

PHÂN NHÓM KHÁCH HÀNG BẤT ĐỘNG SẢN



Prepared by
TRAN PHI HUNG

Presented by
TRAN PHI HUNG

hung02112001@gmail.com



Table of Content

1. GIỚI THIỆU:	3
1.1. Mô tả:	3
1.2. Dữ liệu:	4
1.3. Phương pháp phân tích:	4
2. TỔNG QUAN KHÁCH HÀNG:	5
2.1. Phân bổ theo vị trí địa lý:	5
2.2. Phân bổ theo mục đích:	6
2.3. Phân bổ theo vị trí địa lý và mục đích:	7
2.4. Phân bổ theo độ tuổi và giới tính:	8
2.5. Phân bổ theo độ tuổi và mục đích:	9
3. PHÂN NHÓM KHÁCH HÀNG:	10

1. GIỚI THIỆU



1.1. Mô tả:

Báo cáo được thực hiện nhằm phân nhóm tập khách hàng đang sở hữu các loại hình bất động sản. Việc phân nhóm khách hàng sẽ giúp doanh nghiệp có một cái nhìn chính xác về nhu cầu của khách hàng. Từ đó, doanh nghiệp có thể đưa ra những đánh giá khách quan, cũng như vạch ra những chiến lược tiếp theo sao cho hợp lý.

1.2. Dữ liệu:

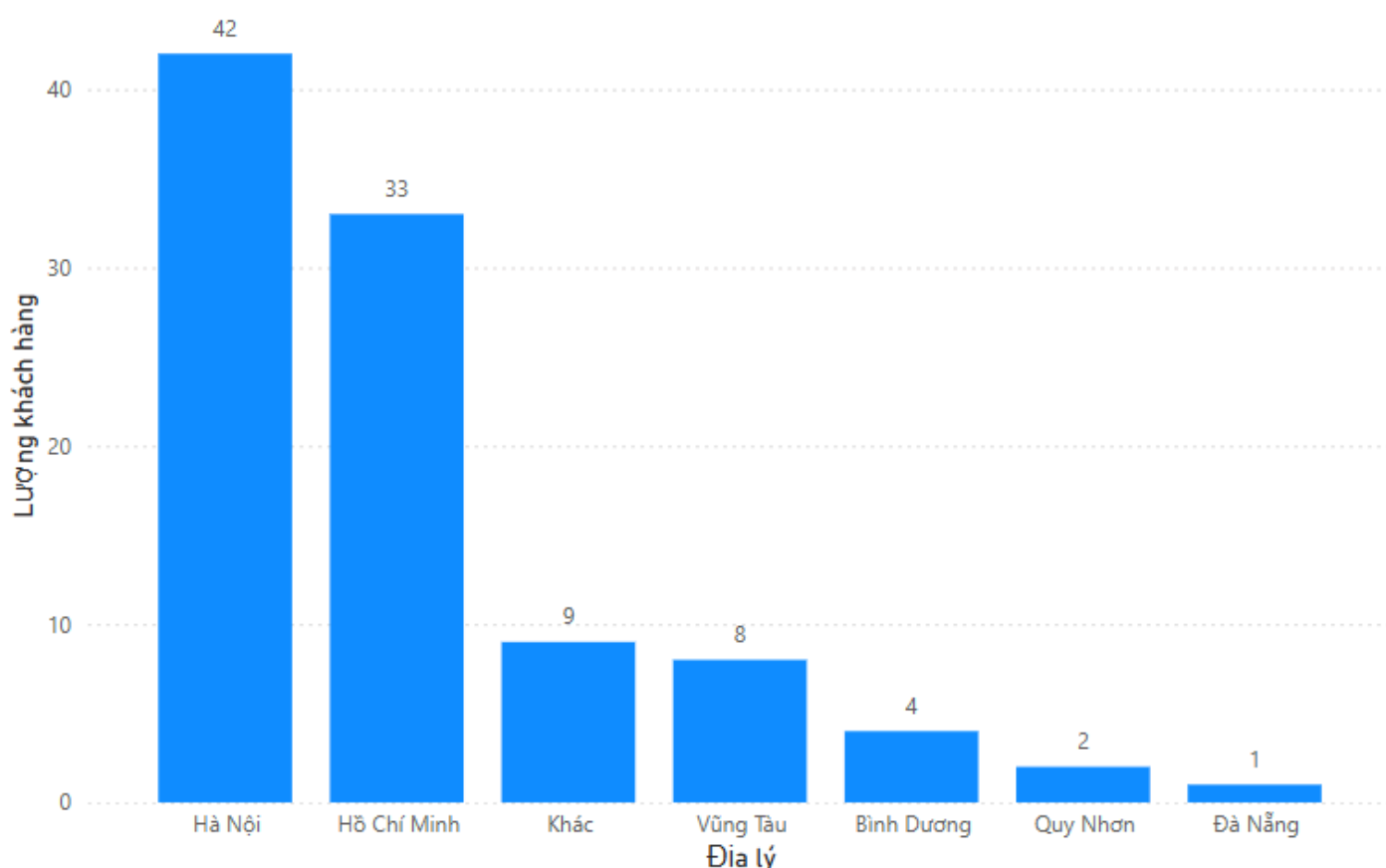
Những dữ liệu được sử dụng trong báo cáo bao gồm thông tin về các khách hàng đang sở hữu các loại hình bất động sản như: thông tin về độ tuổi, giới tính, nơi ở, mục đích sở hữu đất. Từ các dữ liệu này, chúng tôi sẽ phân nhóm khách hàng, để doanh nghiệp có một cái nhìn chính xác về tập khách hàng của họ.

1.3. Phương pháp phân tích:

Những phương pháp phân tích được sử dụng trong báo cáo này là phương pháp thống kê cơ bản như: tổng số khách hàng theo Mục đích mua bất động sản, tuổi tác, giới tính, tỉnh thành. Tất cả các phương pháp sẽ được đề cập chi tiết trong từng mục.

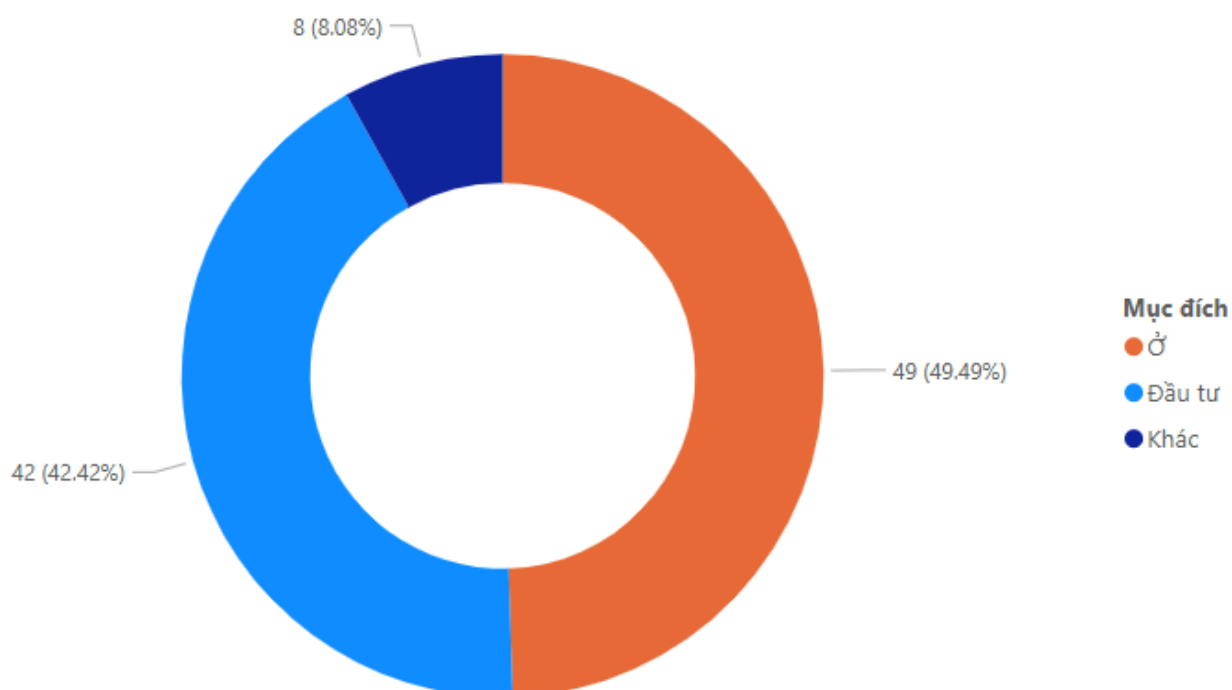
2. TỔNG QUAN KHÁCH HÀNG:

2.1. Phân bổ theo vị trí địa lý:



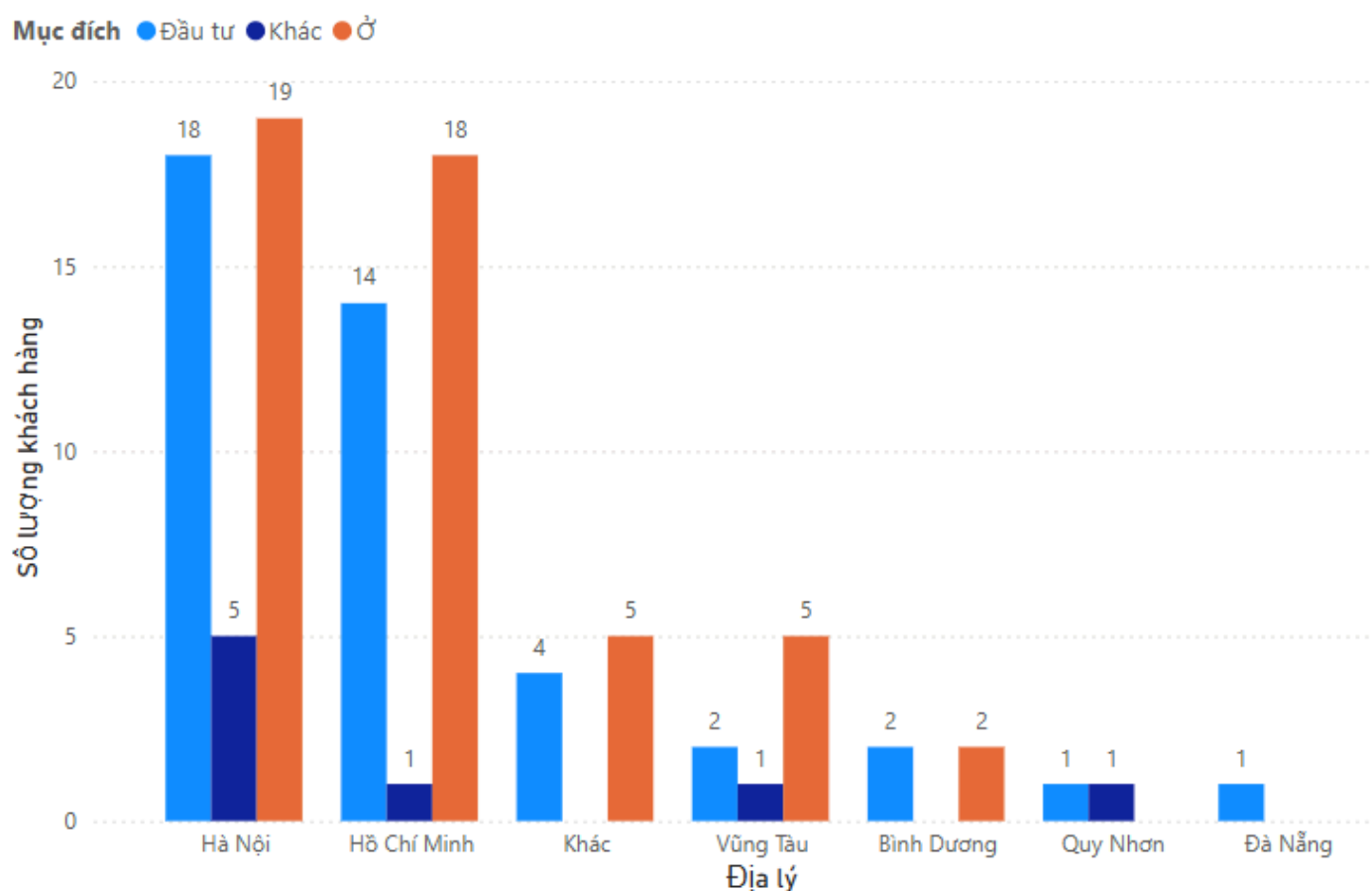
Lượng khách hàng tập trung đa số ở hai thành phố lớn Hà Nội và Hồ Chí Minh. Đây là hai thành phố có nền kinh tế phát triển hàng đầu cả nước, nên những khách hàng có tài chính vững chắc để sở hữu bất động sản thường xuyên tập trung tại đây.

2.2. Phân bổ theo mục đích:



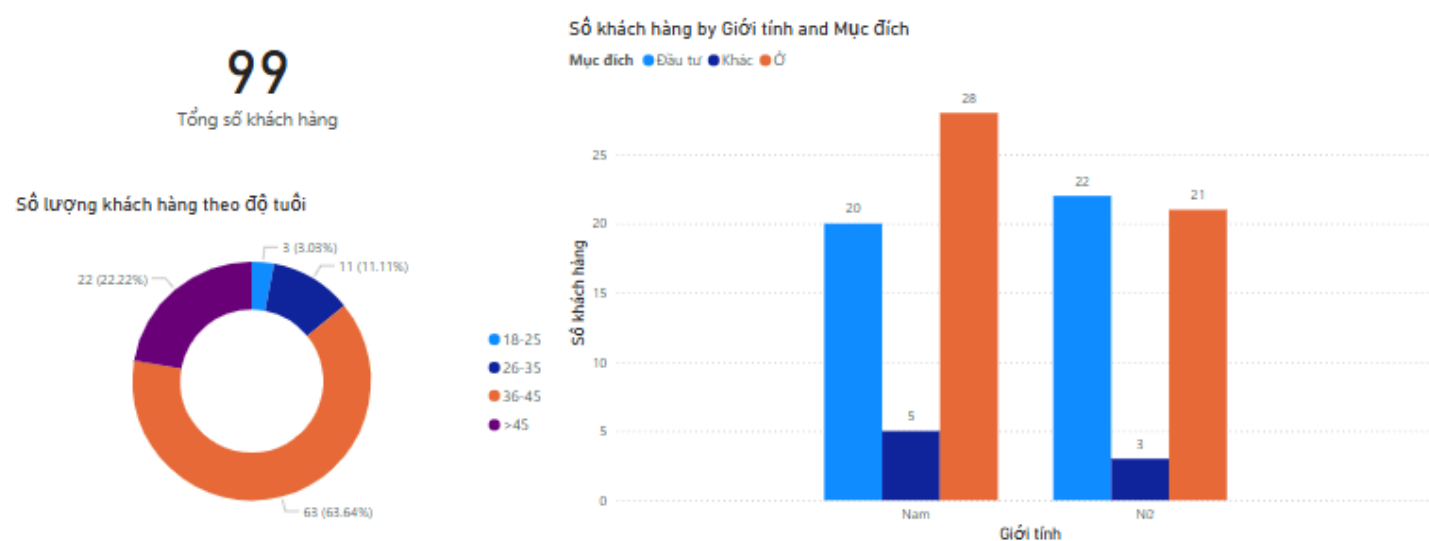
Khoảng 92% tổng số khách hàng mua nhà để Ở hoặc Đầu tư, chỉ có 8% mua nhà với những mục đích khác.

2.3. Phân bổ theo địa lý và mục đích:



Dù khác nhau về tổng số lượng khách hàng, nhưng ta thấy **tất cả các tỉnh thành đều có xu hướng chung: các khách hàng đa phần mua nhà để ở hoặc đầu tư, thay vì những mục đích khác.**

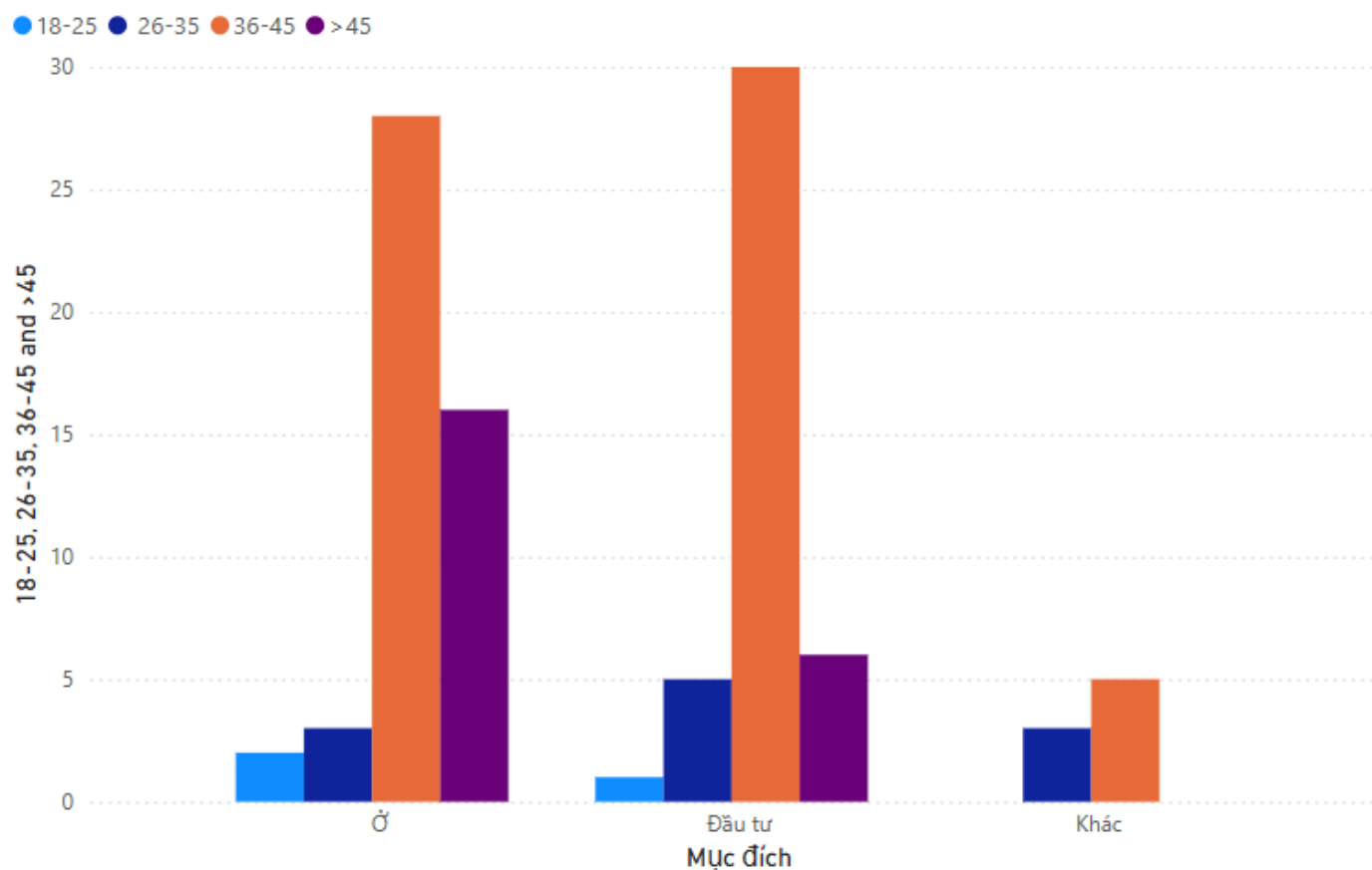
2.4. Phân bổ theo độ tuổi và giới tính:



86% tập khách hàng ở độ tuổi trên 35. Đây là độ tuổi mà các khách hàng dần có được sự ổn định về tài chính, bắt đầu tính toán đến việc mua nhà, hoặc mua đất để đầu tư, gia tăng tài sản trong tương lai.

Lượng khách hàng nam giới có số lượng đông hơn khách hàng nữ giới. Các khách hàng nam có xu hướng mua nhà để ở, trong khi các khách hàng nữ lại ưa chuộng mục đích đầu tư. Nguyên nhân xuất phát từ khuôn mẫu xã hội: các khách hàng nam thường chịu áp lực mua nhà, cung cấp các điều kiện vật chất cho gia đình lớn hơn so với nữ giới.

2.5. Phân bổ theo độ tuổi và mục đích:



Nhóm khách hàng từ 36-45 tuổi chiếm vượt trội về khoản mua nhà để Ở và Đầu tư. Đây là nhóm tuổi bắt đầu có xu hướng an cư lập nghiệp, có kế hoạch đầu tư dài hạn cho tương lai, nhằm chuẩn bị cho tuổi già hoặc thế hệ con cháu.

Với nhóm khách hàng trên 45 tuổi, họ chủ yếu chọn mua nhà để ở thay vì các mục đích khác, cho thấy nhu cầu ổn định cuộc sống lâu dài của nhóm này.

Nhóm khách hàng 26-35 tập trung đa số vào đầu tư hoặc các mục đích khác. Nhóm này vẫn đang trong quá trình xây dựng và tích lũy tài chính, như cầu ổn định về nơi ở chưa phải là mục tiêu quan trọng nhất.

Nhóm trẻ nhất từ 18-25 chỉ có 3 khách hàng, trong đó có 2 người mua đất để ở, và một người mua để đầu tư. Việc số lượng nhóm khách hàng này ít cho thấy ở độ tuổi này, việc mua nhà là một mục tiêu khó khăn.

3. PHÂN NHÓM KHÁCH HÀNG:

Dựa vào các yếu tố chủ yếu tác động đến việc mua nhà như: nhóm độ tuổi (trên 35 tuổi và dưới 35 tuổi), giới tính và các mục đích chính (Ở và Đầu tư), ta sẽ phân nhóm khách hàng như sau:

Nhóm	Số khách hàng
Nam, trên 35 tuổi, mua để ở	24
Nam, trên 35 tuổi, mua để đầu tư	16
Nữ, trên 35 tuổi, mua để ở	20
Nữ, trên 35 tuổi, mua để đầu tư	20
Nam, dưới 35 tuổi, mua để ở	4
Nam, dưới 35 tuổi, mua để đầu tư	4
Nữ, dưới 35 tuổi, mua để ở	1
Nữ, dưới 35 tuổi, mua để ở	2

Vì 4 nhóm đầu chiếm đa số, nên ta sẽ phân chia thành 4 nhóm chính:

- **Nam, trên 35 tuổi, mua để ở**
- **Nam, trên 35 tuổi, mua để đầu tư**
- **Nữ, trên 35 tuổi, mua để ở**
- **Nữ, trên 35 tuổi, mua để đầu tư**

Thank you



hung02112001@gmail.com

Tele: 038 458 3358