

【不動産業界の方必見】

不動産関連のアプローチに使えるデータをご紹介！

ユニークデータを解決力に。 **CCC MK HOLDINGS**

不動産業界のみなさま マーケティング施策でこんなお悩みありませんか？

住宅購入・賃貸契約・
不動産売却検討層など
ターゲット層は決まっているのに
アプローチする方法が分からず

施策がやりっぱなしで
効果検証ができていない



CCC MK HOLDINGSはこのような施策でお悩みを解決します！



ターゲット層の選定

約1.3億人（有効ID数）のV会員の中から
属性データや住居状況をもとに対象者を抽出



最適な方法で届ける

対象者の自宅に直接資料を送付



効果検証

最適なクリエイティブや
セグメントを見つけて次回施策に活用



約1.3億人（有効ID数）のシングルIDで繋がる
1stパーティデータを活用したセグメント設計が可能です

データの規模

年間
アクティブ会員数

約**7,000**万人
(25年6月時点)

提携店舗数

約**16**万店舗
(25年6月時点)

データの多様さ



購買データ

スーパー、コンビニ、ドラッグストアなどでの
利用履歴をレシート単位で保有



属性データ

- ・性別／年齢／生年月日／居住地
- ・アンケート回答情報 など



その他

- ・WEB行動
- ・TV視聴データ
- ・マンションデータ など

シングルIDでつながる

※CCCMKホールディングスでは、セキュリティ上厳重に管理された環境のもと特定の個人を識別できない状態でマーケティング分析を行っております。

不動産施策では下記データを活用したセグメント設計が可能です！
※一部抜粋

 属性	<ul style="list-style-type: none">・性別（男女）・年代（20～80代）・都道府県、市区町村
 家族構成	<ul style="list-style-type: none">・結婚状況（既未婚）・同居家族（子ども、両親、祖父母）・子どもの年齢（乳幼児～大学生）
 趣味・関心	<ul style="list-style-type: none">・趣味（旅行、財テク）・書籍購買（投資、不動産関連）・WEB行動（旅行）

各セグメントの母数は営業担当からお伝えしますので、
お気軽にご相談ください！

お打ち合わせ申し込み 

 住居状況	<ul style="list-style-type: none">・住居形態 LS（持ち家/賃貸一戸建て、分譲/賃貸マンション、アパート等）・住居形態 SMCC（持家、賃貸等）
 保有資産	<ul style="list-style-type: none">・お金（貯蓄額、世帯年収等）・車・不動産、マンション



ターゲット層

注文住宅 購買検討層



賃貸契約検討層



不動産売却検討層



基本属性

- ・性別：男女
- ・年齢：30～40代
- ・エリア：千葉、埼玉、神奈川

データ

ライフスタイルアンケート
未就学児のいる家庭

DM発送可能者数

約24万人

- ・性別：男女
- ・年齢：20～30代
- ・エリア：東京

ライフスタイルアンケート
同居家族無の未婚

約168万人

- ・性別：男女
- ・年齢：50～60代
- ・エリア：全国

ライフスタイルアンケート
土地・住宅保有者

約30万人

※ 25年6月時点

※あくまで一例となります。ご希望の条件がございましたら営業担当から回答させていただきますので、お気軽にお問い合わせください

データを軸にPDCAを回すことで、継続的な効果改善が可能！

ターゲット設計

V会員の購買・行動データを用いて
約1.3億人（有効ID数）から対象者を選定

メディア配信

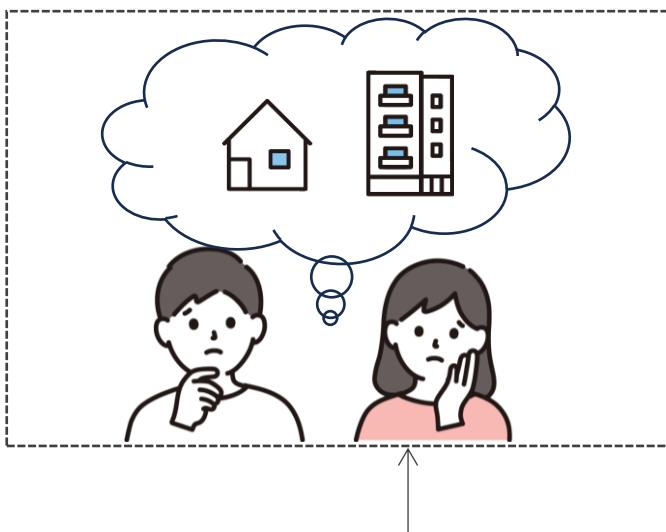
連携メディアで
ターゲットに訴求

誘導先

対象のサイトや
資料請求、問い合わせ
などに誘導

分析検証

パラメータを振った
セグメント毎に検証
→分析して次回改善へ



分析結果を元に、効果を改善し続けるPDCAサイクルを実現



このような方はぜひお気軽にご相談ください！

次ページから1分でお打ち合わせ申し込みも可能です

- ・不動産関連の施策を検討している
- ・ターゲット層にアプローチしたい
- ・セグメントについてまずは相談したい
- ・施策後の効果検証まで行いたい など





情報収集としてでも構いませんので **CCC MK HOLDINGS** にご相談ください！

＼ 1分で登録完了！ぜひ情報交換させてください！／

お打ち合わせ申し込み



お問い合わせフォーム

<https://www.cccbiz.jp/contact>

メールでのお問い合わせ

mks-info@ccc.co.jp