****

**不動産マーケティング計画**

マーケティング計画

会社名

番地

市区町村、州、郵便番号

webaddress.com

バージョン 0.0.0

00/00/0000

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 作成者 | タイトル | 日付 |
|  |  |  |
| 電子メール | 電話 |
|  |  |
| 承認者 | タイトル | 日付 |
|  |  |  |

目次

[1. 事業概要 3](#_Toc22644039)

[1.1 背景 3](#_Toc22644040)

[1.2 ミッション 3](#_Toc22644041)

[1.3 ビジョン 3](#_Toc22644042)

[1.4 私たちのチーム 3](#_Toc22644043)

[2. 状況分析 3](#_Toc22644044)

[2.1SWOT 分析 3](#_Toc22644045)

[2.2 競合他社のSWOT分析 3](#_Toc22644046)

[2.3 競合他社のパフォーマンス 3](#_Toc22644047)

[2.4 競合他社のマーケティング戦略 3](#_Toc22644048)

[3. 目標 3](#_Toc22644049)

[3.1 事業目標 3](#_Toc22644050)

[3.2 戦略目標 3](#_Toc22644051)

[3.3 戦術的な目標 3](#_Toc22644052)

[3.4 コミュニケーションの目標 3](#_Toc22644053)

[4. 対象クライアント 3](#_Toc22644054)

[4.1 クライアントタイプ 3](#_Toc22644055)

[4.2 人口統計 3](#_Toc22644056)

[4.3 サイコグラフィック 3](#_Toc22644057)

[4.4 ピンポイント 3](#_Toc22644058)

[4.5 バイヤーペルソナ 3](#_Toc22644059)

[5. マーケティング戦略 3](#_Toc22644060)

[5.1 ユニークな販売提案(USP) 3](#_Toc22644061)

[5.2 持続可能な競争優位性 3](#_Toc22644062)

[5.3 マーケティングチャネル 3](#_Toc22644063)

[5.4 予算 3](#_Toc22644064)

[6. 行動計画 3](#_Toc22644065)

[7. 性能基準・測定方法 3](#_Toc22644066)

[7.1 パフォーマンスの基準 3](#_Toc22644067)

[7.2 ベンチマーク 3](#_Toc22644068)

[7.3 測定方法 3](#_Toc22644069)

[8. 決算短信 3](#_Toc22644070)

[8.1 業績予想 3](#_Toc22644071)

[8.2 財務諸表 3](#_Toc22644072)

[8.2.1 損益計算書 3](#_Toc22644073)

[8.2.2 キャッシュフロー予測 3](#_Toc22644074)

[8.2.3 貸借対照表 3](#_Toc22644075)

[9. 付録 3](#_Toc22644076)

[9.1 研究成果 3](#_Toc22644077)

[9.2 製品仕様と画像 3](#_Toc22644078)

# 事業概要

## バックグラウンド

|  |
| --- |
|  |

## 使命

|  |
| --- |
|  |

## 視覚

|  |
| --- |
|  |

## 私たちのチーム

|  |  |
| --- | --- |
| 名前 | 機能 |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

# 状況分析

## スワット分析

|  |
| --- |
| 内部要因 |
| 強み (+) | 弱点 (-) |
|  |  |
| 外部要因 |
| オポチュニティ (+) | 脅威 (-) |
|  |  |

## 競合他社のSWOT分析

|  |
| --- |
| 内部要因 |
| 強み (+) | 弱点 (-) |
|  |  |
| 外部要因 |
| オポチュニティ (+) | 脅威 (-) |
|  |  |

## 競合他社のパフォーマンス

|  |
| --- |
|  |

## 競合他社のマーケティング戦略

|  |
| --- |
|  |

# 目標

## ビジネス目標

|  |
| --- |
|  |

## 戦略目標

|  |
| --- |
|  |

## 戦術的な目標

|  |
| --- |
|  |

## コミュニケーションの目標

|  |
| --- |
|  |

# ターゲット・クライアント

## クライアントの種類

|  |  |
| --- | --- |
|  | 初めての住宅購入者 |
|  | ホームセラー |
|  | 賃借人 |
|  | その他(投資物件など) |

## 人口 統計

|  |
| --- |
|  |

## サイコグラフィック

|  |
| --- |
|  |

## ピンポイント

|  |
| --- |
|  |

## バイヤーペルソナ

|  |
| --- |
|  |

# マーケティング戦略

## ユニークな販売提案(USP)

|  |
| --- |
|  |

## 持続可能な競争優位性

|  |
| --- |
|  |

## マーケティングチャネル

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| チャンネル | アクション | 割り当て先 | 費用 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## 5.4予算

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| カテゴリ | 形容 | 割り当て先 | 費用 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 行動計画

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| カテゴリ | アクション | 割り当て先 | 日付 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 性能基準と測定方法

## 性能基準

|  |
| --- |
|  |

## ベンチマーク

|  |
| --- |
|  |

## 測定方法

|  |
| --- |
|  |

# 財務概要

## 業績予想

|  |
| --- |
|  |

## 財務諸表

### 損益計算書

|  |
| --- |
|  |

### キャッシュフロー予測

|  |
| --- |
|  |

### 貸借対照表

|  |
| --- |
|  |

# 虫垂

## 研究成果

|  |
| --- |
|  |

## 製品仕様と画像

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| **免責事項**Web サイトで Smartsheet が提供する記事、テンプレート、または情報は、参照のみを目的としています。当社は、情報を最新かつ正確に保つよう努めていますが、本ウェブサイトまたは本ウェブサイトに含まれる情報、記事、テンプレート、または関連グラフィックに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または可用性について、明示的または黙示的を問わず、いかなる種類の表明または保証も行いません。したがって、お客様がそのような情報に依拠する行為は、お客様ご自身の責任において厳格に行われるものとします。 |