

建築パッケージ実践方法: 1 億円の売上を実現するプロセス

はじめに

この建築パッケージは、大手ハウスメーカーの高級住宅(3500 万円相当)を半額で提供できるシステムを基盤としています。この仕組みを用いて工務店としての売上を 1 億円にするための具体的な方法とプロセスを解説します。広告費を抑え、地域での信頼を構築しながら受注を増やす仕組みを実践しましょう。

1. 全体の流れ

1. 目標設定

- 1 棟 2000 万円(建築費)の住宅を基準に、5 棟の受注を目指します。
- 利益率やコスト計算を把握し、目標売上 1 億円を達成する計画を立てましょう。

2. 半額住宅の広告戦略

- 地域密着型で認知度を高めるために、「半額住宅」のシンプルなキャッチコピーを活用します。
- SNS やデジタル広告を使わず、地元の信頼を得る方法(見学会や相談会)に重点を置きます。

3. 見学会・相談会の活用

- 半額住宅の完成物件を活用して見学会を開催し、来場者のニーズを直接ヒアリングします。
 - 相談会では、「ムダゼロ建築」の仕組みやコスト削減の方法を説明し、安心感を与えることが重要です。
-

2. 実践方法の詳細

3. 成功のためのポイント

1. 地域での信頼構築
地域密着の広告や活動を通じて、工務店としての信頼を高めます。
 2. 透明性を持ったコスト説明
「なぜ半額で建築できるのか」を論理的に説明し、施主の疑念を払拭します。
 3. 効率的な業務運営
設計・施工・材料調達の各段階でコスト削減を徹底し、適切な協力業者を選定します。
-

4. 注意事項

- ・ 半額住宅を実現するためには、材料や施工費の適正な管理が必須です。過剰な値引きや不十分な品質管理は避けてください。
 - ・ 現場管理やアフターフォローを徹底し、施主の満足度を高める努力を怠らないことが重要です。
-

これらの手順を実行することで、工務店として地域での信頼を築きつつ、売上 1 億円を達成することが可能です。

売上増大！住宅パッケージの企画開発

有限会社 建築サポート