

ビジネスの“新しい価値”を開拓する「企画の種」<sup>ヒント</sup>



# 企画の100本メニュー

コンテンツ・マーケティング企画

企画の100本メニュー

005

1

提起する  
問題・課題

## 中古住宅の購入の 安心感を高める 顧客化企画はないか？

マンションや住宅の買い物が、楽しくなる！面白くなる！

# 夢の戸建て & マンション・バザール

中古仲介物件の、住宅購入を楽しくするショップをつくる

自分の家を購入するのは“人生最大のショッピング”です。

賢明な生活者は良い立地の格安な中古住宅を探しています。

中古物件につきまとう不安や、購入にまつわるリスク心理を払拭することは大きな課題です。

そこで、お客様にとっての“人生最大のショッピング”を、安心して楽しみながら、

住宅購入者の様々なライフスタイルとマッチングをすすめていく

「夢の戸建て&マンション・バザール」を活用し、住宅販売の楽しいショップをつくる企画のご提案です。

**ING**  
CORPORATION

商品に”心の価値“を加えて、ビジネスの”新しい価値“を開拓する

本企画のメニューは、激変する社会に対応するために、商品やサービスの“新しい価値”を開拓する企画です。

商品の“新しい価値”とは、商品の「モノの価値」に対する”心の価値“の開拓です。

”心の価値“とは「商品を使う喜びや幸福感」であり、それはお客様が永遠に求め続けるものです。

貴社の課題解決ソリューションとしてのオリジナルの企画をご提案させていただきますので、お気軽にお問合せ、ご相談ください。

## 中古住宅の購入の 安心感を高める 顧客化企画はないか？

マンションや住宅の買い物が、楽しくなる！面白くなる！  
**夢の戸建て  
& マンション・バザール**  
中古仲介物件の、住宅購入を楽しくするショップをつくる

### 2

#### 新しい価値 の開拓

「夢の戸建て&マンション・バザール」は、中古住宅販売の楽しいショップをつくる企画です。購入資金や住宅ローン、高額な住宅の保証や手続きをはじめ、お客様が抱える多くの不安を払拭していくのはもちろんのこと、更には、お客様のライフスタイルにマッチした住宅の選定。お客様自身も気づかない「ライフスタイルをコミュニケーションする」「ハウス・コンシェルジュ」とも言うべき役割が重要です。お客様が家選びを不安なく楽しめるように、親近感とあたたかみのあるパペットが物件を紹介するハッピーな「ドラマ・コンテンツ」をご覧いただき、幸福感に満ちた“人生最大のショッピング”体験を味わって頂くものです。

### 3

#### 3分ドラマ コンテンツ の活用

「夢の戸建て&マンション・バザール」のポイントは、お客様自身も気づかない「ライフスタイルをコミュニケーション」する「ハウス・コンシェルジュ」の役割です。本企画は“ライフスタイルのコミュニケーション”を効率的に進めるため「ドラマ・コンテンツ」を活用します。例えば、あるマンションに住むことで叶えられる“ライフスタイル”をドラマで表現して、暮らしのイメージを膨らませて頂く構成です。「ドラマ・コンテンツ」をパートナーや友だちと一緒に観て頂き、物件への期待感や暮らしのスタイル情報などを楽しく共有して頂くことができます。

### 4

#### 企画の目的 と効果性

不動産取引の中でも、中古住宅の販売にはお客様の不安感の払拭と安心感の醸成は必須の課題です。本企画では、それら課題解決に加え、住宅購入で叶えられるライフスタイルイメージの楽しさ訴求まで踏み込み、売り手営業にとどまらない「コンシェルジュ」的役割によるベネフィットを提供することで、お客様からの深い信頼とロイヤリティを得て、永続的な関係づくりに寄与するものです。

