

住宅業界の CS・アフターサービス 最前線 2022

非接触時代におけるストックビジネス強化策



A4タテ判
フルカラー155ページ
頒価 99,000円 (税込)

今後の住宅業界は、アフターサービスを制する企業が生き残る！

今の生活者は「モノ」よりも「サービス（コト）」を買うようになったと言われ、見栄を張るためにブランドを購入するのではなく、通信サービスやレジャー・イベントを優先するなど、お金の使い方が変わってきているようです。これまでハウスメーカーは「安心、安全、長期的な保証＝ブランド価値」といった訴求で市場シェアを獲得してきましたが、それだけでは高額な家は売れなくなっていくかもしれません。今日の生活者の消費行動は、「所有」から「利用」へと移行していると言われてますが、今後は住宅を購入した後にも、様々な価値を提供し続けることができるかといったことが判断材料にされる時代になります。

また、コロナ禍によって整備が進んだITやWEBといった技術を活用し、**次なるビジネスへと“つなぐ”**ことが大きな価値を持つ時代になっていきます。

💡 本資料を読んでいただきたい方！

**メーカー・ビルダー
の経営者さま**

新築市場縮小が見えている今、ストックビジネスに注力する企業が増加していますが、その最大のカギを握っているのが「CS/アフターサービス戦略」です。ウチはアフターサービスなんて関係ないと思っているビルダーさんにこそ読んでほしい、これからのストック戦略の資料です。

**住宅会社の
CS / アフター担当者さま**

業界のトップランナーであるハウスメーカー各社がどのようにアフターサービスを行い、顧客満足度を高めているのか。大手ハウスメーカー9社へ徹底取材を行い、分析を試みました。住宅会社が今やるべきアフターサービス戦略を炙り出します。

**住宅会社の
商品開発/WEB担当者さま**

ESGやSDGsが重要とされる今、ストックビジネスを見据えた商品開発・保証制度策定などが必要になっていきます。取り組みは“アフター”ではなく“新築時”から訴求していくことが肝心です。これからの住宅業界の商品、WEB戦略について考えるヒントになります。



※資料のイメージ

★本資料のポイント！
ハウスメーカー9社および業界関係者へ徹底取材を敢行！！

ヒアリングおよび弊社データに基づいて、CS・アフターサービスに関する分析を行いました。ストックの価値を最大化させるため、これからの住宅ビジネスを考えるために有効な一冊となっております。

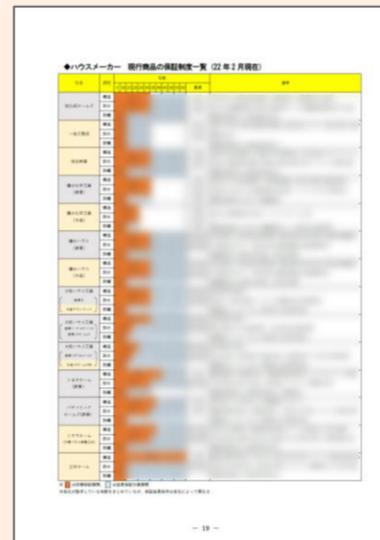
JSK株式会社 住宅産業研究所

本資料でしか把握できないデータを豊富に掲載しています！

第8章 ハウスメーカー販売棟数データ（戸建編・アパート偏） 過去25年間分の地域別販売棟数を完全収録！！

※その他のデータイメージ

●ハウスメーカーの
保証制度比較



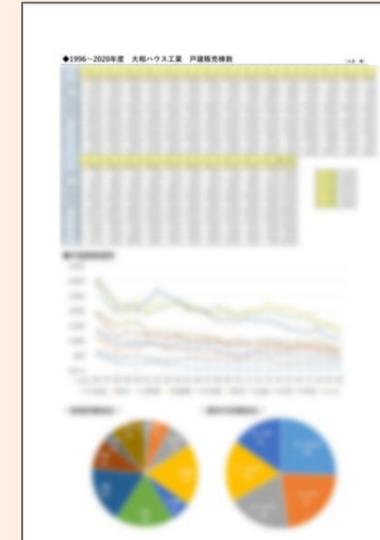
●ストック／人員数
一人当たり効率



●コールセンター人員
受電数比較



●ハウスメーカーの
エリア別ストック数



お申し込みは下記ご記入後FAXまたはメールにてお送りください。

FAX : 03-3358-1429 Mail : jsk-mrk@tact-jsk.co.jp

※HPからもお申込できます <https://www.tact-jsk.co.jp/>

住宅業界のCS・アフターサービス最前線2022 頒価 99,000円 (税込) 冊
会員価格 10%OFF

会員種別	TACT・エクスプレス・ハウスメーカーレポート・TACTテレビ・eカウンセリング / 非会員		
御社名			
部署名		お役職	
お名前		E-mail	
〒			
ご住所			
TEL		FAX	

発刊後、資料と請求書を郵送させていただきます（発刊は3月1日予定）。※弊社とのお取引が初めての場合、事前振込みが必要となります。

お問合せ先 関西支社：関 和則 (TEL: 06-6365-5831) 本社：高津 (03-3358-1407)
株式会社住宅産業研究所 〒160-0022 東京都新宿区新宿2-3-11VORT新宿御苑6F
TEL: 03-3358-1407
Mail: jsk-mrk@tact-jsk.co.jp
営業時間：平日10:00～18:00

HP

JSK株式会社 住宅産業研究所

