

## 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）を担当される営業スタッフ様の各種サポート業務。

<主な支援業務（過去実績のあるもの）>

### ① 既存（販売難）物件のクリアランス施策考案・企画書作成業務

- 来場者や成約者リストの集計・分析による顧客属性の把握と再ターゲット設定。
- 販売課題に基づく、既存プロモーションの改善施策、キャンペーンや表現戦略の見直し等をまとめたソリューション提案資料の作成。

### ② 営業場面で活用する広告表現提案資料の作成、原稿進行・進捗管理業務

- 新規広告制作の計画書（制作趣意書）の作成（広告紙面レイアウトや訴求ポイント、掲載コンテンツ等を確認するためのもの）。
- 初校後の、各種プロダクション（デザイナー等）への校正（修正）ディレクション、原稿進行業務。等

### ③ 定例ミーティング等の際に提出する各種資料作成業務

### ④ 貴社営業部の社内資料作成業務

- 貴社不動産系クライアント（新規&既存）の営業戦略（計画）を策定した、営業会議用シート等を作成。等

### ⑤ その他、住宅不動産系クライアント担当営業様を対象とした広告営業研修等

- 過去に広告代理店新人営業マン研修、不動産広告に関するセミナーを行った実績があります。

※その他、貴社のご要望により、様々なサポート業務（実務支援）を行うことが可能です。