

【なぜ“頑張っても売れない”のか？】

地方で勝つ！建てただけで終わらせない

小さな店舗の“売れる設計”

— 新築 × 店舗 × リフォーム すべて対応 —

■ 1. 頑張っても「売れない」理由とは？

- ・ チラシも SNS も頑張ってるのに集客が伸びない…
- ・ 常連さんばかりで、新規のお客様が来ない…
- ・ 店舗はおしゃれに建てたのに売上が上がらない…

その理由は、「売れる設計」ができていないからです。

■ 2. 「売れる設計」とは何か？

「売れる設計」とは、建てる前から売上アップを設計することです。

ただ“かっこいい”“おしゃれ”な店舗を建てるのではなく、
以下のような“売上に直結する工夫”がなされています。

【売れる設計の 5 つのポイント】

| ポイント | 内容 |
|---------------|-------------------------|
| ① 第一印象で勝つ外観 | 遠くからでも「入りたくなる」デザインと看板配置 |
| ② 動線がつくる売上 | 商品の見せ方・動きやすさ・回遊性を意識した配置 |
| ③ 滞在時間 UP の工夫 | 長居したくなる空間がリピーターと客単価を育てる |
| ④ 業種ごとの最適設計 | 飲食・美容・物販など、事業別に異なる設計法 |
| ⑤ 建てた後も改善できる | 開業後も“売れる空間”へ進化させるサポート体制 |

■ 3. 地方こそ「売れる設計」が効く理由

- 地元密着・徒歩圏の来店が多い=導線が重要
- 交通量の少なさ=外観インパクトが勝負
- 広告費がかけられない=自然集客が必要

都市部と違い、「設計」で売れるかどうかが大きく変わります。
地方の店舗こそ、“建て方”が命。

■ 4. 建築サポートが提供する解決策

【新築・改装・複合型】すべて対応

- 新築:ゼロから「売れる店舗」をプランニング
 - リフォーム:今ある空間を“集客できる店”へ再設計
 - 住宅兼店舗:暮らしと商いを両立する設計も可能
 - 設計だけでなく販促アドバイス付き
-

■ 5. 成功事例(一部)

◎ 小さな美容室(郊外・駐車場 3 台)

- リフォーム後、月間新規客数:平均 3 人 → 15 人に増加
- サロン予約率が 1.7 倍に

◎ ネイルサロン(住宅街)

- SNS 用の「映える外観」と内装でフォロワー3,000 人達成
- 自然検索からの予約が全体の 40%に

◎ カフェ(郊外立地)

- “滞在時間を伸ばす”設計で客単価 1.5 倍に
 - 週末予約満席が当たり前に
-

■ 6. 建築サポートまとめ

「頑張ってるのに売れない」のは努力不足ではありません

→ 売れる仕組みが建物に組み込まれていないだけです

店舗は“建てる”だけでなく、“売れる設計”が必要

→ あなたのお店の強みを引き出す空間を一緒に作ります

■ ご相談・ご提案受付中(無料)

どんなご相談でもOKです。

- ・新築店舗の計画
- ・既存店の集客アップのための改裝
- ・住宅+店舗の設計相談

□ お問い合わせはこちら:

建築サポート(有限会社建築サポート)

- ・ メール・WEBフォームで受付中
- ・ 全国対応・オンライン打ち合わせ可