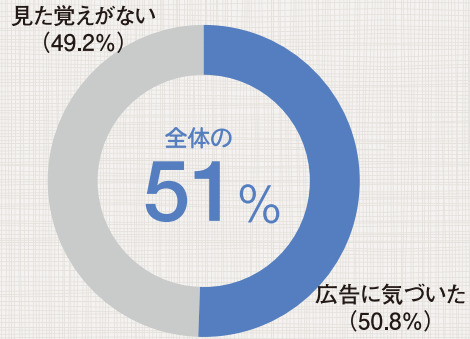


このデータは主に潜在顧客に対するアプローチ改善に役立ちます。

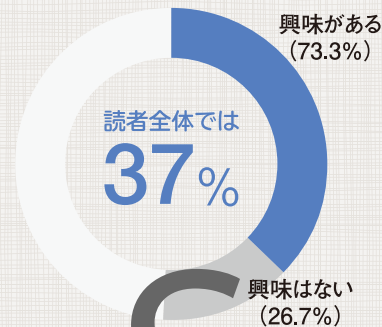
レスポンス分析

① Natural response (自然反響)

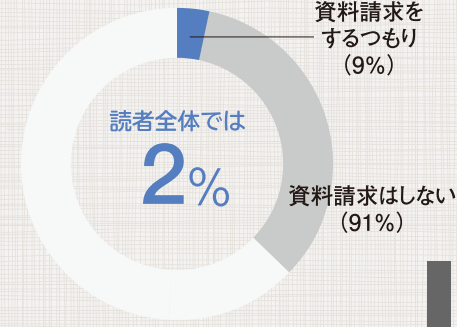
物件の広告を  
チェックした人



チェックした人のうち、  
広告内容に興味を持った人

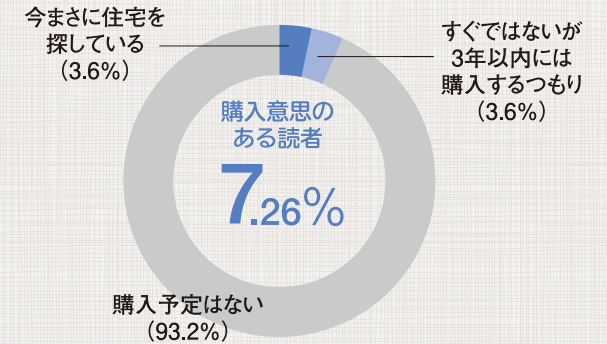


興味を持った人のうち、  
資料請求する人は?



独自調査 (店舗・施設知名度)

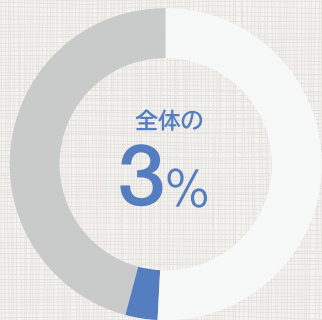
キタ版読者の住宅購入意向



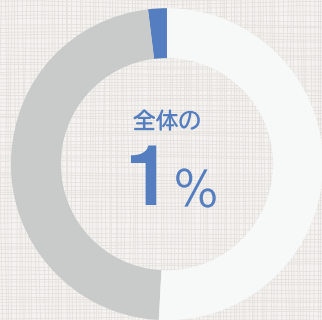
② Missed potential customer

(本広告の本来のポテンシャル/改善できる部分)

広告に気づかず  
失った見込み客



広告内容がよく  
分からなかった人



③ AIDA (アイダ) 行動プロセス 推計

【Attention (注意段階)】  
物件の広告をチェックした人

推計 31,101人

【Interest (興味段階)】  
物件に興味も持った人

推計 22,851人

【Desire (欲求段階)】  
資料請求をしたいと思った人

推計 2,077人

※サンプル数/n=59 ※居住地/キタ版エリア

アナリストコメント

●住宅購入意向から推察すると、本紙を宅配する世帯(キタ版)で、今まさに住宅を探している状況の家庭が推計3972世帯あると思われます。このうち、価格面からタワーマンションを購入できる層は限られますが、見込み客のパイとしては十分あると思われます。同じ読者に届く本紙で定期的に情報を届け、物件へのプレファレンス(好意度)を徐々に高めることで、来場を促してはいかがでしょうか。

読者のコメント

- タワーマンションへ憧れはあります。福島は今活気のある街なのでお金があれば入居したいです。
- 予告広告で情報が十分ではないが、魅力ある物件に感じた。
- いずれ今の住居を売却し、新しいマンションに引越したいと思っているので参考にしたい。
- 多分高額すぎて手が届かないと思いますが、興味があります。
- 友人の仕事先のマンションだったためじっくり読みました。
- 文字が小さく、しかも青色のバックに白抜きというもボヤけた感じでよく見えず、読むのがしんどいです。
- 白地が薄く潰れていて読めません。細かい情報を入れるより、もう少し文字数の少ないわかりやすいものにしてほしいです。
- このブランドはとても高品質で落ち着き感がある。
- 部屋の間取りを大きく出したらいいのではないかと思います。
- うめきたの公園エリアが整備されたら、物件価値がどのくらい上がるのを知りたい。
- 友人から購入時より高く売却し、新しいマンションに引っ越した話を聞いているので、タワーマンションに興味がある。
- タワーマンションは戸数が多く、土地の評価割合が下がるので相続税対策で検討している。ただ、本当に不動産価格がこのまま上がり続けるかどうか。この物件は、梅田の開発がプラス要因だが、すでに価格に織り込まれているのかどうか気がなる。