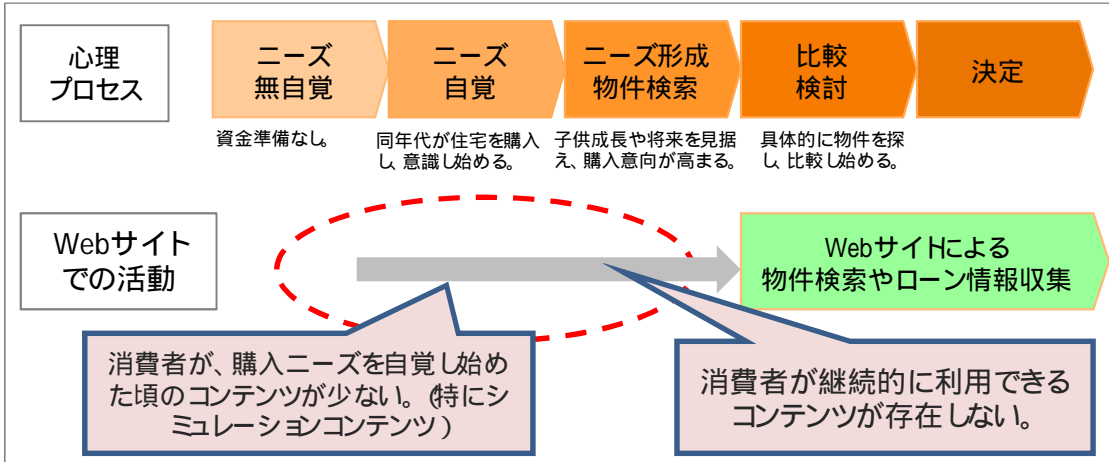


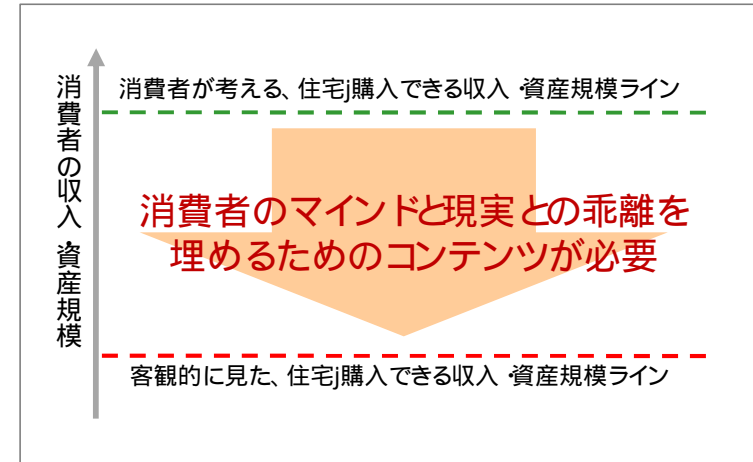
# 住宅販売における潜在顧客育成コンテンツ概要

住宅の販売戸数の落ち込み、人口減少による国内マーケットの縮小に備え、顧客育成型のコンテンツの充実をご提案いたします。

## 住宅購入の心理プロセス面からのアプローチ



## 住宅購入のマインド面からのアプローチ



### ニーズ喚起 コンテンツ案

- ・賃貸VS購入 住宅費総額シミュレーション  
(現在賃貸の方を対象に、賃貸を継続した場合と購入した場合の総支出をシミュレーション)
- ・マイホーム購入診断  
(現在の住宅にかかる費用から、購入できるか診断)
- ・ライフプランシミュレーション  
(住宅購入した場合のライフプランをシミュレーション。団体信用生命の効果)



ライフプランニングシミュレーション

### 顧客育成 コンテンツ案

- ・自己資金準備マラソン  
(貯蓄目標に向かって、月々の収支をチェックできる繰上げ返済家計簿機能と貯蓄目標をプラスしたイメージの機能)
- ・マイホーム購入スケジュール  
(入居予定日を設定し、それに向かってすべきことをスケジュール化する機能)
- ・繰り上げ返済シミュレーション  
(継続的な繰上げ返済により、総支払額を大幅に軽減できることを認知させるシミュレーション)

### 資金計画シミュレーション

家計の状況から、住宅に使える費用を算出し、さらに、戸建やマンションなど、住宅のタイプに合わせて購入可能な金額をシミュレーションできます。

### 気付き コンテンツ案

- ・資金計画シミュレーション  
(物件を購入するために、どれくらいの資金が必要かシミュレーション。親からの援助や家計の見直し、保険の見直しを促すコンテンツを用意。無理しなくても購入できることを認知させる)



繰上げ返済シミュレーション

定期的、継続的な繰上げ返済をシミュレーションできます。