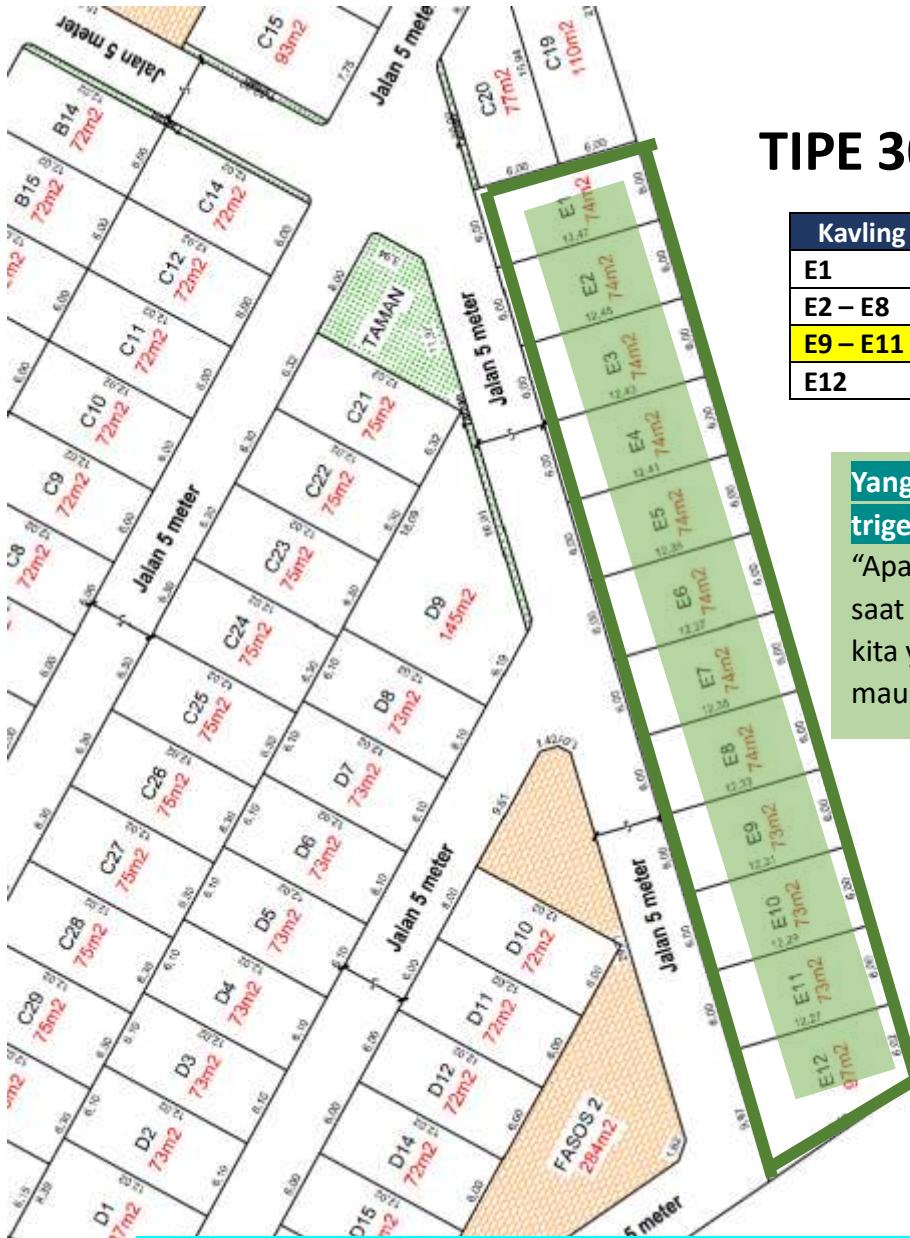


STEP PRICE PROMOTION

Demi memanjangkan promosi dan pemasaran jangka Panjang – dengan menurunkan biaya produksi pada tipe bangunan



TIPE 30 – BLOK E

Kavling	Harga	Cash Keras
E1	443.000.000	387.000.000
E2 – E8	353.000.000	303.000.000
E9 – E11	350.000.000	299.000.000
E12	523.000.000	467.000.000

Yang Dicari

triger/kejutan/momentum :

“Apa iya DM buka diharga 299jt?”
saat moment ini jangan sampai dari
kita yang belum siap, baik itu konsep
maupun Lokasi.

✓ Harga promosi dan site posisi yang ditawarkan sudah oke; tapi akan ada kemungkinan :

1. Belakang blok E tebing atau bukan
2. Apakah paling belakang / bawah aman
3. Takut akan tanah amblas karena paling bawah
4. Kav E12 paling susah terjual – tanah ini lebih baik buang ke kav E1 dengan mengecilkan lebar belakang menjadi 5 meter.
5. Lokasi Kavling paling belakang dan ujung, Kawasan perbukitan merupakan posisi paling susah terjual / diakhir – sudah pas jika posisi ini dbuat paling murah

TIPE 36 – BLOK D



	Harga	Cash Keras
Tipe 36	375.000.000	325.000.000
Hook	-	-

Harga diatas Harga perkiraan :

“Mas saya tidak mau blok E, takut sama belakang/jalannya, dll”

Perkiraan2 ini yang harus kita tampung, jangan sampai konsumen susah kita cari terbangun sia-sia. Oleh karenanya kita berikan alternatif tipe 36 selisih tidak jauh dari tipe 30.

Step 2. Alternatif Penawaran tipe :

1. Lokasi ini paling belakang tetapi tidak di pinggir / pojok Kawan
2. jalan depan rumah yang lebih menarik karena datar
3. Sebagai opsi pilihan ke 2 ketika promosi dihadapi dengan konsumen : “tidak mau di pinggir / belakang rumah tebing / takut ada Binatang masuk rumah / keamanan”
4. Jika tidak bis akita masukan area ini ke tipe 30, saran lebih baik kita di Tipe 36 , agar kemungkinan konsumen di point 3 ini yang awal tidak tertarik dengan blok kita masih ada alternatif di blok D.

TIPE 40 – BLOK A DAN C



	Harga	Cash Keras
Tipe 40	410.000.000	360.000.000
Hook	-	-

Step 3. Alternatif Penawaran tipe :

1. Tipe 40 hadir untuk memperpanjang promo dan pilihan budget yang tersegmentasi di wilayah Kota Bantul, Pajangan dan sekitarnya
2. Adanya tipe 40 dibawahnya tipe 45 konsumen akan punya pandangan “Tipe 40 cukup untuk saat ini, besok pengembangan sendiri” –
3. Tipe 40 ini merupakan target penjualan kavling terbanyak dibandingkan tipe 30 dan 36
4. Masalah mindset baik itu harga paling murah ataupun paling tertinggi, harga ditengah Tengah pricelist yang kita sediakan bisa menjadi salah satu tujuan konsumen yg lebih menarik

TIPE 45 – BLOK B – **TIPE PRIME**

Bukan tanpa alasan kenapa Prime – ini dikarenakan posisinya dari gerbang tinggal lurus masuk tidak perlu belak bolak. Posisi paling gampang akses dan posisi tipe harus lebih mahal dari yang lain



	Harga	Cash Keras
Tipe 45	450.000.000	449.000.000
Hook	-	-

Kenapa PRIME ? :

Karena harga yang paling tinggi dikawasan ini, dan harga yang terhitung sangat tinggi untuk wilayah ini.

Step 4. Alternatif Penawaran tipe :

1. Kita buat tipe 45 ini merupakan tipe yang paling menguntungkan dan layak karena paling mahal
2. Posisi yang lurus dengan pintu masuk merupakan salah satu keunggulan blok B
3. Posisi ini merupakan posisi paling netral di Kawasan ini (tidak ujung, tidak pojok, tidak terlalu ke bawah dan tidak banyak pantanganya)
4. Posisi tipe tertinggi sudah cocok disini.

DENGAN ADANYA 4 TIPE INI SEBAGAI ALTERNATIF KONSUSMEN YANG SUDAH TERPETAK PETAK DAN TERSEGMENT SEGMENT TENTU AKAN LEBIH MUDAH TERJUALKAN DIBANDINGKAN KITA FOKUS SEMUA 45 DAN YANG PROMO TIPE 30 HANYA DI BLOK E (SITEPLAN AWAL)

TIPE 40 DAN 45 (BLOK A,B,C)	FASAD A
TIPE 30 DAN 36 (BLOK D,E)	FASAD B

LUAR TOPIC : USULAN / GAGASAN BARU

TIPE TERBESAR KHUSUS DI BLOK A1 – A16

Yang Dicari Investor Villa/Gueshouse

“Tingginya trend Property di sektor Villa sendiri/gueshouse punya sendiri dengan konsep alam”

Bisa dicek orang luar jogja membangun villa yang bernuansa alam sangat banyak dijumpai di wilayah Kasihan, Balecat, dan Kulon progo.

Karena hal tersebut dan Lokasi ini sangat cocok, Jika kita berani tidak ada salahnya site bagian ini kita rubah.

**Step PILIHAN TAMBAHAN :**

1. Mengubah luasan di blok A1-A16 menjadi lebar masing-masing dengan lebar 7.5 meter tentu luasan akan bertambah dan jumlah kavling berkurang
2. Kavling dengan luasan baru ini akan menjadi konsep villa yang ideal dengan Fasad paling berbeda (bisa dengan konsep mezzanine / ceiling tinggi)
3. Konsep yang akan dbuat villa oleh pemilik rumah itu sendiri (biasanya akan ada minimal jaguzzi, atau jika 1 kamar akan dbuat kolam renang)
4. Tentu bila kita rubah ini tidak setinggi minat dibandingkan rumah, tapi Kawasan ini akan hidup dan berbeda dari Kawasan perumahan lainnya.
5. Kavling ini bukan berarti susah terjual tapi tersegmen khusus dan tersendiri pemasarannya.