

「乐待ち」

1 課題 Problem

投資家の課題

- 良い投資物件がなかなか見つからない
- 情報が不透明で、比較検討が難しい
- 悪質な情報に騙されるリスク

不動産会社の課題

- 投資家にリーチする手段が限られている
- 広告や営業コストが高い
- 見込み客の質が担保できない

4 解決策 Solution

投資家向け機能

- 検索機能（エリア、利回り、価格帯など）
- 投資ノウハウ記事・動画
- 口コミやレビューによる信頼性向上

投資家向け機能

- 広告掲載プラン（物件登録）
- 投資家へのリーチ支援（資料請求や問い合わせ）

8 主要指標 Key Metrics

- 月間訪問者数
- 掲載物件数
- 問い合わせ件数（マッチング件数）
- 広告主の継続利用率

3 独自の価値提案 Unique Value Proposition

投資家向け

「安心して物件情報を比較・検討できる」

不動産会社向け

「効率よく投資家にアプローチできる」

9 圧倒的優位性 Unfair Advantage

- 国内最大級の投資家コミュニティと会員データベース
- 口コミや実績の蓄積による信頼性
- SEO・コンテンツマーケティングで築いた圧倒的な集客力

5 チャンネル Channels

- 検索エンジン（SEO）による自然流入
- メルマガでの継続的接点
- YouTubeチャンネル（投資ノウハウ動画）
- SNSでの情報発信

2 顧客セグメント Customer Segments

投資用不動産を探す個人投資家

- 初心者からベテランまで幅広い層
- 情報収集の場として利用

不動産会社・オーナー

- 投資家に物件を売りたい企業・個人
- 広告掲載によって顧客獲得を狙う

7 コスト構造 Cost Structure

- サイトのシステム開発・保守運用
- コンテンツ制作（記事・動画）
- 広告・マーケティング費用
- 人件費

6 収益の流れ Revenue Streams

- 不動産会社からの広告掲載料
- サブスクリプション型プランによる継続課金