

社員が一步も動かなくても、 会社の“濃さ”が外交してくれる仕組みを。

SNS発信 × 問い合わせ導線 × 社内DX —— 3ステップで「人で選ばれる不動産会社」へ

株式会社Jplanning 柴田社長 御中

提案者：後藤あい（株式会社Lavique）

1. お聞きした現状 —— 課題は「SNSがない」ことでは ありません

先日のお話から、御社の強みと構造的な課題を整理しました。

7人

宅建士の在籍数

FP1級・賃貸管理士も在籍。「他の不動産屋は1人か2人」。圧倒的な専門性が、外からはまだ見えていない。

2人

外交（外部交流）ができる人数

営業の入口が社長個人に依存。社長が動いた分しか、新しい縁が生まれない構造。

700件/月

HPの月間閲覧数

測量図まで公開する誠実なHPに、本気の見込み客が集まっている。ここに流す「入口」を増やせば伸びる。

■ 本質的な課題

中身（人材・誠実さ・実績）は一級品なのに、
それを外に運ぶ「口」が社長おひとりしかない。

だから私をご提案するのは「SNS運用」ではありません。社員の皆さまが一步も動かなくても、会社の中身が勝手に外へ伝わり続ける仕組みです。

2. 何をやるのか —— 3つのフェーズで「仕組み」に育てます

フェーズ1 | 1〜3ヶ月目

発信の仕組み：リール月8本の継続運用

- 月1回・2時間だけ、私が同席して撮影（会食・雑談・現場密着でOK。台本の暗記も、社員さんの顔出し強制もなし）
- その素材から月8本のリールを制作・投稿（編集・テロップ・キャプション・ハッシュタグまで全て私が担当）
- 1ヶ月分の投稿計画（信頼→人柄→物件の順で信頼を貯める設計）は**作成済み・納品済み**

→ **どうなる？** 福山で「あの実直な社長の会社」と認知が貯まる。社長が寝ていても、リールが24時間"外交"を続けます。



フェーズ2 | 2〜4ヶ月目

導線の仕組み：見た人を「問い合わせ」に運ぶ

- 公式LINEを整備し、リールからの受け皿に（HPの資料DLとも接続）
- **計測リンク**を全投稿に設置 —— 「どのリールから問い合わせが来たか」が数字で見える状態に

- よくある質問の自動応答・内見予約フォームで、営業時間外の取りこぼしをゼロに

→ **どうなる？** 「なんとなく発信」が終わり、**問い合わせから逆算して発信を改善するループ**が回り始めます。数字はすべて月次レポートでご報告。



フェーズ3 | 3ヶ月目以降

社内の仕組み：DXで「外交2人問題」を構造から解決

- 顧客カルテ・追客の自動化（お問い合わせ後のフォローを仕組みに——御社の勝負どころは「その後のフォロー」でしたよね）
- 社員の皆さま向けAI活用研修（資料作成・物件情報整理の時短）
- 発信は**採用にもそのまま効きます**——「濃い人材」のドキュメントは求職者に一番刺さるコンテンツです

→ **どうなる？** 集客・追客・採用が社長の個人技から「**会社の仕組み**」になる。5年動く構造です。

3. どう仕事に結びつくのか —— 数字で見える一本の道

リールを見る（認知）——「福山にこんな会社が」

保存・フォロー（信頼貯金）——「この社長、実直だな」

プロフィール → LINE登録・HP閲覧

資料DL・内見予約・問い合わせ

ご契約 → 「全部あんに任せる」へ

※各段階の数字を毎月計測し、どこで止まっているかを見て改善します

毎月お渡しする数字レポート（サンプル）

項目	今月	先月 比	読み方
リール再生数（合計）	24,300	+38%	認知の広がり
保存数	410	+52%	信頼の貯金。ここが伸びれば問い合わせは後からついてくる
プロフィール遷移	880	+21%	興味の深さ
LINE登録・リンククリ ック	64	+18%	見込み客リスト
問い合わせ（経路別）	9件	+4件	どのリール経由かまで特定

※数値は説明用のサンプルです。実数を毎月この形式でご報告します。

御社は月700件のHPアクセスを「本気の700」と捉えていらっしゃる会社です。SNSも同じ思想でやります。**バズは狙いません。数字で追える"本気の見込み客"だけを増やします。**

4. なぜ私にできるのか —— すでに一度、実証済みです

- 1 会食の雑談22分 → 完成リール3本。**先日お渡しした動画は、撮影日を設けず、台本もなく、社長が普段どおり話ただけの素材から作りました。「社長は普段どおり、あとは全部こちら」——この型がすでに動いています。
- 2 AI×制作の内製ライン。**編集・字幕・分析にAIを組み込んだ制作体制を自社で構築・運用しています。制作会社の外注と違い、速く、細かい修正に即日対応できます。
- 3 「教えて仕組みにする」のが本業。**私自身、教室事業で累計9,000人に教えてきました。作って渡して終わりではなく、御社の中に残る仕組みとして育てるところまでが提案範囲です。

「自分が出しとるものが、ぜんぶ返ってくる。

ちゃんとしてたら、いい人しか来ん」

—— 柴田社長ご自身のお言葉です。この提案は、これを"仕組み"にするだけです。

5. プランと料金

PLAN 01

発信プラン

月額 **8万円**（税別）

- 月1回の同席撮影（2h）
- リール月8本 制作・投稿
- キャプション・ハッシュタグ設計
- 月次数字レポート

まず発信を回し始めたい場合に

PLAN 02

発信 + 導線プラン

月額 **15万円**（税別）

- PLAN 01 のすべて
- 公式LINE構築・運用
- 計測リンク設計（経路別の問い合わせ計測）
- FAQ自動応答・内見予約フォーム

「見られる」を「問い合わせ」に変えたい場合に

PLAN 03

DX顧問プラン

月額 **25万円**（税別）

- PLAN 02 のすべて
- 顧客カルテ・追客の自動化
- 社員向けAI活用研修（月1回）
- 採用コンテンツ展開

集客～社内体制まで一気に仕組み化する場合に

おすすめ

※初月はお試し価格の設定も可能です。契約期間・内容は柔軟にご相談ください。

まずは、お渡しした2本の反応を一緒に見ませんか。

投稿していただければ、2週間後に実際の数字でレポートを作成し、
改めて具体的な数字ベースでご説明に伺います。

初回レポート：無料でご用意します

株式会社Lavique 後藤あい | 本提案書の内容の第三者への共有はご遠慮ください