夹江在线在本地运营已7年多。目前夹江在线打造web/移动双引擎，推出手机客户端、WEB版网站以及依托微信平台开通认证“jiajiang114”公共微信号，全方位覆盖PC、手机终端、微信客户。目前拥有近2万的注册用户，公共微信平台粉丝达到5万人。我们将会打造专业的服务团队，会用专业、认真、负责的态度服务每一个客户。

夹江在线针对夹江房地产行业推出6款产品，分别从品牌宣传、人群转化、专业服务、美誉度、微营销、活动等方面为夹江房地产行业进行服务。



夹江在线在线产品包

服务产品	产品内容		产品详情	达到的效果
基础产品	楼盘介绍		楼盘页（楼盘基本介绍、相册、楼盘动态、在线问答、访客记录、团购报名、业主论坛）	
第二网上营业厅	产品平台		楼盘信息页与业主论坛。	不受时间、空间限制 24 小时全天接待。
	专业商务人员服务对接		合作期间： 工作日（每周 5 天）*8 小时。 随时可提供服务	
	入口植入		1、关键词搜索（工具） 2、二维码生成（工具） 3、售楼处中心宣传品（载体） 4、传统宣传渠道（载体）	1、整体宣传闭循环。 2、筛选精装购房者进行回流。
	内容植入	信息制作	1、协助楼盘制作购房者关注点。 2、通过线上活动宣传、软文、报道等来实现。	1、楼盘的另一口径，通过第三方平台为楼盘提供信息展示。 2、舆论导向。 3、加大曝光率。
		信息同步	1、第二网上营业厅全年度专业维护、更新。 2、时刻保持线上、线下信息同步。 3、提升购房者页面体验。	
	数据产品	用户数据	1、意向购房客户电话信息共享 2、点评信息制造与沉淀	精准购房者积累。
推广产品	站内	广告推广	1、热销楼盘推荐。 2、首页顶通广告投放。 3、列表页推荐 banner 投放。 4、详细页首页顶部通栏 banner 投放。业主论坛轮播图片投放、更新。 5、夹江在线微信公众平台贴片广告	1、覆盖本站精准购房者及所有浏览者。 2、本站每日流量一万。 3、包含本地多种宣传渠道。
		内容推广	1、房产咨询。 2、社区专题软文。 3、信息推荐。 4、微信公众平台软文推广	
活动产品	品牌活动		作为赞助商参加	直接带来到访量及成交量。
	线上活动		配合楼盘在线上做抢楼、看房日志等活动。	

本产品包整体报价： 3 万元/年

首页顶部通栏广告

（首页通栏独享广告或幻灯片广告形式位置　　980*90 像素）



首页顶部背投广告大图

（首页大图 10秒背投式广告+独享通栏广告980*60）

首页顶部背投大广告，点击图片可链接可链接楼盘官方网站或新楼盘网上营销中心



首页对联广告

对联广告，点击图片可链接可链接楼盘官方网站或新楼盘网上营销中心

对联广告：1套*3个楼盘



对联广告：1套*3个楼盘

房产频道首页顶部通栏广告

微信公众平台文章贴片广告点击可进入楼盘相关推广页面

夹江一小巷里小擦挂致五车相撞！！

2018-03-29 夹江在线网

微信文章贴片广告

昨天早上11点左右，在夹江县人民医院旁的小街（交通街）里，发生了一起交通事故。一白色奥迪轿车被一别克轿车从侧面撞到后车门的位置，造成奥迪车侧面严重凹陷，前排副驾驶安全气囊弹出，后轮破裂；别克车前脸处损坏严重，该起事故还造成奥迪车车尾撞上停在路边的一辆电动三轮车，连环撞上在人行道上停放的一辆小型货车和电动两轮车。幸运的是，该事故没有造成人员伤亡。

