

良い家が、埋もれる時代。

5～10年後に広告費ゼロでも選ばれる仕組みへ

WEB/SNSの最適化によるマーケティング支援で、
集客と採用が同時に解決する

※ 「広告費ゼロ」＝広告を止めることではなく、広告依存を下げながら自然流入・指名買いが増える状態

建築業界の「不都合な真実」

いま何が起きている？



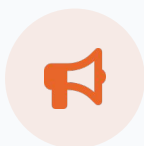
受注しても儲かりにくい

資材高騰・人件費上昇により、
構造的に**利益率が圧迫**されている。



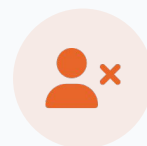
SNSで比較される

顧客の目利き化が進み、良さが伝わらないと
選ばれない（比較検討の土台に乗らない）。



従来型集客の限界

チラシ・展示場・紹介のみの依存では
反響が安定しない時代に突入。



採用難のスパイラル

「きつい・汚い・危険」のイメージが残り、
人手不足が事業全体の首を絞める。

「取り組まない」という選択がもたらす結末

何もしないとどうなる？

01 Web接点を失い、CPA（獲得単価）が上昇し続ける



02 反響が不安定になり、相見積もり・値引き圧力が増加する



03 広告費が将来への「投資」ではなく、ただの消費になる



04 「技術はあるが知られていない」 = 実質市場に存在しないのと同じ



最大の危機

現状維持 = 緩やかな衰退

事業の相談役として、4つの戦略で解決に導く

01
戦略立案

02
実行

03
改善・更新

一体運用



技術を「顧客の欲求」に翻訳する

A

専門用語ではなく、うれしい未来の言葉で伝える（例：
「UA値0.6」→「冬の朝も暖かい」）



広告・LP・SNS・MEOを「線」でつなぐ

B

各施策を点ではなく線で捉え、取りこぼしゼロの導線設計を行う



事例・口コミ・FAQを「資産」に変える

C

時間と共に価値が増すコンテンツを積み上げ、広告依存を下げる土台を作る



SNSで3Kイメージを刷新し採用にも効かせる

D

現場の美学や効率化を発信し、集客×採用を同時に解決する

具体的には、こう動きます

実務と成果イメージ

01 コンサル業務 事業改善・戦略

- ✓ KGI/KPI設定で全体の**目標整合**を図る
- ✓ 予算配分を見直し、最も効果が出る形に**最適化**
- ✓ データ分析で勝ちパターンを**型化**し再現性を高める

02 制作受託／WEBの改善 集客基盤の強化

- ✓ LP改善・CRO（コンバージョン最適化）で**離脱を削減**
- ✓ 施工事例を単なる写真ではなく**ストーリー化**して発信
- ✓ MEO連動（マップ対策）で**来訪導線を強化**

03 制作受託／SNSの改善 認知拡大とブランディング

- ✓ **集客×採用**の両方に効くハイブリッド運用
- ✓ MEO・SNS・広告の**連動**で相乗効果を狙う
- ✓ 採用ブランディングの継続発信で**人材獲得**へ

1年後

CPA改善 + 来場の質向上

無駄なコストをカットし、歩留まりの良い集客へ

5~10年後

広告費を抑えながら安定

指名・紹介・検索で回る仕組みの確立

まずは小さく始めて、結果を見て広げられる設計

料金プラン

Starter CMO
¥120,000~
(月額・税抜)

戦略・設計中心

- ✓ マーケティング戦略の立案
- ✓ KGI/KPI設計とロードマップ策定
- ✓ 広告・SNS・WEBのディレクション
- ✓ 月次定例MTGとレポート提出

Focus CMO
¥180,000~
(月額・税抜)

戦略 + 1領域の実務

- ✓ **Starterプランの全内容**
- ✓ 広告 / SNS / CRO のいずれか **1領域の実運用代行**
- ✓ データ分析に基づくPDCA実行
- ✓ クリエイティブの改善提案

★ おすすめ

Standard CMO
¥250,000~
(月額・税抜)

集客～採用まで一気通貫

- ✓ **Focusプランの全内容**
- ✓ 集客・WEB・SNS・採用PRを **全領域対応**で包括支援
- ✓ デジタル資産の長期的積み上げ
- ✓ 採用サイト・動画等の制作ディレクション
- ✓ 部門横断的なプロジェクト推進

まずは、無料相談から始めましょう。

Next Action

貴社の**広告・集客を無料診断**。
「何から手をつければいいのか」から
一緒に設計します。

 **無料相談・診断を申し込む**

※ 無理な営業は一切いたしません。現状の課題整理だけでも大歓迎です。



現状分析



課題特定



ロードマップ