

起業準備中のあなたへ

建築サポート流 | 地域で“選ばれ続ける”商売のつくり方

～ゼロから始めて地域一番店になるための黄金ルール～

【はじめに】なぜ「地域一番店」が最強なのか？

- ・ 資金が少なくても成功できる
- ・ 広告をかけずに集客ができる
- ・ 顧客と“関係性”でつながり、リピートや紹介が生まれる
- ・ 「信頼される人」になることで、競争に巻き込まれない

起業時に最も重要なのは、**「何をやるか」よりも「どう仕組みを作るか」**です。

成功の 5 原則 (建築サポート流)

1. 比較されない存在になる (ブルーオーシャン)
→ 他の誰かと同じことをしても価格勝負になるだけ。自分だけの独自市場をつくる。
2. “売らずに選ばれる”関係性づくり (華僑の商法)
→ 顧客との関係性を重視すれば、「売らなくても売れる」仕組みができる。
3. 一点突破・小さく始めて広げる (卓越の法則)
→ 「すべて対応」ではなく、「一つの強み」で一番を目指す。
4. 勝てる戦場を選ぶ (孫子の兵法)
→ あえて競争がないニッチな場所を狙うことが戦略。
5. 仕組みで稼ぐ (ユダヤ商法)
→ 自分が動かなくても成果が出るように、早い段階で仕組み化を意識。

STEP 1 | 事業の“芯”を見つける(真空マーケット戦略)

【やるべきこと】

- 大手がやらない
- 他が無視している
- けれどお客様が「実は困っている」

この3つが重なる分野を見つける。

【例】

- 「自然素材 × 小さな平屋専門」
- 「子育てママ × 週3営業のリフォーム相談室」
- 「建築士 × 住宅ローン × 土地紹介までトータルサポート」

→ 自分の強み × 地域ニーズ × 他がやらない領域 = 真空マーケット

STEP 2 | 「自分ブランド」をつくる(信頼の設計)

「商品」ではなく「あなた」を売る時代

→ お客様が最初を買うのは、「この人に頼みたい」という安心感。

【実行すること】

- 自己紹介ページ、ブログ、SNS で“人となり”を発信
 - 仕事への想い、経験、失敗談も含めてオープンに
 - 無料相談や情報提供を通して、まず“信頼”されること
-

STEP 3 | SNS と WEB で“探される存在”になる

活用すべき媒体

媒体	目的	内容例
ブログ	SEO 集客	実例、失敗談、家づくりのポイントなど
Instagram	認知 & 共感	施工写真、日常、価値観
YouTube	信頼形成	トーク・解説・現場紹介
LINE 公式	見込み客管理	資料配布、相談受付、イベント告知

→ 無料のメディアで“自動集客”を目指す

STEP 4 | 営業せずに売れる“設計図”をつくる(仕組み)

初心者でも成果が出やすい流れ

1. SNS・ブログで価値を発信
2. 無料相談やメール登録に誘導
3. 親身な対応で信頼される
4. 相手から「お願いします」と言われる

→ この流れをテンプレ化し、繰り返すだけで“営業ゼロ”で成約へ。

STEP 5 | 実務・施工は信頼できる外部パートナーと連携

- すべてを自分でやろうとしない

- ・ 設計、施工、資材手配などは信頼できる協力先に任せる
- ・ 自分は「顧客との関係性づくり」「ブランド構築」「全体の指揮」に集中

→ 起業＝なんでも一人でやることではない。分業が成長のカギ。

STEP 6 | 顧客と「一生のつながり」を持つ(紹介と継続)

- ・ 家を売る＝関係が終わる ではない
- ・ アフターサポート、情報提供、感謝イベントなどで「ずっと信頼される存在」に

→ 1 人の顧客が 3 人を紹介してくれるビジネスモデルを目指す

STEP 7 | “成長”より“継続”を優先する

- ・ 数字よりも「信頼」を積み重ねる
 - ・ 短期間で儲けるより、「地域に 10 年残る商売」を目指す
 - ・ 自分も、家族も、顧客も、職人も、**みんなが幸せになる形**を最初から設計する
-

最後に | 起業は「仕組み」で差がつく時代

成功する起業家はこう考えています。

「自分の強み × 地域の課題 × 仕組み化」＝ 持続可能なビジネスモデル

建築サポートが実践してきたのは、まさにこの形です。

競争を避けて、価値を提供し、地域の信頼を得る。

この考え方と仕組みをベースにすれば、起業後もブレずに成長できます。

✔このマニュアルを活かす次の一手(例)

- 自分の強みと地域課題を紙に書き出す
- ブログや SNS で 1 日 1 投稿、信頼の種まき開始
- 無料相談や小冊子配布で“関係性づくり”を始める
- 1 人でも信頼できる外部パートナーを見つけておく

