

大手に負けない 自社ブランドの 高め方とは？

中小工務店だからこそ実現できる、
顧客からの信頼の掴み方



中小工務店の皆さま、次のような悩みを抱えてはいませんか？

大手や地場No.1のハウスメーカーが強く、お客様がなかなかつかない

自社の建築受注を増やしたい(建築でなくても売上を伸ばしたい)

自社のブランド力を高めて、集客につなげたい

この資料では、

中小工務店がどのようにブランディングを行い、利益を獲得していくか？

という視点から、その具体的な方法をお伝えします。

資金力のある競合と同じ土俵で 戦うのは レッドオーシャン

資金力のある競合と同じ土俵で戦うのはレッドオーシャン

自社のブランド力を高める上で気をつけなければならないのが、
大手や地場No.1ハウスメーカーの存在です。

彼らには資金力があるため、ブランディングコストを大量投下できます。
広告やイベント開催、コンテンツマーケティングなど、
あらゆる施策に莫大なコストをかけ、ブランド力を高めているのです。

POINT

ここに中小工務店が参入するのはレッドオーシャン。
同じ土俵で戦っても、勝つのは難しいでしょう。

自社の顧客ファーストな 考え方を 「不動産」に取り入れる

自社の顧客ファーストな考え方を「不動産」に取り入れる

大手や地場No.1ハウスメーカーと自社(中小工務店)が「建築」で勝負しても、ブランドの差があるため勝つのは難しいです。

そこで「不動産」を武器に自社のブランド力を高められれば、競合と戦わずして利益を獲得することができます。

POINT

一体なぜ不動産が武器になるのか...?
前提として、不動産業界の「旧態依然な考え方」を知っておくことが大切です。

不動産業界と建築業界の考え方の違い

不動産業界

従来に比べ改善している傾向にはあるが、不透明感や顧客ファーストでない部分が否めない業界。意図的に両手取引(買主と売主の両方から手数料を得る)を狙うなど、自分たちの利益を最優先する構造になっている会社も多数存在する。

建築業界

顧客ファーストな考え方が浸透した業界。

実際にエンドユーザーの満足度を無視した工務店は淘汰されている。

旧態依然な不動産業界に対して、
建築業界(自社)の顧客ファーストな考え方を取り入れ、一石を投じる！
→顧客からの信頼獲得・ブランディングにつながる

「工務店が始める不動産仲介」で 信頼を掴み取る

「工務店が始める不動産仲介」で信頼を掴み取る

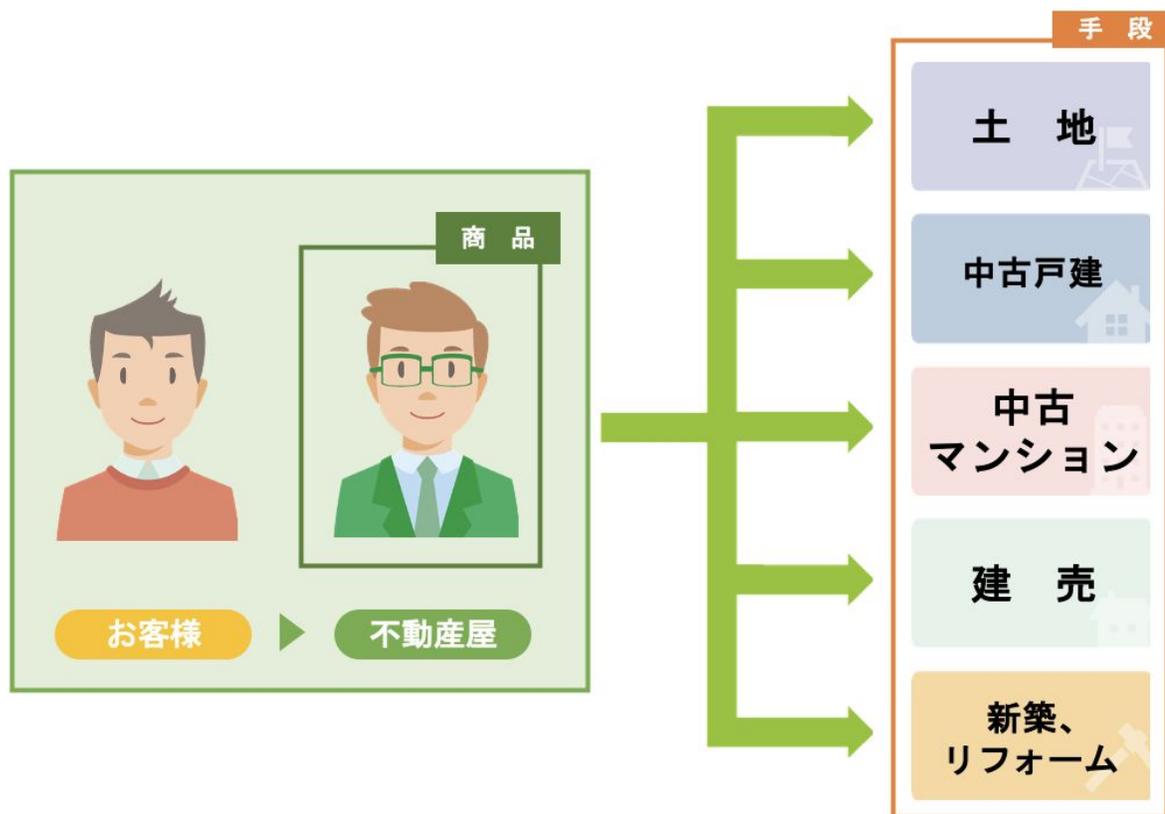
ユーザーからの信頼・ブランド向上を狙うために効果的なのが、
工務店が始める不動産仲介です。

前述した「建築業界の顧客ファーストな考え方」を不動産に転換します。
不動産仲介では土地、リフォーム、建売などさまざまな選択肢を提案可能です。

POINT

「自社建築以外の選択肢を提案すると利益を獲得できないのでは？」
と思うかもしれませんが、自社建築以外でもキャッシュポイントを
作ることは可能です。

【図】住宅購入の最初の窓口となり、顧客の選択肢を増やす



自社建築受注ができるかの営業ではなく、不動産仲介営業として顧客に寄り添ったアプローチを行うため、お客様に納得のいただける提案が可能です。

顧客と接点を持つことで、自社の建築受注以外でもキャッシュポイントを作ることができます。

さらに、グリップ力が高まるため、自社建築受注の確率も上がります。

「工務店が始める不動産仲介」で信頼を掴み取る

仲介サービスを行う中で、信頼獲得につなげる方法として、
「**物件情報の開示**」があります。

他社の不動産会社は、自社にとって利益の多い物件を紹介しがちです。
そこで自社利益を求めず、買主さんに全ての物件情報を開示すれば、
自社を信頼・信用していただけます。

POINT

お客様に寄り添った質の高いサービスを提供することで、
口コミが広がり、しだいに来訪が増加。自社ブランド向上につながります。
→**結果、自社建築受注にもつながりやすくなる！**

「工務店が始める不動産仲介」で信頼を掴み取る

この施策は他社競合の不動産会社が真似できない

お伝えしたブランディング施策は、他社競合の不動産会社では真似できません。

その上お客様が求めている、他社工務店会社も気づいていないので、
先行者利益を獲得できる参入チャンスといえます。

このビジネスモデルを愚直に実行することで、
お客様からの信頼信用が積み重なり、自社ブランディングが高まります

POINT

信頼信用の蓄積によって、自社建築受注にもつながりやすい状態に。
もし自社建築につながらなくても、他の選択肢によって利益を獲得できます。

「大手に負けない工務店のブランディング方法」の概要をお伝えしました。

このビジネスモデルをさらに詳しく知りたい方は、以下のページからお問い合わせください。

詳しくはこちら →

<https://www.bukkenking.com/contact/>



当社「物件王」では、不動産仲介を始めたい工務店さまに向けて、建築×不動産の両軸でサポートを行っています。

お客様と伴走しながら、集客や受注の悩み解決をサポートいたします。

本資料でお伝えした「工務店が始める不動産仲介」についても、いつでも問い合わせを受け付けています。



私たち物件王は

建築会社・工務店からの
不動産仲介業参入を専門に支援する

VC ボランタリー
チェーンです

サービス
資料請求は
こちら



説明会の
開催情報は
こちら

