公布的数据显示,近一年,快手房产万粉创作者规模增速达40.2%,房产创作者新增发布作品数560万+,新增直播场次130万+,直播互动次数22亿+。2022年4月,快手房产短视频观看次数对比2020年4月增长145.4%,直播观看时长对比2020年10月增长43.4%。快手房产相关关键词近一个月搜索总量3.87亿+。

快手理想家负责人纪新军表示,快手房产主播直播卖房模式具备多重优势,能够打破时间、空间限制,相比线下门店模式时间

更自由、覆盖范围更广泛,说得也更明白,高效解决跨区购房需求,同时依托信任交易,成交周期更快,人效比更高。“快手理想家房产业务已形成全流程产品化,打通短视频、直播内容分发、用户消费、线索、报备、成交、结佣全流程,形成系统化、产业化发展。主播与快手理想家签约,能够获得平台专属房源对接、运营培训、直播卖房专属资格、同城精准流量、官方品牌背书等全方位赋能,实现‘名利双收’。”

纪新军透露,不仅是主播,开发商在快手“高活跃的公域流量+高价值的私域流量”矩阵助力下,快速达成销售目标,并依托快手定制化的营销方案,实现“品效合一”。

携手主播机构和房企 加速房产主播成长与价值释放

2020年、2021年,快手理想家在长春、沈阳、哈尔滨、石家庄等多个城市开启房产业务。长春成为印证了快手理想家业务规模持续

壮大的城市之一。

数据显示,2021年,快手理想家在长春销售房产1473套,成交额达12.7亿,包含34个项目。其中,碧桂园时代之光项目仅3天就售出32套,最终共售出59套,成交额突破5000万。在碧桂园时代之光项目中,主播王贝乐销售量最多、成交额最高,1日售出17套,成交额1200万。

为了更好地赋能长春房产行业发展和主播成长,快手理想家携手贝壳机构将在主播孵化、扶持、培训等方面深入合作。同时,快手理想家还将联合更多房产公司资源共享、合作共赢,为地产经纪人蜕变成快手房产主播搭建桥梁,助力更多地地产经纪人在快手房产生态中高效获客和成交。

王贝乐表示,快手理想家长春机构作为一个开放的全链路的平台,在房企侧,为房企提供线上化品宣曝光、线上化项目推广、线上化精准客群、线上化营销培训、线下无法覆盖到的额外成交等资源与助力;在主播侧,加入快手理想家长春机构不收取签约费,并为主播提供良好的晋升机制、优质的资源、意向的平台流量、更高的薪资待遇以及标准化的培训流程等多重扶持。

记者了解到,以长春为代表,未来快手理想家也将继续深耕全国各大城市房产市场。纪新军表示,快手理想家期望与更多的开发商和代理商达成深度合作,带来更丰富的房源供给,同时也期望更多的主播加入快手理想家体系,不断壮大房产主播规模,多方携手实现用户、主播、开发商、平台四方共赢。

城市晚报全媒体记者 朴松莲