



大まかな内容

- ・自社は空き家を持たない。(仲介はするが、所有者はサービスを受 ける人もしくは、空き家所有者)
- →サービスを受ける人は家を買い取るしかない。
- ・リフォーム会社には業務委託するが、その際に発生する費用は、 サービスを受ける人から事前に取っているので自社は実質無料で委託 する形になる。
- ・収益の基本は、①空き家仲介料②サービスを受ける人からの契約金
 - ③YouTube (ほとんど加味しない。)
- ・内容としては、DIYやリフォームを自分でしたい人がリフォーム会社と一緒に家を再建する。(その後に住む)

メリット

- ・初期投資を少なくできる
- →最初は自社が空き家を所有する形であったが、それだと費用が掛かりすぎて数か月で倒産してしまう。しかし、空き家の所有を所有者、もしくは所有してみたい人にすることで自社のリスクを最小限にできる。
- リフォーム業者と一緒に建てることで、サービスを受ける人の不安をなくせる
- →一人で作ろうとすると思い入れはあるのかもしれないが、失敗が起こってしまう。しかし、リフォーム業者と一緒に取り組むことで、手数料は取られるが安心かつ思い入れのある家を再建できる。
 - ・空き家問題解決??
 - ・事務所がいらないから固定費がかからない。
- ・思い入れがある家を自ら作ることで、長年住んでくれるのではないか。
- →新しい家の建設などが減る。

デメリット

- 唯一無二のサービスではない。
- →もう出ているらしい。ゆえにどこかを無二にする必要がある。
- サービスを受ける人から手数料をどれだけとるか。
- →現状多くとらなければ採算が取れない…
- 一軒目を売る方法
- →2軒目以降はYouTubeの広告で行けるかもしれないが最初はどうするのか。(このサービスを周知してもらう方法)
- 範囲が広すぎる
- →都内に絞るのか、地方に絞るのか。

都内はニーズは高そうだが、空き家の数が少なそう。

地方は空き家は多そうだが、ニーズは低そう。

FC展開するしかない??

- ・サービスを増やすことが難しい。2年くらいで終わりそう。
- ・どれくらいサービスを受ける人が進めてくれるか。
- →日中仕事の人が多く、週末だけしか手伝えないとなると…



宣伝 買ってもらいたい



広告 知ってもらいたい



広報 認知・イメージアップ をはかりたい

広報

- 1. 媒体研究
- 2. 同業他社や業界の研究
- 3. プレスリリースやニュースレターの作成・配信
- 4. 記者発表会の開催
- 5. 記者クラブへの投げ込み
- 6. 社内報の作成
- 7. コーポレートサイトの更新
- 8. 自社ブログ・SNSを通じた情報発信
- 9. イベントの開催
- 10. メディアキャラバンの実施

広告

- 1.インターネット広告
- 2.マス広告
- 3.セールスプロモーション(SP)広告
- 4.バナー広告・純広告

ネットメディアの広告枠を買い取って掲載するものです。媒体が多くのユーザーにアプローチでき、運用の手間がかからず、画像やイラストも利用できます。

ただし比較的費用が高いこと、ターゲットを細かく絞りにくいことがデメリットです。

5. リスティング広告(検索連動型広告)

Googleなどの検索エンジンで、キーワード検索すると画面上部に表示される広告のことです。キーワードに興味・関心のある人に直接アプローチでき、自社ページを上位表示するためSEO対策をする必要はありません。

その一方、リスティング広告には「広告」というアイコンが表示されるので、広告を嫌う人に敬遠されやすいのが注意点です。

広告

1.アフィリエイト広告

Webサイトやブログにリンクを設置する形式の広告です。クリックした人が商品を購入するなど、広告主の定めた条件をクリアした場合に報酬が支払われます。

個人の副業として、ホームページに貼って利用する人もいます。ただし広告主の立場からすると、自社の意向にそぐわないプロモーションをされる可能性もあります。

2.動画広告

YouTubeなどの動画サイトで配信され、コンテンツの前後や間に挟まれる広告です。視覚的に分かりやすく、多くの情報を伝えられます。

動画のクオリティが高くないと効果が生まれにくいこと、スキップ機能で閲覧されないことがあるのが注意点です。

3.メール広告

- 4.SNS広告
- 5. テレビ、新聞、雑誌、ラジオ

宣伝

- 1. パンフレット、リーフレット
- 2. チラシ
- 3. ホームページ
- 4. 展示会
- 5. 動画

企業理念

ファーストパーパス:新たな付加価値を与え、理想の生活、理想の 人生を創っていく。

 \downarrow

セカンドパーパス:家を通じて、新たな機会を提供する。 新しい価値を与えた家を通じて地域社会に貢献する。

コアバリュー

家と挑戦する機会を提供して、顧客と社会に貢献