

■ 『来店減少』の原因

① 住宅価格の高騰

資材価格、人件費、土地代等

② 若年層減少、単身世帯増加

③ 建売、中古+リノベの増加

④ SNS、YouTube等の来店前情報充実による 新築客の他社への流出

正を以て合い、奇を以て勝つ

■ 「エリア内」、かつ「建てたい人」（見込客）

↳ LINE広告 + 動画講座（資金編）で集客

◎ **ブロックしない人、かつ反応がない人**

① **新築を決断できていない人**

② **建築業者を選択できていない人**

◎ **賃貸の代償 ≤ (↳>) 新築リスクになる情報を配信**

① **賃貸のリスク**

② **入居時期のリスク**

③ **低価格 & 高品質の工夫**

※Zoom説明会で解説！

④ **契約者の悩み、その解決事例の再現
（解決事例：助言と提案シーン）**

※Zoom説明会で解説！

⑤ **なぜ物語と自社の強み**