

ターゲット：空き家の売却

地域：長岡市

年齢：50代夫婦（50代の人口：34,162名）

競合：20から30社

時期：相続を迎えた、相続している方

要望：より高額で不動産を買取してほしい

参照：<https://www.city.nagaoka.niigata.jp/syukai/jinkou/jinkou.html>

看板をみるのは20代～30代特に女性→顧客対象の50代夫婦（親、親戚）などに口コミで伝えて貰えるように、ご家族にもお伝えください。的な文章が最良。

看板なのですが、信頼と景気動向なども踏まえて

1. 交差点のH3.9m×W3m の看板は売却査定を集める看板

(EX1. 交差点看板

すぐに高く ↑↑↑

売りたいあなたへ。是非ご来店下さい。

不動産の売却なら「買取比較」

WEBで検索。

売却ひとつで、明日は変わる。)

(EX2. メイン

不動産×解体×空き家相談

不動産業

解体業

有限会社ブライトサクセス)

2. 店舗脇の縦長看板は有限会社ブライトサクセスの信頼、事業内容をPRできる媒体

3. 駐車場脇は、店舗への来店呼び込みの看板

(CF. パーパス

※マンション売買

※マンション買取

※新潟建 建売一括紹介

※新潟空き家査定

※買取比較

※空き家解体専門店

※新潟市不動産相談（長岡⇔新潟）

↑各事業タイトル

とキャッチコピー

駐車場位置)

最終的なゴールは、娘から聞いたし、信頼できそうな店だし、頼りになりそうだし。

「相続したんだけど、御宅に買い取って貰いたいから査定して貰えるー？

という50代の女性の飛び込み来店」

そのための当社の特徴的な事業コンセプトで解体、空き家相談、

税務相談（税理士法に抵触しない内容）不動産コンサル、不動産業務を複合的に活用した実店舗にしたいです。

・購入者の来店が多そうだから、空き家を高く売って貰えそうという導線の可能性があれば、そちらの方向でも。

以下、失敗しない不動産看板キャッチコピー

<https://takken-job.com/magazine/realstate-catchphrase/>

すぐに高く、不動産を売りたいあなたへ。

不動産の売却なら「買取比較」でWEB検索。

家計を助ける査定額。

この看板を見た人に、ヒントとチャンス。

売却ひとつで、明日は変わる。

あなたが大切にしたい物の中に、空き家は入っていますか？

空き家問題、その時が来るまで、考えたくない。

その時が来たら、考えられない。

プロのためのプロがいます。

難しいをカンタンに。

夢さえあれば青春は続く

「ここに依頼して良かった」この声が私たちの原動力です。

人生で一番高い不動産の売買をされるお客様へ

優しい、わかりやすくを心がけています。

笑顔と笑顔を繋ぐ架け橋

本気の気持ちに「安心」でお応えします。

人生最良の家探しのパートナー

土地でお困りの方のために、他社にはない土地を紹介致します。

不安解消。安心の空き家管理。

当社が不動産を高く売る事が出来る7つの理由をご存知ですか？

答えはWEBで「不動産買取比較」で検索！

看板紹介

- ① 店舗近くの物件査定募集看板
- ② 店舗の信頼を高める看板
- ③ 来店呼び込みの看板
- ④ 路面の売地看板
- ⑤ 新潟県内のマンションの買い取ります。