

マーケティング担当者・営業責任者・商品開発担当者・研修担当者向けセミナー

ゆとり世代の住宅購買動向の傾向と対策

～これからの住宅を購入する若者の購買活動を知り対策を立てよう！～

いよいよゆとり世代が購買の中心に…

何かと議論がある「ゆとり世代」が、住宅購買の中心になってきます。彼らの購買活動は、今までの世代と何か違うのでしょうか？違うとすればどのような手を打てば良いのでしょうか？「ゆとり世代」の社員を見ると、単純に土地を用意すれば売れるというものでもなさそうな気がします。売り方を変える必要があるような気がします

そこで調査を実施します

「ゆとり世代」の住宅購入についての意識調査を7月上旬に行います。その結果をセミナーで発表します。調査項目は、右の通り。調査対象は、次のグループ

- ① 25～29才ですでに住宅を購入した人
- ② 25～29才で2,3年以内に住宅購入を予定している人
- ③ 55～59才で5年以内に住宅を購入した人

どんな結果になるのか？どうすれば良いのか？結果は会場で！

受付開始 10:15～

講義時間 10:30～12:00

講師 音地常弘

(株)住宅産業研究所ゼネラルプロデューサー

予告動画 <https://youtu.be/uj704wopSeg>

項目

1. オリエンテーション
 - ・ ツールを使った営業活動成功事例紹介
2. ゆとり世代 VS 親世代 考え方の違い
 - ・ 共感できるライフスタイルの違い
 - ・ 幸せを感じる暮らし方の違い
 - ・ こだわって作る部屋の違い
 - ・ 購買活動の違い
3. ゆとり世代 VS 親世代 住宅購入の違い
 - ・ きっかけ、住まいの形と選択、購入会社
 - ・ 情報収集活動 最初、とった手段、役に立った情報源
 - ・ 重視していたポイント、希望の間取りと実際の間取り
 - ・ 会社決定理由、住宅ローン、満足度
4. これから購入予定のゆとり世代分析
 - ・ 希望している住まいの形と購入予定会社
 - ・ 営業から聞かれて教える情報と営業に聞きたい情報
 - ・ 希望する打合せ方法（面談、電話、メールなど）
 - ・ 重視するポイントと希望の間取り
 - ・ 購入先を決める基準、住宅ローンの選び方 など

お申込みはこのまま FAX で ⇒ 03-3358-1429
メールでも申し込めます ⇒ info@tact-jsk.co.jp
TACT とエクスプレスの無料枠は使えません
午前と午後の同時受講割引はありません

お申し込み後、受講票、会場案内図、請求書を送付致しますので、届き次第セミナー前日までに受講料をお振込みください。

貴社名		申込ご担当者様	
お電話番号		FAX 番号	
ご住所	〒		
会員種別 (○で囲む)	各種会員 (TACT・エクスプレス・e カウンセリング・ハウスメーカーレポート・JSK テレビ)		・ 非会員

■ 料金 各種会員様 20,000 円 非会員様 25,000 円 (どちらも税込)

日程	会場名	参加者様所属・お役職	参加者様ご氏名
名古屋会場 7月24日(火)	安保ホール 202 (名古屋駅)		
東京会場 7月30日(月)	住宅産業研究所 セミナールーム (新宿駅)		
大阪会場 8月3日(金)	大阪御堂筋ビル M6 (本町駅)		

※このセミナーの内容についてのお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 音地まで
 其他のお問い合わせは、(株)住宅産業研究所 03-3358-1407 黒木まで

<HP>