

iaan Eumseong Daeso

이안음성대소 영업 계획서

(주)케이티팍스

01 About 케이티팍스

1.1 회사개요

02 Project 이해

2.1 사업개요

2.2 사업위치 및 평형도

03 분양현황

3.1 형태별동호수현황

3.2 동·호수분양현황

04 마케팅전략

4.1 기존계약자 지역분석

4.2 경쟁사분석

4.3 시장분석

4.4 주요마케팅전략

05 인력투입계획 및 목표분양률

5.1 인력투입계획 및 운영방안

5.2 쇠퇴진단 및 여건분석

CONTENTS

01

About 케이티팍스

1.1 회사개요

회사개요

회사명	주식회사 케이티팍스
대표이사	구희태
주소	경기도 수원시 팔달구 인계로 110 BYC건물 3층
대표전화	TEL: 1666-1622 / FAX : 0303-3440-1967
설립일	2010년 02월 10일
주목적사업	주택관리업, 위생관리용역업, 시설유지관리업 등
임직원수	1,450명
ISO인증	ISO 9001인증, 2008인증

각 분야별 전문가를 영입하여
 당사 케이티팍스는 대우산업개발과
성공적인 분양을 이끌겠습니다!

02 Project 이해

- 1.1 사업개요
- 1.2 사업위치 및 평형도

02 Project의 이해

2-1 사업개요

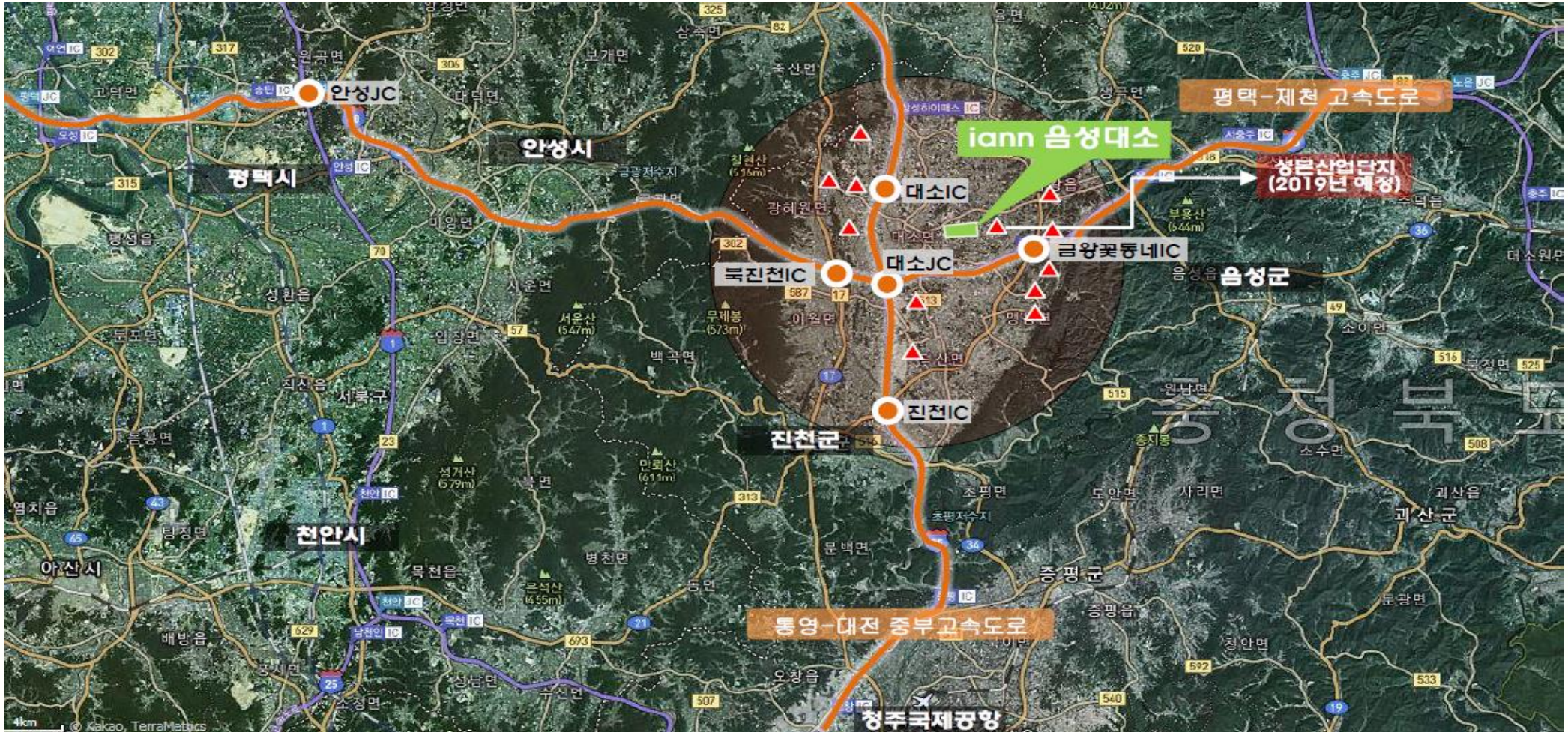


사업명	충북 음성군 대소지역주택조합 공동주택 신축사업
소재지	충북 음성군 대소면 대금로 686-1
지역/지구	계획관리지역, 주거개발진흥지구, 지구단위계획구역
대지면적	35.947m ² (10,879.97평)
연면적	83,577m ² (25,282.03평)
용적률	173.07%
건폐율	14.42%
건축규모	지하1층 / 지상 16층 ~ 지상 20층

02 Project의 이해

2-2 사업위치도

당지 주변으로 크고 작은 산업단지 다수 분포. 중부고속도로, 평택-제천고속도로 등 지방 주요 고속도로 위치해 수도권 및 지방을 잇는 교통의 요충지



02 Project의 이해

2-2 배치도 및 평형도

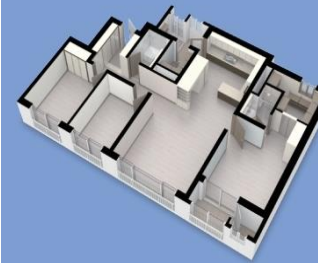
충북음성군을 대표하는 651세대의 대단지 아파트

총 4가지 타입의 84, 74, 59A, 59B로 구성되어 있으며 가장 선호도 높은 4BAY구조, 59A타입이 주력평수로 전체 세대 중 44%를 차지



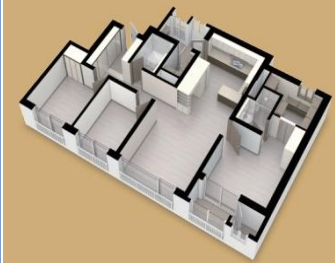
84㎡

각 컬러의 개성을
섬세하게 표현한 공간



74㎡

새로운 라이프스타일을
창조하는 품격 공간



59㎡B

합리적인 공간활용이
돋보이는 모던 공간



59㎡A

일상의 편안함을
미적 감각으로 재창조한 공간



03 분양현황

- 3.1 형태별분양현황
- 3.2 동호수분양현황

03 분양현황

3-1 형태별분양현황

케이티팍스 정계약 3세대/ 가계약 2세대/ 잔여세대 156세대 (※2019년 8월 24일 기준, 4차 조합대물분포함)

-> 로얄층, 로얄동 다수존재

가계약 정계약

101층	102층	103층	104층	105층	106층	107층	108층	109층	110층	111층
	2001 2002		2003 2004 2005			2001 2002	2001 2002 2003 2004	2001 2002	2001 2002	2001 2002
	1901 1902		1902 1903 1904 1905			1901 1902 1903 1904	1901 1902 1903 1904	1901 1902	1901 1902	1901 1902
	1801 1802		1802 1803 1804 1805			1801 1802 1803 1804	1801 1802 1803 1804	1801 1802	1801 1802	1801 1802
	1701 1702	1701 1702	1703 1704 1705	1701 1702	1703	1701 1702 1703 1704	1701 1702 1703 1704	1701 1702	1701 1702	1701 1702 1703
	1601 1602	1601 1602	1603 1604 1605	1601 1602	1603	1601 1602 1603 1604	1601 1602 1603 1604	1601 1602	1601 1602	1601 1602 1603 1604
	1501 1502	1501 1502	1503 1504 1505	1501 1502	1503	1501 1502 1503 1504	1501 1502 1503 1504	1501 1502	1501 1502	1501 1502 1503 1504
1401 1402	1401 1402	1401 1402 1403 1404 1405	1401 1402 1403 1404 1405	1401 1402	1401 1402	1401 1402 1403 1404	1401 1402 1403 1404	1401 1402	1401 1402	1401 1402 1403 1404
1301 1302	1301 1302	1301 1302 1303 1304 1305	1301 1302 1303 1304 1305	1301 1302	1301 1302	1301 1302 1303 1304	1301 1302 1303 1304	1301 1302	1301 1302	1301 1302 1303 1304
1201 1202	1201 1202	1201 1202 1203 1204 1205	1201 1202 1203 1204 1205	1201 1202	1201 1202	1201 1202 1203 1204	1201 1202 1203 1204	1201 1202	1201 1202	1201 1202 1203 1204
1101 1102 1103 1104	1101 1102	1101 1102 1103 1104 1105	1101 1102 1103 1104 1105	1101 1102	1101 1102	1101 1102 1103 1104	1101 1102 1103 1104	1101 1102	1101 1102	1101 1102 1103 1104
1001 1002 1003 1004	1001 1002	1001 1002 1003 1004 1005	1001 1002 1003 1004 1005	1001 1002	1001 1002	1001 1002 1003 1004	1001 1002 1003 1004	1001 1002	1001 1002	1001 1002 1003 1004
901 902 903 904	901 902	901 902 903 904 905	901 902 903 904 905	901 902	901 902	901 902 903 904	901 902 903 904	901 902	901 902	901 902 903 904
801 802 803 804	801 802	801 802 803 804 805	801 802 803 804 805	801 802	801 802	801 802 803 804	801 802 803 804	801 802	801 802	801 802 803 804
701 702 703 704	701 702	701 702 703 704 705	701 702 703 704 705	701 702	701 702	701 702 703 704	701 702 703 704	701 702	701 702	701 702 703 704
601 602 603 604	601 602	601 602 603 604 605	601 602 603 604 605	601 602	601 602	601 602 603 604	601 602 603 604	601 602	601 602	601 602 603 604
501 502 503 504	501 502	501 502 503 504 505	501 502 503 504 505	501 502	501 502	501 502 503 504	501 502 503 504	501 502	501 502	501 502 503 504
401 402 403 404	401 402	401 402 403 404 405	401 402 403 404 405	401 402	401 402	401 402 403 404	401 402 403 404	401 402	401 402	401 402 403 404
301 302 303 304	301 302	301 302 303 304 305	301 302 303 304 305	301 302	301 302	301 302 303 304	301 302 303 304	301 302	301 302	301 302 303 304
201 202 203 204	도해 202	201 202 203 204 205	201 202 203 204 205	201 202	201 202	201 202 203 204	201 202 203 204	201 202	201 202	201 202 203 204
101 102 103 104 105	도해	101 102 103 104 105	101 102 103 104 105	101 102	101 102	101 102 103 104 105	101 102 103 104	101 102	101 102	101 102 103 104 105
59A 59A 59A 59B	74 74	74 74 59A 59B 59A	59A 59A 59A 74 74	74 74	59A 59A	84 84 84 84	74 74 59A 59A	59A 59A	59A 59A	84 84 84 84
13세대 14세대 10세대 10세대	20세대 20세대	17세대 19세대 20세대 20세대 20세대	19세대 19세대 20세대 20세대 20세대	17세대 18세대	19세대 15세대	19세대 19세대 18세대 18세대	20세대 20세대 20세대 20세대	20세대 20세대	19세대 19세대	19세대 19세대 16세대 15세대
47세대	40세대	95세대	98세대	35세대	34세대	74세대	80세대	40세대	38세대	69세대

03 분양현황

3-2 타입별분양현황

타입	세대수	계약 세대		잔여 세대	
59A	287	180	63%	107	37%
59B	30	24	80%	6	20%
74	191	166	87%	25	13%
84	143	125	87%	18	13%
계	651	495	76%	156	24%

- 전체 세대수 : 651세대
- 계약세대 : 495세대 (기존계약 492세대 / 케이티팍스 대행사 계약 3건)
- 잔여세대 : 156세대

조합대물로 넘어온 물건의 상당수가 59타입으로 로얄층, 로얄동 물건 다수
 분양가 1억 4천~1억6천대로 형성되어 낮은 가격대와 선호도가 가장 높은 평수

(※ 조합물건 유상옵션 포함 : 전세대 빌트인오븐, 김치냉장고 설치/ 일부세대 빌트인 에어컨, 자외선차단필름)

선호도 높은 59타입과 조합세대 유상옵션 설치로 판매경쟁력高

04 마케팅전략

- 4.1 기존계약자 지역분석
- 4.2 경쟁사분석
- 4.3 시장분석
- 4.4 주요마케팅전략

04 마케팅전략

4-3 시장분석



대소이안지역주택조합아파트, 차명 계약자 계약금 대납 피해자 속출

뉴스1 | 2019.05.08. | 네이버뉴스 | [🔗](#)

대소이안지역주택조합아파트는 음성군 대소면 소석리 산 34-4번지 일원에 지하 1층 지상 20층 규모로 건설됐으며 59㎡A·B와 73㎡, 84㎡ 등 총 1900여 세대 중 1단계로 651세대를 먼저 분양했다. 1차 분양세대 중 현재 미분양...



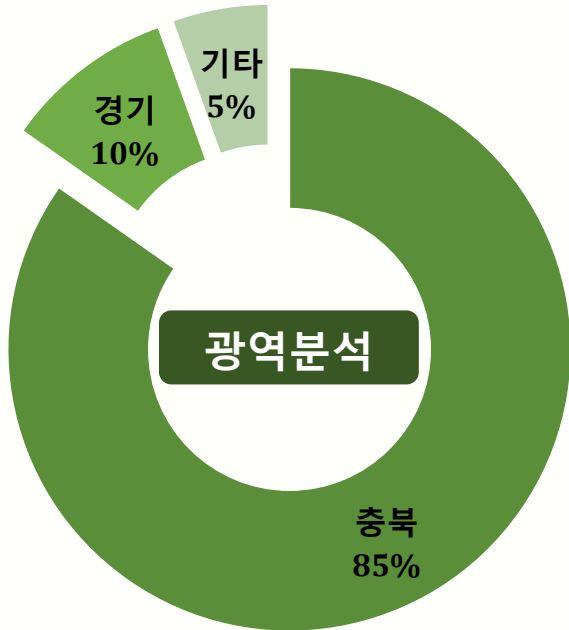
조합원 내부분제와 추가분당금문제로 인한 조합원갈등, 공중파 방송전파로 인해 지역 내 "문제 많은 시끄러운 아파트"로 인식, 주변소문 및 조합원 훼방으로 인한 분양 실적 어려움 강화된 대출규제와 지방 부동산 거래절벽으로 인해 기존주택 매매되지 않아 주택구매에 대한 두려움존재

04 마케팅전략

4-1 기존계약자 지역분석

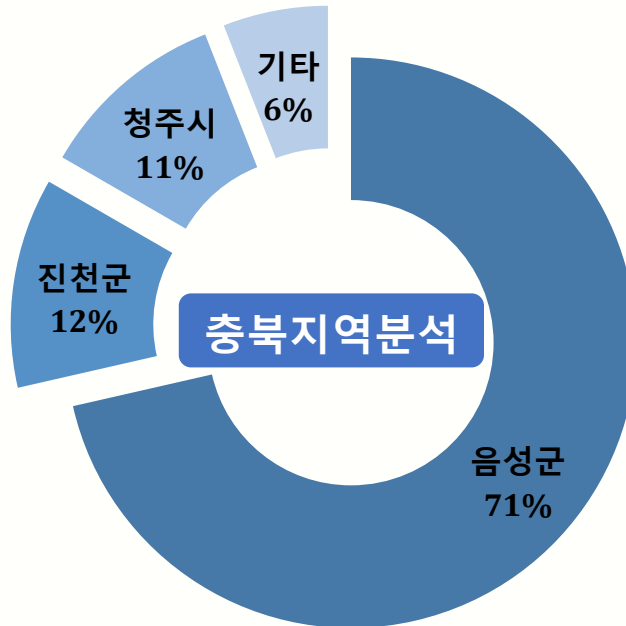
광역분석 충북>>>경기>기타, **충북지역** 음성군>>진천군>청주시,
세부지역분석 대소면>금왕읍>삼성면

계약자 광역분석
(583세대)



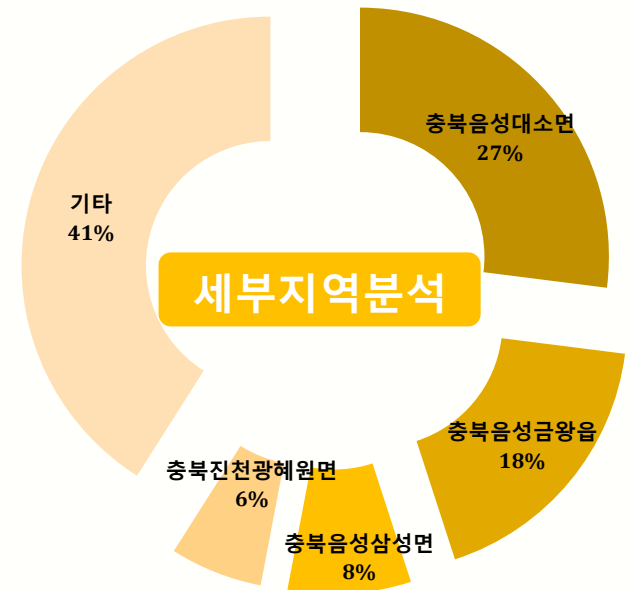
충북>>>경기>기타

충북 지역분석
(494세대)



음성군>>진천군>청주시

세부지역분석
(583세대)



대소면>금왕읍>삼성면

04 마케팅전략

4-1 기존계약자 지역분석

계약을 top 3 대소면, 금왕읍, 삼성면 거주지분석-> **계약을 높은지역, 단지 집중타겟**

대소면 계약현황

건물명	준공일	계약세대	비율
한양밀알아파트	1997.01	15	9%
산수화아파트	2004.12	10	6%
기흥아파트	2000.1	9	6%
기흥2차아파트	2002.02	8	5%
대소두진하트리움	2011.12	6	4%
주공임대아파트	2005.05	5	3%
대소개나리임대아파트	1997.07	5	3%
한미금강아파트	1994.12	4	2%
풍산아파트	1991.11	4	2%
개나리아파트	1997.07	4	2%
		70	43%
기타 아파트		30	19%
		30	19%
일반주택 및 빌라		61	38%
		61	38%

금왕읍 계약현황

건물명	준공일	계약세대	비율
음성두진백로아파트	1995.12	7	7%
음성금왕주공아파트	2002.10	7	7%
금왕3단지주공아파트	2008.03	6	6%
금왕명운네스트빌아파트	2004.02	6	6%
우원임대아파트	2003.01	5	5%
음성금왕두진하트리움	2007.12	5	5%
장미아파트	1995.03	4	4%
금왕빌리지	2001.05	3	3%
음성금석엘에이치아파트	1999.05	2	2%
풍산아파트	1990.12	2	2%
광일아파트	1992.01	2	2%
동진매화아파트	1994.06	2	2%
		총 15	52%
기타 아파트		9	9%
		총 13	9%
일반주택		38	39%
		총 38	39%

삼성면 계약현황

건물명	준공일	수	비율
음성삼성휴먼시아	2011.06	8	18%
삼성명지아파트	2008.02	2	5%
별무니아파트	1991.10	3	7%
대성진달래아파트	1996.12	2	5%
		총 15	34%
기타 아파트		6	14%
		총 6	14%
일반주택		25	52%
		총 25	52%

04 마케팅전략

4-2 경쟁사분석

충북혁신건영아모리움 7월분양 완료, 대소웰메이드 전세분양시작, SK뷰 신축아파트 대비 약 54% 금액으로
분양중-> 지난날 대비 분양경쟁 소폭낮아진상태 but 여전히 수요에 비해 공급高

구분	이안음성대소	경쟁 상품		
		대소웰메이드	음성SK뷰	충북혁신 건영아모리움
위치	음성군 대소면 소석리 626	음성군 대소면 태생리 549-21	음성군 대소면 소석리 11-7번지	진천군 옥산면 대하로 114
입주시기	2019년 11월	2018년 4월	2008년 3월	분양완료 2018년 2월
규모	651세대	409세대	326세대	842세대
평형구성(㎡)	84,74,59A,59B	84A, 84B, 74	84, 121	84A, 84B
분양형태	일반분양	전·월세분양	일반분양	일반분양
계약조건	계약금 10%(1차 1,000만원) 중도금대출 잔금	전세분양중 전세보증금 1억	계약금 10% 중도금대출 잔금	계약금 10%(1차 500만원)
	선택1 : 할인(10%~15%) 선택2 : 할인(5~7%)+잔금유예2년			
평당 분양금액	680만원	730만원	378만원	690만원
광고	게릴라현수막 대형버스운영 부동산영업	게릴라현수막 부동산영업	게릴라 현수막 주력	게릴라 현수막 부동산영업
장단점	장점: 높은 세대수와 유니트 구조 및 단지설계 우수 단점: 시내권과 다소 떨어져있어 주변 인프라부족	장점: 대소시내권에 위치하여 생활 편리 단점: 유니트구조 및 단지설계 열등	장점: 신축아파트분양가대비 반값으로 재분양중 단점: 과거 이종계약문제, 11년된 아파트	장점: 혁신도시 인프라 최우수 단점: 산업단지과 다소 떨어져있음
당사의 브리핑전략	-	세대구조 월등히 열등함(빌라구조수준) 동간거리 짧아 세대간 답답함 호소	11년된 오래된 아파트 매매절벽 당사보다 지대 낮아 하수도 악취 및 해충문 제	당사에 비해 가격높음 앞으로 혁신도시내 분양예정 물건 많아 아파트 안정권 도달 시간 상당소요

04 마케팅전략

4-3 시장분석

사업지 주변으로 노후화된 주택 새집 이전 수요, 산업단지 근로자 회사주변 이전 수요

지역내 실수요자 시장 -> **산업단지 및 노후주택 전월세실수요자 적극모색 必**

Target



Marketing

04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

대형홍보버스운행

- 대행사 자체 제작버스 산업단지 출퇴근시간 및 유동인구 많은 지역 이동 및 주차 홍보



04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

산업단지 DM발송&구내식당 및 케터링 활용

- 산업단지내 DM발송, 반응 미비하지만 지속적인 홍보필요 구내식당 및 케터링 각티슈, 물티슈 비치로 간접홍보방안마련



04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

게릴라, 족자 현수막

- 산업단지주변, 유동인구 밀집 지역, 노후아파트, 임대아파트 정문등 게첨하여 대대적인 홍보, 게릴라현수막을 달기에 협소한 곳 족자현수막이용



04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

부동산영업

- 부동산 협력영업을 통해 전월세 및 이사수요 부동산방문 고객 MGM을 통한 당사 분양유도



04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략 온라인영업

- 브랜드검색광고, 네이버 부동산카페, 지역카페, 에드버토리얼등을 통한 광역광고 진행

브랜드 검색 '이안음성대소' 관련 광고입니다.

계약금으로 즉시입주 가능! 통큰혜택+잔금은2년후

이안음성대소의 가치, 스케일대로 크게 누려라!
651세대 BIG프리미엄 아파트 TEL:1544-6131

이안음성대소 [사업개요](#) | [입지환경](#) | [단지안내](#) | [홍보영상](#)
분양상담문의 [이안음성대소](#) [관심고객등록](#)



입지프리미엄



타입안내



단지안내



살기 좋은 특화설계 아파트 '이안 음성대소' 특별부양 진행

출산제일일보 | 2019.05.07. | [🔗](#)

충북 음성에서는 대우산업개발이 랜드마크 아파트로 건설한 '이안 음성대소'가 힐링 단지로 주목받고 있다. 총 651세대 대단지로 조성된 이 단지는 지역에서는 찾아볼 수 없는 약 4,000m²의 넓은 중앙공원을 배치하였으며...



04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

텔레마케팅, 문자발송

- 전업무대행사 및 인근 타사 고객정보를 활용하여 TM 및 문자발송, 기존계약자를 통한 지인영업



04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

식당, 헤어샵 및 주요 홍보

- 음성 주요 식당, 주요 거점 상가에 갑티슈 및 홍보물 비치, 직사각형 갑티슈, 물티슈 등 배포. 어느 곳을 가도 볼 수 있는 이안 아파트







04 마케팅전략

4-4 주요마케팅전략

외부거점영업

- 각종 지역행사 및 축제 참여, 종교행사, 5일장, 주변마트 거점활동 진행을 통한 지역홍보

<p>음성 청결고추축제 2019.08.28~2019.08.31</p>  <p>충북 음성군</p>	<p>설성문화제 2019.08.28~2019.08.31</p>  <p>충북 음성군</p>	<p>음성 인삼축제 2019.09.26~2019.09.29</p>  <p>충북 음성군</p>
<p>음성 품바축제 2019.05.22~2019.05.26</p>  <p>충북 음성군</p>		



05

인력투입계획 및 목표분양률

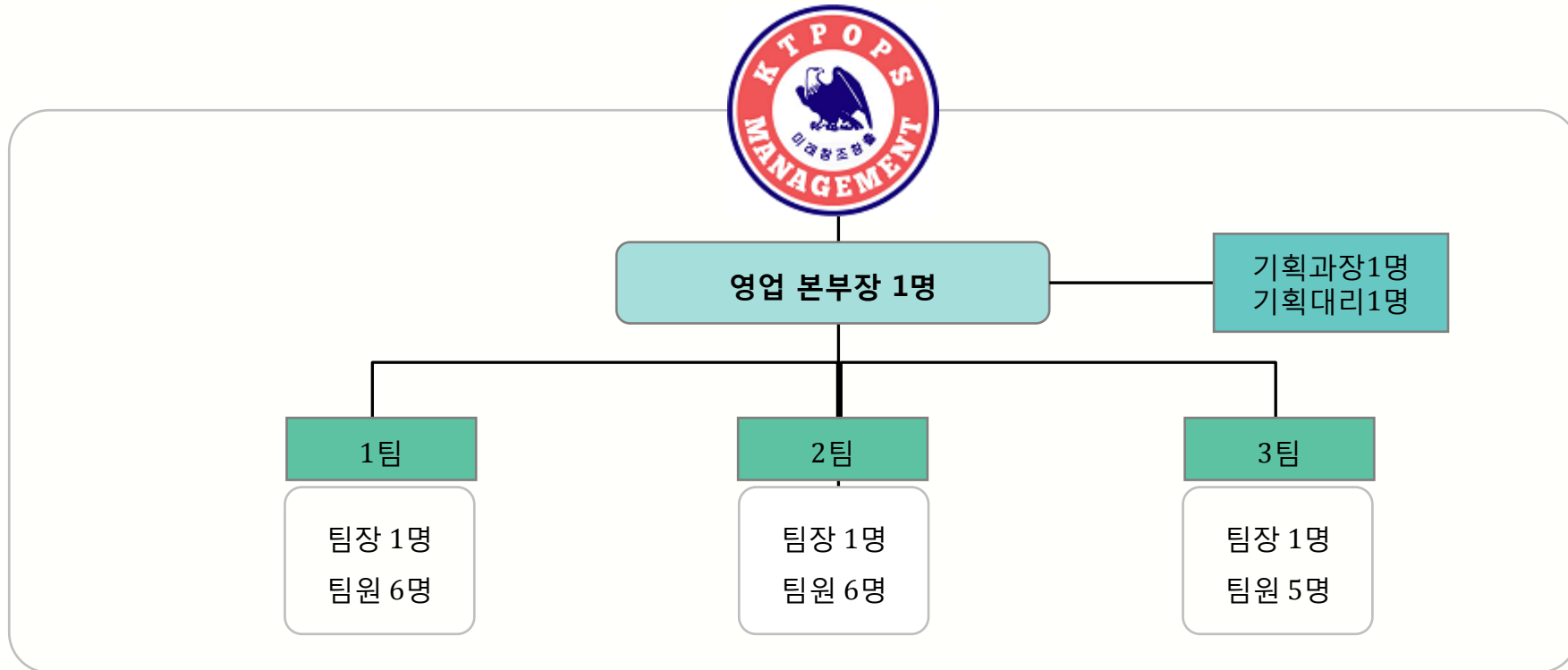
- 1.1 인력투입계획
- 1.2 목표분양률

05 인력운영계획 및 목표분양률

5-1 인력투입계획

실적관리제, 영업직원 수시 교체 및 증원 운영
계약서 발행 3일 이내 직원 수수료 대행사 선지급을 통한 고급인력모집 및 계약촉진

구분	내용
기획팀	관리부 2명
영업팀	본부장 1명+팀장 3명+팀원20 (1본부 3개팀 체계 운영 / 총 34명)

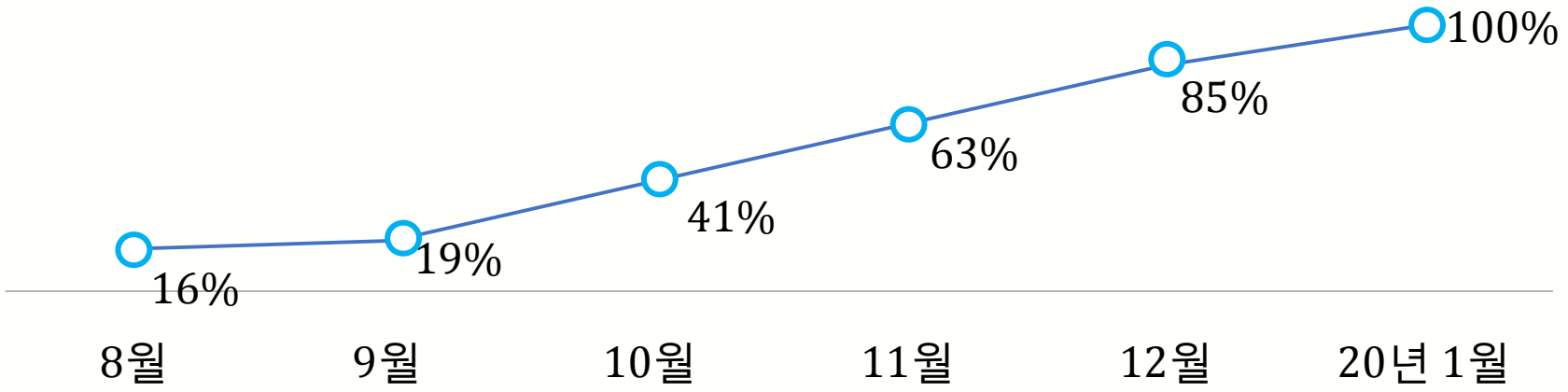


05 인력운영계획 및 목표분양률

5-2 목표분양률

영업인원 20명 운영! 선택과 집중을 통한 5개월 완판 목표!!

<목표분양률>



구분	19년 8월	9월	10월	11월	12월	20년 1월
목표세대수	10	20	35	35	35	24
누계세대수	10	30	65	100	135	159
누계분양률	16%	19%	41%	63%	85%	100%

Thank you