



# 販売状況報告書

報告日 2022年10月26日

担当 谷中 富貴

物件名 ○○○マンション ○○○号



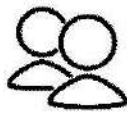
暮らしワークス  
KURASHI WORKS



## ◆お問い合わせ状況について

媒体	掲載期間	アクセス数 前期 (X)	アクセス数 最新 (Y)	アクセス数 今期 (Y-X)	問い合わせ数	内覧数
ホームページ	11/1~11/15	-	-	-	1	1
アットホーム	11/1~11/15	50	100	50	1	
LIFULLHOME'S	11/1~11/15	30	120	90		
SUUMO	11/1~11/15	40	80	40		
Yahoo!不動産	11/1~11/15	20	50	30		
その他	-	-	-	-	1	

※アクセス数=物件詳細ページの閲覧数となります。



## ◆実際にお問い合わせいただいた方の状況・詳細について

自社

- 月○日 ホームページよりお問い合わせ。ご内覧済。予算面で△。引き続きフォロー。
- 月○日 アットホームよりお問い合わせ。ご内覧をおすすめしております。

協力不動産会社

- 月○日 ○○○不動産よりお問い合わせ。資料請求。ご内覧をおすすめしております。



## ◆販売活動の実施状況及び、今後の実施予定について

今期については、インターネットでの情報拡散を重点的に実施しました。  
各ポータルサイトへの写真掲載、パノラマ画像の掲載、ブログでの物件紹介を実施。  
次回は、ポスティングや、協力不動産会社への物件紹介営業など、  
さらに、物件情報の告知を実施し、お問い合わせ、ご内覧を確保して参ります。





◆販売活動・状況についてのご報告

インターネット（ポータルサイト）からのアクセス数については、エリア平均と比較して少し多い状況となっておりますので、エリア内における物件の注目度は高いものと考えます。

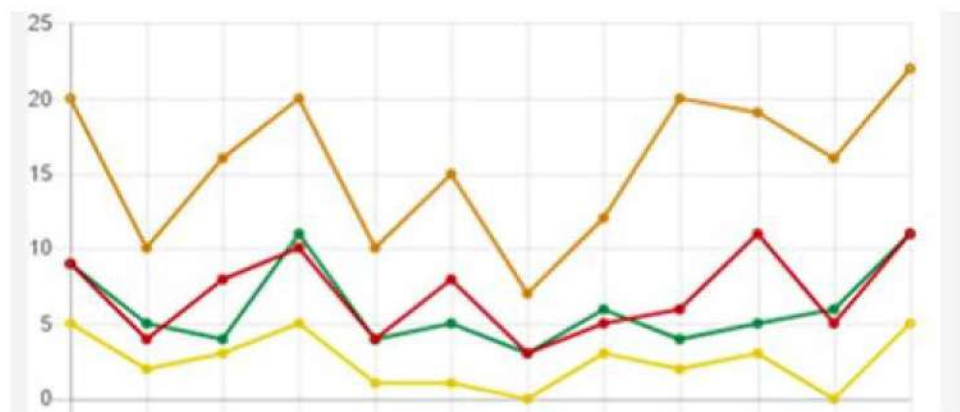
一方で、お問い合わせ、ご内覧数への移行率は少し低くなっております。今後については、この移行率を高められるように、ネット掲載の更新や、インターネット以外からのお問い合わせの取得（ポスティング）を実施します。

今期、お問い合わせいただいた方については、予算面で少し厳しいとの反応でしたが、近隣エリアにおいて、競合物件も少なく、引き続きフォローをしていきます。

お問い合わせいただいた方については、探し始めたばかりとのことですが、ご内覧へ移行できるようにフォローして参ります。

◆その他分析（参考）

下記については、エリア内でのアクセス数の平均値との比較です。  
（エリア内平均値 赤色のグラフ 当物件のアクセス数 オレンジ色のグラフ）



以上、ご報告いたします。引き続き、よろしくお願いいたします。

