SPECIAL MARKETING PROPOSAL

아산테크노밸리 더원 7차

분양 활성화 대행 제안서

생활권 수요의 발견부터
순유효 계약 관리까지



공식 조감도(CG) / 실제와 다를 수 있음

분양 활성화의 다섯 가지 실행 축

조건의 매력을 고객의 방문으로, 방문을 유지되는 계약으로 연결합니다.



생활권 수요

산단 근무·둔포 거주
실수요 우선



공간 설득

타입별 체험·비교
생활 변화 설명





조직 가동

광고·상담·영업
현장 책임 통합



성과 정산

1차 계약금 5% 납부
해약 차감 관리

제안 범위 | 고객 발굴 → 조건 설계 → 현장 운영 → 성과·정산 관리

S01 첨부 원안 p2~3, S02 모집공고. 업무·고객군·운영 방식은 제안.

공급 증가에 대응하는 전략: 생활권 수요의 계약 전환

아산시 미분양 2,155호. 현재 계약률과 잔여 재고는 사업장 자료를 인수한 뒤 확정합니다.



공식 단지 조감도(CG) | 실제와 다를 수 있음

2026년 9월 말 | 아산시

2,155호

전체 미분양 / 전월 2,043호 대비 +112호

준공 후 미분양 **1,240호**

전월 791호 / +449호

준공 전 미분양 **915호**

전월 1,252호 / -337호

준공 후 비중 57.5%

대응 | 즉시 입주 경쟁 재고와 비교하면서, 2029년 입주를 준비하는 고객을 선별

S03 아산시 9월 말 미분양 총괄표(2026.10.15 게시). 시 전체 통계이며 단지별 재고 아님. 준공 전 감소를 계약 소진으로 단정하지 않음.

사업 개요: 622세대, 3개 주택형, 2029년 1월 입주 예정

아산테크노밸리 Ab4BL / 충남 아산시 둔포면 석곡리 1818번지 일원



공식 단지 조감도(CG)

622세대
총 공급 규모

10개동
지하 2층~지상 25층

2029.01
입주 예정

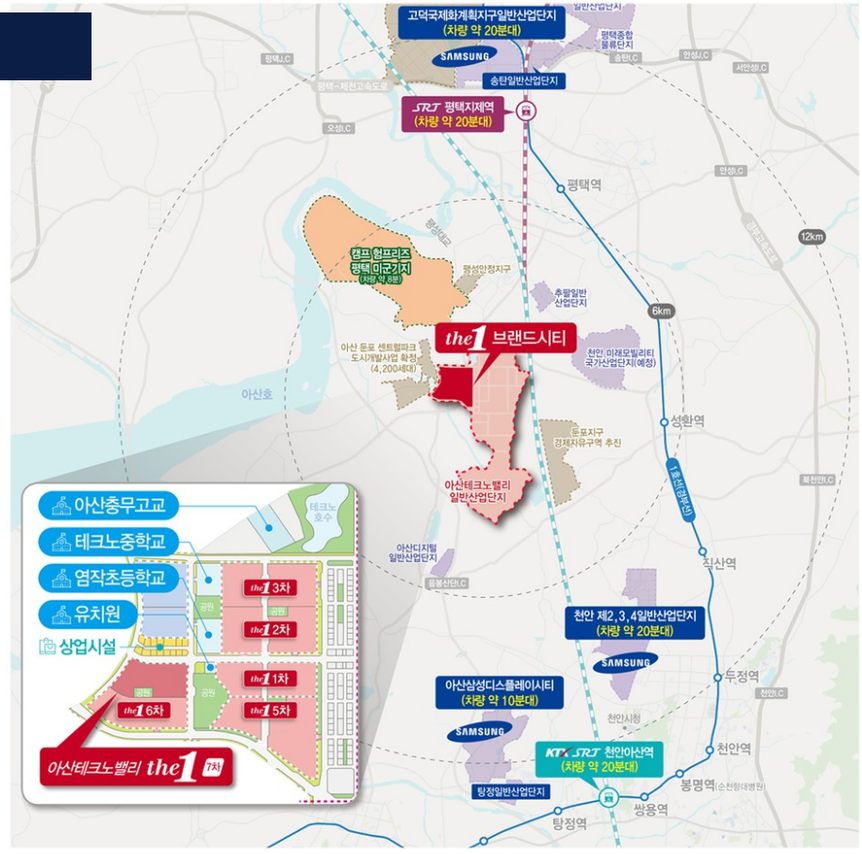
구분	사업 개요
시행 / 시공	㈜이지건설 / ㈜라인산업
77m²	184세대 / 3.73~3.99억 원
84Am²	100세대 / 3.92~4.27억 원
84Bm²	338세대 / 3.93~4.26억 원
가격 기준	층별 공급가, 확장·옵션 등 별도

S02 정정공고 포함 모집공고 p8~10; S04 대한주택건설협회. 현재 판매 가능 동호수는 미인수. 공식 CG는 실제와 다를 수 있음.

광역 입지: 산업단지와 생활권을 연결하는 수요 지도

기존 가동 산업단지의 거주 수요를 우선 발굴하고, 실제 출퇴근 경로로 상담 대상을 선별합니다.

공식 홍보 위치도



1 둔포·산단 생활권

기존 거주·근무 가구
주거 이전 의사 확인

2 평택·음봉 인접권

교대근무·자차 통근
실제 경로 확인

3 연고·수도권 선별

입주 의사·자금 여력
검증 후 확대

권역 확대 기준 | 문의 수가 아닌 실제 방문률·순유효 계약·계약당 비용

S05 아산시 산업단지 현황(2026.09.09). 지도 S06 공식 홍보자료이며 표시 통행시간·개발계획의 현재 실현 여부는 별도 검증 대상.

단지 배치와 동·호수에 따라 판매 전략을 나눈다

대외 광고는 승인된 도면을 사용하고, 실제 잔여 동호수에 맞춰 우선 판매군을 정합니다.

공식 단지 배치 자료



A 가족 생활형

통학·놀이터·주출입 동선을 확인해 가족 상담에 연결

B 공간 선호형

타입·방향·층별 차이를 가구 배치와 함께 비교

C 조건 반응형

동호수별로 설명

착수 2주 내 산출물 | 동호수별 잔여 재고판 + 우선 판매표 + 승인 조건표

주택형 비교: 77m² · 84Am² · 84Bm²

평면을 직접 비교하면서 가족 구성, 공간 사용 방식, 총 구매비용에 맞는 선택을 돕습니다.

77m²



184세대

3.73~3.99억 원

29.6%

84Am²



100세대

3.92~4.27억 원

16.1%

84Bm²



338세대

3.93~4.26억 원

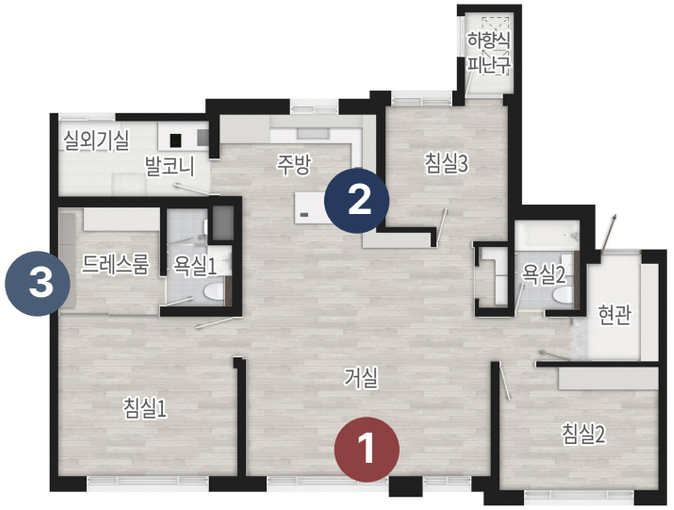
54.3%

운영 우선순위 | 공급 비중 54.3%인 84B의 방문 반응과 보류 이유를 먼저 분석

S02 모집공고 p9~10, S06 공식 평면. 가격은 층별 공급가 범위이며 확장·유상 옵션·세금·금융비용 별도. 이미지와 실제 시공이 다를 수 있음.

84B 상품 설명: 넓은 거실에서 가족의 생활을 보여준다

공식 안내의 6.0m 광폭거실을 중심으로, 기본 제공과 유상 선택품목을 구분해 설명합니다.



1 거실 | 가족 활동과 가구 배치

6.0m 광폭거실 안내를 활용해 소파·식탁 등
실제 생활 장면으로 공간을 설명합니다.

2 주방 | 기본과 유상 옵션 확인

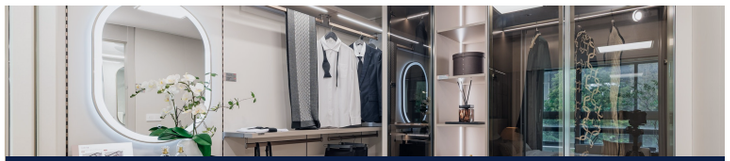
확장·주방 특화·마감재 선택에 따라
계약 금액과 사양이 달라집니다.

3 수납 | 쓰임을 구체적으로 설명

드레스룸·수납 동선은 견본주택과
기본/옵션 표를 대조해 확인합니다.


거실


주방


드레스룸

S06 공식 84B 평면·견본주택 이미지. 설명 번호는 본 보고서 주석. 유상 옵션·연출품 포함 가능. 계약 도면·마감재표 확인 필요.

상품 체험: 사진으로 관심을 만들고, 현장에서 차이를 확인

이미지는 공간의 쓰임을 설명하는 도구입니다. 실제 계약 사양은 기본 제공·유상 옵션표로 확인합니다.



84B 거실 / 공간 체감



84B 주방 / 동선 비교



77 거실 / 타입 선택

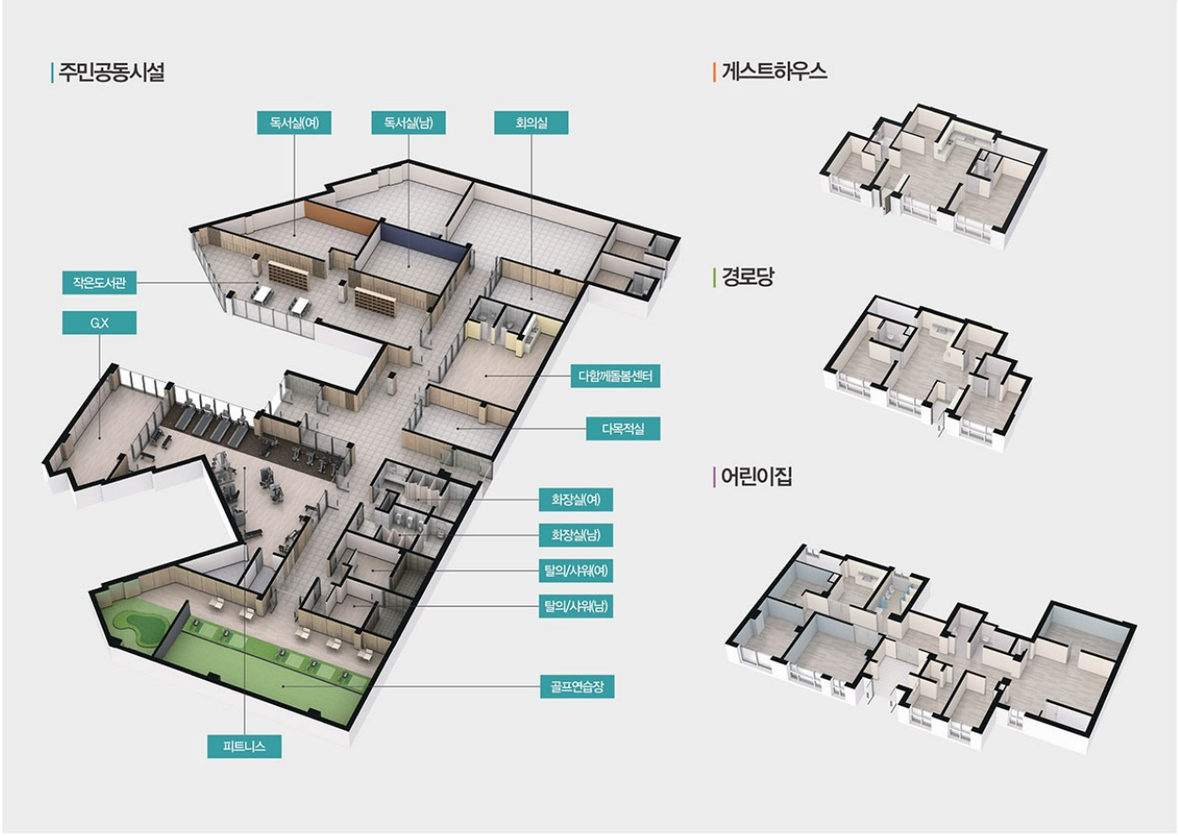


84B 드레스룸 / 수납 확인

S06 공식 견본주택 이미지. 실제 시공·선택 옵션·가구·연출품과 다를 수 있음. 타 현장 이미지와 AI 생성 생활 이미지는 사용하지 않음.

공동시설: 세대 내부를 넘어, 생활의 선택 이유를 넓힌다

가족의 실제 사용 계획을 질문하고, 시설 운영·이용 조건은 확정 안내를 기준으로 설명합니다.



가족 생활

돌봄·독서·게스트 공간
가족별 관심 시설 확인

주거 만족

운동·여가 시설의
실제 이용 계획 상담

확인 사항

시설별 설치·운영·요금은
공고·계약 문서로 확인

상담 전환 질문 | "가족이 가장 자주 쓸 공간은 무엇인가요?"

S06 공식 커뮤니티 안내 이미지. 이미지/시설은 인허가·시공 과정에서 변경될 수 있음. 무상 이용·운영 시작 시점은 보장하지 않음.

고객 지도: 실수요의 이유와 상담 접점을 연결한다

권역을 넓게 잡기보다, 입주 의사와 자금 여력이 확인되는 가구부터 방문으로 연결합니다.



산단 근무 가구

주거 안정·통근

기업 복지 접점



둔포 갈아타기

공간·수납 개선

지역 중개·커뮤니티



신혼·양육 가구

가족 생활·통학

가족 동반 상담



인접 통근 가구

실제 경로 검증

입주 의사·자금 여력

선별 기준 | 구매 목적 · 동반 의사결정자 · 입주 시점 · 시점별 자기자금

고객군은 제안 가설. 인물 장면은 설명용 생성 이미지, 나머지는 공식 CG·견본주택 이미지. 실제 고객 분포·기업 제휴·투입 조직 미확정.

전략 구조: 유입의 폭보다, 계약까지 이어지는 연결

광고와 영업을 같은 고객 원장으로 관리해 보류 이유를 개선하고 유지 계약을 늘립니다.



생활권 타기팅

가까운 근무·거주 가구

실수요 선별



상품·조건 설득



예약·현장 운영

가족 동반 방문

보류 이유별 후속 상담



성과·정산 관리

1차 계약금 5% 납부

해약 차감 반영

고객 보류 이유를 광고·상품 설명·조건 협의에 반영

CG·실내는 공식 자료, 상담·업무 장면은 설명용 생성 이미지. 운영 설계는 제안이며 실제 CRM·광고·영업 연동을 증명하지 않음.

납부 계획: 500만 원의 시작부터 입주 자금까지

84B 기준층 공급가 4억 2,600만 원 예시. “30일 내 잔금”을 1차 계약금 잔액 납부로 바로잡습니다.



계약·자금 계획 | 설명용 생성 이미지

계약 시 — **500만 원**

1차 계약금 일부

계약 후 30일 내 — **1,630만 원**

1차 계약금 잔액

2027.03~2028.10 — **2억 5,560만 원**

중도금 60% / 6회

입주지정일 — **1억 4,910만 원**

2차 계약금 5% + 잔금 30%

500만 원은 계약금 일부이며, 후속 납부 의무가 있습니다.

S02 p10·p43~44. 입주 시 2차 계약금 2,130만+잔금 1억2,780만. 확장·선택품목·대출이자·취득비 별도. 대출 이자후불제 예정, 개인별 심사.

광고 시안: 생활형과 조건형 소재를 분리해 비교한다

아래는 사업주체 공식 CG·견본주택 이미지를 활용한 제안 시안입니다. 승인 전 게시·집행하지 않습니다.



일터 가까이, 가족의 다음 집

아산테크노밸리 더원 7차

타입별 공간 비교 · 가족 동반 견본주택 예약



넓은 거실, 달라지는 일상

84B 공간을
직접 비교해 보세요

방문 예약

계약 시 500만 원

30일 내 1차 계약금
잔액 납부 의무 있음

내 자금 일정 먼저 확인하세요

방문 예약

채널 운영: 다섯 접점의 고객을 하나의 방문 원장으로 연결

기업·중개 접점은 제휴 동의와 승인 조건표를 전제로 추진합니다.



상담 접점 | 설명용 생성 이미지



고객 통합 관리 | 설명용 생성 이미지

검색·지도

의도별 정보·예약

지역 커뮤니티

규칙에 맞춘 승인 광고

기업 복지 접점

임직원 주거 설명회

중개 네트워크

재고·귀속 기준 통일

수도권 조직

성과 검증 후 선별

통합 관리 | 문의 · 상담 · 예약 · 실방문 / 중복·동의·출처·귀속 기록

채널·원장 구조는 제안. 기업 제휴·매체 구매·고객 DB·수도권 조직 및 연동 미확정. 개인정보 최소 수집·권한·보유기간 합의 필요.

계약 전환: 고객이 판단할 네 장의 상담 자료를 남긴다

사진과 평면으로 관심을 만들고, 자금·조건 확인서로 가족의 의사결정을 돕습니다.



가족 동반 자금·상품 상담 | 설명용 생성 이미지

타입 비교표

공간 선호 · 기본·옵션 · 가구 배치

자금 일정표

계약 후 30일 · 중도금·입주 · 대출 확인

생활권 확인표

실제 통근 · 학교 배정 · 환경 확인

조건 확인서

방문 후 보류 이유를 기록하고, 자금·가격 비교·시기·가족 합의별 재상담을 준비

상담 장면은 설명용 생성 이미지. 자료·고객 여정은 제안. 대출·학교 배정·임대수익 확약 아님. 성과 인정은 p25 협의 기준 적용.

운영 조직: 사업주체의 승인과 현장 실행을 연결한다

인원·명단·투입 확약은 착수계획서로 확정합니다. 아래는 제안 조직이며 기존 실적이 아닙니다.



현장 운영·보고 계획 | 설명용 생성 이미지

사업주체

판매 조건·재고 확정 / 광고 예산 승인 / 계약·금융·세무 검토

현장 총괄 책임자

승인·실행·주간 성과와 비용 보고

광고·제작

승인 소재·채널 비용

상담·영업

예약·방문·자금 설명

운영·정산

재고·귀속·해약 확인

주간 성과·비용·보류 사유 보고 / 다음 실행 승인

운영 장면은 설명용 생성 이미지. 수행 조직은 제안. 수도권 네트워크 확보 완료 문구는 인원·투입 증빙이 없어 사실로 사용하지 않음.

90일 실행 로드맵: 진단 → 시험 → 확대 → 결산

D는 계약 체결 및 필수 자료 인수 완료일. 30·60·90일의 승인 시점에 다음 집행을 결정합니다.



D1~14

진단·조건 확정

재고·조건 진단

소재·상담 준비

재고판·조건표·비용표



D15~30

집중 시험

소재·상담 준비

방문·보류 이유·소재

30일 점검



D31~60

성과 채널 확대

채널별 계약 기여

방문·계약 분석

60일 조정



D61~90

유지·정산·재협상

해약·비용·후속 제안

순유효 계약 결산

90일 결산

성과 시나리오: 문의 1,000건에서 계약 29건까지

90일 기준 가정 모델. 현재 잔여 재고와 과거 전환 데이터가 없어 확정 목표·보장치로 제시하지 않습니다.



방문·전환 상담 | 설명용 생성 이미지

보수	기준	확대
9건	29건	60건
문의 600건	문의 1,000건	문의 1,400건

유효 문의	1,000건
상담 연결 연결률 70%	700건
방문 예약 예약률 30%	210건
실제 방문 방문율 약 70%	147건
계약 계약률 20%	29건

기준 1,000×70%×30%×70%×20%≈29건. 보수 600→420→84→59→9, 확대 1,400→980→343→240→60. 반올림, 해약 전 계약 수.

실행 전 확인: 조건과 책임을 명확히 해야 해약이 줄어든다

확인되지 않은 가격상승·대출·매입·학교 배정을 광고 문구로 약속하지 않습니다.



자금 조달

대출 가능 여부

시점별 자기자금

증빙 확인 후 승인



거주 환경

출퇴근 체증

인근 환경 확인

증빙 확인 후 승인



매입 의무·재원

증빙 확인 후 승인



고객·정산

동의·귀속 기준

증빙 확인 후 승인

S02 p43~44·p59. 사업지 CG 외 이미지는 설명용 생성. 출퇴근 체증 및 반경 약5km 축사·분뇨처리장 관련 환경 가능성 고지. 강도·빈도 미측정.

발주 범위: 무엇을 맡기고, 무엇으로 성과를 확인할 것인가

조건·광고·상담·영업·정산을 하나의 운영 계획으로 관리하는 대행 범위를 제안합니다.



진단·설계

재고판·승인 조건표



제작·유입

소재·상담 페이지

채널별 문의·방문



현장·영업

예약·타입 체험

보류 사유별 상담



보고·정산

해약·비용 대장

순유효 계약 결산

성과 인정 협의 기준

1차 계약금 5% 납부와 해당 시점의 납부의무 이행, 해약 차감 후 순유효 계약.
입주일 납부 2차 계약금 5%는 초기 성과 인정에서 제외하고 최종 약정으로 확정합니다.

더원7차의 수요를 계약으로 연결할 실행 파트너를 제안합니다.

생활권 고객 발굴

명확한 조건·자금 설명

현장 영업과 순유효 계약 관리



공식 조감도(CG) / 실제와 다를 수 있음

확인 원문과 자료의 사용 범위

웹 확인일 2026.10.27. 타 현장 참고 보고서는 시각 구성에만 사용했습니다.

S01 첨부 분양 활성화 전략 / 4p

S02 사업주체 공식 모집공고 / 정정 포함 72p — 원문 ↗

사업 개요·납부·확장비·환경 고지

S03 아산시 2026년 9월 말 미분양 — 원문 ↗

2026.10.15 게시 / 총괄표 셀 직접 확인

S04 대한주택건설협회 사업 정보 — 원문 ↗

시행·시공·622세대·입주 예정

S05 아산시 산업단지 현황 — 원문 ↗

2026.09.09 갱신 / 준공 산단 분류

S06 사업주체 공식 상품·입지·공동시설 — 원문 ↗

조감도·위치도·배치·평면·인테리어·시설 이미지

S03 총괄표 C4/D4=2,155/2,043, C9/D9=1,240/791, C14/D14=915/1,252. 통계는 시 전체이며 해당 자료에 단지별 재고 수치 없음.