

販売最前線成功事例レポート

＜住宅産業研究所 発行＞

建て替え需要掘り起こし対策

～3つある建て替え需要のパターン・それぞれ違う集客・販売対策～

2008年4月中旬 発行 A4版 28ページ 価格25,000円(税別)

大手メーカーの方 ビルダーの方 建材メーカーの方
 スキルアップの手引きに！ 一次取得減少・販売対策に！ 工務店へのアドバイスツールに！

《掲載内容～目次》

顧客
分析

業態別
分析

成功
事例

集客
対策

商談
対策

1. 建て替え需要の実態分析編

- (1) 建て替え比率・全国平均 32.5%、各県の比率・傾向は？
- (2) 団塊世代の住まい方意識、建て替えか住み替えか、それとも？
- (3) 建て替え年齢層の定年後の暮らし方ニーズ
- (4) 大手・ビルダー・工務店、建て替えに強い会社の傾向は？ <業態別分析>
- (5) 大手の建て替えが伸びない3つの理由
- (6) 建て替え需要に潜むローコスト市場
- (7) 建て替えか住み替えか？ 分岐点はどこか？ <建て替えている客の3つのタイプ>
 - 1) 「建て替えはつまらない、住み替えは楽しい」のがお客様の目線
 - 2) <住み替えの必要が無い> 建て替え層
 - 3) <住み替えしたくても出来ない> 建て替え層
 - 4) <建て替えは面倒、でも建て替えせざるおえない> 建て替え層

2. 建て替え需要の販売対策編

～～ 潜在を顕在化させる集客対策 ～ 中断させない商談の進め方 ～～

- (1) こちらから動く！「多接点・多チャンネル型」の集約手法
- (2) 接点構築のポイントは、「広く集めるより絞って集める」
- (3) 田舎の建て替えを遠隔操作で掘り起こす
- (4) 敷居を下げて、集客の接点を生み出す
- (5) <高級層・市街地> 建て替え客の歩留まりを上げる商談戦術
- (6) <中(高)級層・市街地近郊> 建て替え客の歩留まりを上げる商談戦術
- (7) <中低級層・地方・郊外> 建て替え客の歩留まりを上げる商談戦術
- (8) 最近多い建替え家族は「年配夫婦+α」 中断させない「+α」別の商談の進め方
 - 1) 「夫婦二人+大人の娘一人」 親子の距離・暮らし方提案がポイント
 - 2) 「夫婦二人+マスオ二世帯」 パワーバランスの確認ポイント
 - 3) 「夫婦二人+コブ付き出戻り娘」 触れてはいけないポイント

ご購入頂いた方には、本紙のPDFデータをメール添付配信にてサービス致します。ご希望の場合は、下記「要」に○を！

資料お申し込み書（このままFAX03-3358-1429に送信してください）

資料名	建て替え需要の掘り起こし対策	申込み冊数	冊	データ希望	要・否
貴社名		部署名			
お役職		お名前			
ご住所	〒				
TEL		FAX			
アドレス	(データ送付先)				

＜お問い合わせ先＞ 株式会社住宅産業研究所 コンサルティング部 担当：津田 (F1)
 〒160-0011 東京都新宿区新宿 2-3-11 TEL 03-3358-1407 E-MAIL: info@tact-jsk.co.jp