

貴社の不動産系クライアント様(分譲マンション・分譲住宅・注文住宅・不動産活用 等)の 新規案件獲得のためのプレゼンテーション企画資料作成及び、各種ディレクション業務。

<主な支援業務>

- ① 新規(既存)案件の販売戦略の考案、企画書作成業務
- □ プロジェクト目標設定とそれに伴う販売戦略やスケジューリングの策定。計画資料・企画提案資料の作成。 等
- ② 新規(既存)案件のプロモーション戦略の考案、企画書作成業務
- □ リアルマーケティング及びWEBマーケティング戦略、各種プロモーションメディアと媒体選定。計画資料・企画提案資料の作成。 等
- ③ 新規計画案件のマーケティングリサーチ資料作成業務 *各種データ取得は外部調査会社へ委託
- □ 市場マクロデータ分析、商品(物件)のSTP分析、特定競合分析等のマーケティング調査レポート作成業務。 等
- ④ 新規案件獲得のためのプレゼンテーション企画書作成業務
- □ 上記①~③と広告表現戦略を含めた新規案件のプレゼンテーション(コンペ等)企画書作成。 ※おおよその提案コンテンツは次頁参照。

※その他、貴社クライアント様のご要望により、多角的な視点から様々な資料を作成することも可能です。



新規案件獲得のためのプレゼンテーション企画書の基本的なコンテンツと流れ

※分譲マンションプロジェクトの場合

≪ 3C分析 - マーケティングリサーチ領域 ≫

Customer 市場・顧客	Competitor 競合	Company 自社(計画商品)
計画地周辺 マクロ環境分析	計画地周辺 ミクロ環境分析	計画プラン検証
●分譲マンション市場動向	●既分譲物件調査 商品特徴や販売状況	●商品企画検証
●賃貸・中古住宅相場他 不動産市況動向	●上記の顧客属性や顧客ニーズ	●立地&交通アクセス検証 等
●民力、生活者ニーズや市場トレンド等	●今後の予定物件調査 等	

各種調査データの取得や、 競合物件取材は外部調査会 社へ委託の上、弊社で動向 分析や課題抽出を行い、当 セクションをまとめます。

総括(強み&弱み、機会&脅威)	総括(強み&弱み、機会&脅威)	総括(強み&弱み、機会&脅威)
-----------------	-----------------	-----------------

≪ STP分析及び各戦略・戦術提案 - ストラテジー・ソリューション領域 ≫

Segmentation 市場設定	Targeting ターゲット設定	Positioning ポジショニング設定
●ニーズ&ウォンツの明確化	●ターゲット (エリア・ユーザー) 設定	●商品立ち位置の明確化
●需要者像の明確化 等	●ペルソナ設計 等	●差別化&独自化ポイントの明確化 等

基本、弊社にてまとめ上げ る領域ですが、販売戦略へ 移行する前に貴社との擦り 合わせを行います。

商品戦略	販売戦略	プロモーション(コミュニケーション)戦略		
●補完的プランニング提案 等	●販売方針&フロー、KGI&KPI設定	●プロモーションメディア提案		
	●販売単価提案 等	●プロモーション実施スケジュール&実施予算提案 等		
表現戦略				
●広告表現方針 ●コミュニケーションワード&表現ビジュアル提案 等				

貴社営業部門及び企画・制 作部門様と役割分担を決め、 打合せを重ねながら、企画 書を仕上げていきます。

企画支援 〈新規案件 プレゼンテーション企画書(例)〉













































































































ページネーションやストーリー性等、貴社クライアント様のご要望(嗜好)によりフレキシブルに対応いたします。