

# 住宅業界向け 高効率販売戦略レポート

## 1. 戦略の概要

本戦略は、高額住宅を効率的に販売するための「少数精鋭×高粗利×資産型集客×年間計画型」戦略です。

- 契約率は低め(1%)でも、1件あたりの粗利を大きく設定
- 大量集客で見込み客資産を作り、施工キャパに合わせて少数精鋭で受注
- 即決ではなく、年間を通して契約が積み上がる仕組み

## 2. 数字モデル

### 前提条件

項目	条件
集客人数	10,000人
契約率	1%
1件あたり粗利	800万円
広告費	1億円

### 計算結果

#### 1. 契約数

$$10,000 \times 0.01 = 100 \text{ 件} \quad 10,000 \times 0.01 = 100 \text{ 件} \quad 10,000 \times 0.01 = 100 \text{ 件}$$

#### 2. 総粗利

$$100 \times 8,000,000 = 8 \text{ 億円} \quad 100 \times 8,000,000 = 8 \text{ 億円} \quad 100 \times 8,000,000 = 8 \text{ 億円}$$

#### 3. 純利益(広告費控除後)

8億-1億=7億円 8億 - 1億 = 7億円 8億-1億=7億円

少数精鋭でも、十分な利益を確保できる設計です。

---

### 3. 戦略のフロー

1. 集客フェーズ
    - 年間1~2億円の広告費で広く認知
    - 初期は20万~50万から開始可能
    - 市場独占型広告でターゲット層の関心を獲得
  2. 見込み客資産の形成
    - 広告で集めた10,000人規模のリストを育成
    - メール・オンライン相談・資料提供で顧客教育
  3. 少数精鋭契約
    - 契約率は1%でも施工キャパに合わせて管理
    - 高粗利住宅(1件800万円)で利益最大化
  4. 年間スパンで売上積み上げ
    - 即決を求めず、1年間かけて契約が徐々に増加
    - 最終的に年間売上10億円、純利益7億円を達成
- 

### 4. 戦略的メリット

- 施工キャパ最適化:無理なく施工品質を維持
  - 初期投資を抑制:少額広告からスタート可能
  - ブランド価値向上:「本当に欲しい人だけに販売」という希少価値
  - 再現性・仕組み化可能:誰でも運用でき、属人化リスクなし
  - 長期資産形成:見込み客リストを次年度以降にも活用可能
-

## 5. まとめ

この戦略は、住宅販売の特性である\*\*「高額・契約難易度が高い・施工キャパ制約」  
\*\*を逆手に取ったモデルです。

「集客で見込み客資産を作り、年間をかけて少数精鋭契約を受注。最終的に10億円の売上を達成する」

という、不思議で理想的な高効率戦略となっています。