

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

世代別の住宅購買動向の傾向と対策

～これから住宅を購入するお客様の世代別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？

またその他の世代はどのような特徴があるのでしょうか？「ゆとり世代」に対応するには、その他の世代への対応を考える必要があります

そこで調査を実施しました

住宅購入についての意識調査を7月上旬に行いました。その結果をセミナーで発表します。

	住宅購入者 (5年以内に購入)	住宅購入予定者 (5年以内に購入予定)	合計
25～29	107人	103人	210人
30～39	117人	115人	232人
40～49	113人	114人	227人
50～59	111人	113人	224人
合計	448	445人	893人

調査項目は、右の通り。

受付開始 10:15～

講義時間 10:30～13:00

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

セミナー項目

- 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
- 世代間の考え方の違い
・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
- 世代間の住宅購入方法の違い
・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
意外にも展示場見学は若い世代、ネットは年配世代
・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
意外にも若い世代はヒトで決めている！
- 世代間の住宅購入希望の違い
・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
- 世代別対応法
・初回接客からクロージングまでの世代別対応法

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 30,000 円 非 会 員 様 35,000 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
東京会場 9月6日（木）	住宅産業研究所 セミナールーム （新宿駅）		
東京会場 9月10日（月）	住宅産業研究所 セミナールーム （新宿駅）		

※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
その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>