

倒産寸前のエルハウスを救った
魂の新聞DRM集



目次

- 倒産危機から救った新聞DRMの極意 p.002
- DRMの基礎 p.014
- 新聞DRMとは何か？ p.045
- 9つの事例集 p.054
- 「人を動かす」ということは何か？ p.113

倒産危機から救った 新聞DRMの極意

プロローグ

エルハウスは危機に瀕していた

- 今からそれほど遠くない昔、エルハウスは倒産の危機に瀕していた。
- 会社を立ち直らせるべく平秀信が社長に復歸。
- 結果、短期間でV字回復を実現、倒産を免れる。
- V字回復を実現した理由は、大々的な新聞DRM作戦に打って出たこと。
- DRMを駆使した新聞広告を展開することで人が集まる状態を作った。
- 平が社長に復歸するまでの広告は人を集める点にフォーカスしていなかった。

**ビジネスは千客万来の状態を作れば
業績は自ずとついてくる。**

DRMは窮地を救う

- 集客ができている状態であれば、どのようなビジネスもうまく行く。
- 千客万来の状態を築けば、あとは確率論の問題である。
- 通常、反応率は2パーセントの世界なのがセールスの世界。
- 100人なら2人しか買ってくれない。
- 1000人なら20人になる。
- 10000人なら200人になる。
- ポイントはどれだけの人に知ってもらえるかということ。
- 大企業ほどの知名度がない企業がいかに覚えてもらうか。

**中小企業を知ってもらうことに特化したスキル。
それがDRMである。**

スケール感を追求する

- 小さな工務店がいかに短期間でV字回復をするか。
- その為にはいかに大量の見込み客を集めるかが最初のテーマだった。
- 見込み客が多ければ多いほど成功の確率は高くなる。
- このシンプルな原理原則にフォーカス。
- V字回復のために平が採用したのがDRM。
- DRMはこれまで自身の窮地を幾度となく救ってきた黄金テクニック。

DRMとは何か？

- ダイレクト・レスポンス・マーケティングの略。
- いかにダイレクトな反応（レスポンス）を引き出すか。
- 食べ物を見れば空腹になる。
- ヘビを見れば恐怖心が起こる。
- 子どもを見れば幸せになる。
- 人間にはダイレクトに反応する感情というメカニズムがある。

感情をダイレクトに引き出す

- 感情とは生存本能に直結していると言われている。
- 恐怖を起こすことで自分を守る。
- 幸せを引き出すことで繁栄させようとする。
- 食欲が湧かなければ栄養を摂ろうとしない。
- 感情があるからこそ人は生存・繁栄しつづけた。

**感情は人間の生存本能に直結している。
それを引き出すのがDRM。**

家をDRMする

- 「家」はDRMとしては格好の題材である。
- なぜなら「家」は安心安全や繁栄の象徴であるから。
- 誰もが「家」に憧れるのは、生存本能に深く刻まれた欲求なのである。
- DRM的には「家」は訴求しやすい要素が詰まっている。
- 最大のネックは高価商品であるということ。
- 地方都市で家を売っていくのは容易ではない。
- いかにDRMを駆使して感情を揺り起こすか、これが成功の鍵であった。

家は安心安全の象徴



だからこそ、人は家を求める。家なくして繁栄はない。家さえあれば生きていける。生きることは定住の地を構える所から始まる。

新聞DRMとは

- 高額セールスに特化した広告が新聞。
- 新聞を読む層→家庭持ち、知識層、中～高収入層。
- 低所得層はまず新聞を読まない。
- 大量の視線にかざしてこそ意味がある。
- 新聞の中に埋もれてしまわないことが重要。
- 感情をトリガーする言葉を駆使して心を揺さぶる。

家DRMと新聞広告は相性が良い。

2ステップ広告

- 高額商品は広告1回だけでは売れない。
- ステージを設定し、目的ごとに訴求内容を変えていく。
- いきなり「買ってください」では通用しない。
- 興味→見学会→商談→成約と最低でも4段階ある。
- 新聞広告はこの「興味→見学会」にフォーカスする。
 1. どのように興味を持ってもらい
 2. 見学会申込みをしてもらうか
- この2ステップにフォーカスして新聞DRM戦略を立てていく。

何を誰に訴求するか？

- どのように家に対して興味を持ってもらうか？
- 家に興味はあったが夢のまた夢と思っていた人に動いてもらうか？
- 家は高嶺の花と諦めていた人に動いてもらう。
- エルハウスがポイントにしたのはこういった人たちだった。
 1. 「家」に対する誤解を解く。
 2. 工務店に対する猜疑心を取ってもらう。
 3. 高価格に対する恐怖心を取り払ってもらう。
 4. 実現可能なプランを提案する。
 5. なによりもエルハウスを好きになってもらう。
- 上記にポイントを絞って新聞DRM作戦を敢行した。

新聞DRMのポイント

- 2ステップ作戦で行くこと。
- 第1ステップで知識を与え、家は可能であると伝える。
- 第2ステップで圧倒的な得を与え、見学会に来てもらう。
- 大量の見込み客集めにまずはフォーカス。
- 相手を驚かせる、怖がらせる、希望を抱かせる。
- 相手は新聞を読む層。読み応えのある記事風の広告にする。
- 見込み客が抱いている恐怖、不安、欲求を徹底分析。
- 関心を持ってもらい、いかに見学会に来てもらうか。
- 見学会に来ないと得られないオファーを用意する。

DRMの基礎

大企業のマネをしない！

- この広告では何が言いたいのか伝わらない。
- これが広告として成り立つのは、大企業の広告だから。
- 知名度のないあなたの会社が、これのマネをしたら確実に失敗する。
- 中小企業の広告では、伝えることを明確かつ効率的に伝えないといけない。
- 今すぐ動いてもらうための仕組みを作らないといけない。
- DRMとは中小企業のための戦術なのである。



中小企業の為の広告戦略

- 中小企業は大企業と同じ方法を取ってはいけない。
- そもそもこの違いが分かっている人がいない。
- 中小なのに大企業のマネをしている。
- 当然のように結果が出るわけがない。
- 大企業はイメージ広告。
- 中小はレスポンス広告（DRM）。

イメージ広告 とは

- 言葉で訴求しなくても、大企業のブランド力で見込み客の関心を引ける広告のこと。
- 目的は、認知度を上げ、好印象をもってもらうこと。ベネフィットなどは伝えなくて良い。
- 固定客を確立できているブランドは、イメージ戦略を軸にする。



DRM広告とは

- 認知度が定着していない企業が用いる戦略。
- 強烈なベネフィットや訴求ポイントを立てることで、感情を引き起こし、行動に移させる作戦を立てる。
- 啓蒙することがポイントで、言葉の力をフル活用する。
- 知ってもらって、信用してもらい、行動してもらうことにフォーカスする。

（35） 日・時 12 時 00分 00分（平成16年）9月10日（金曜日） 東京 35 35 35 35

家はまだ建っていないで！

真剣に家づくりを考えている方に
三つのお願いがあります

オプション工事必要なし
子育て世代のフルフルコミコミ三層の家

一階メーカー最新設備 完成
36.5万円
37万円以上

37坪の例
価格明快! 1380万円
本体価格1380万円 + 消費税 + 諸費用 = 見込み価格 1,380万円

「そろそろ」の人にも「まだまだ」の人にもぜひ読んで欲しい、この一冊!

「まだまだ」の人にもぜひ読んで欲しい、この一冊!

1 家づくりの第一歩
2 家づくりの第二歩
3 家づくりの第三歩
4 家づくりの第四歩
5 家づくりの第五歩

★お一人様2冊まで★
見学会にて無料進呈!

日本の住宅価格を30%安くする運動を全国組織で行っています。
ローコスト住宅研究会

ローコスト住宅のモデルハウス見学会

（土）9月12日 午前9時から 午後6時まで

この見学会で、あなたも「安くいい家づくり」の達人になれるかも!

お約束 強引な売り込みは一切致しません。

見学会に参加して得られる知識のほんの一部を紹介すると一

1 建築費の7割が手に入るように設計できる。

2 建築費の7割が手に入るように設計できる。

3 40万円以内の建築費で家を建てることができる。

なぜ見学会に来ない?

見学会に参加して得られる知識のほんの一部を紹介すると一

1 建築費の7割が手に入るように設計できる。

2 建築費の7割が手に入るように設計できる。

3 40万円以内の建築費で家を建てることができる。

見学会に参加して得られる知識のほんの一部を紹介すると一

1 建築費の7割が手に入るように設計できる。

2 建築費の7割が手に入るように設計できる。

3 40万円以内の建築費で家を建てることができる。

イメージ広告VSDRM広告

	イメージ広告	レスポンス広告
目的	認知度	収益アップ
特徴	写真・グラフィックなどのアート性・洗練されたイメージ クリエイティビティ重視	・コピー中心(言葉が中心)顧客のベネフィット性を直接訴求 ・オファー(無料小冊子・無料サンプル)の提供
期待する反応	小売店で選択、購入	即注文 or 資料請求
反復性	認知度を得るために、何回も繰り返す	数回テストして、収益が上がらなければストップ
効果の計画	収益への貢献を数字で計測は困難	広告宣伝ごとの効果測定が緻密にできる
既存客の特定化	サンプル抽出による調査	データベースの構築により、顧客プロフィールを明確化

綺麗に行ってはいけない

- 上品に行っても感情にインパクトは残せない。
- 非道徳に行かないとあなたのことは覚えてもらえない。
- DRMの目的は、とにかく覚えてもらうこと。
- 知らない人が覚えてもらうにはインパクトが重要。
- 「なに、この人？」くらいが丁度良い。
- 嫌われれば必ず好いてくれる人も現れる。
- 八方美人では誰からも覚えてもらえない。

2割にフォーカスする

- 大量にDRM広告を拡散する。
- それでも8割の人はスルーする。
- あなたが狙うのは残り2割の人間。
- 2割の人間にいかにインパクトを残すか。
- その方法は、残り8割の人間に怒られるような内容にする。
- 反感を買えば、買った分だけ支持者は現れる。
- これがDRMの原理原則である。

書く力=DRM

- 書く力で売上を圧倒的に上げるのがDRMである。
- DRMとは言葉のテクニック。
- 書ければ、必ず現状を突破できる。
- そして成功できる。
- DRMの真髄とは資金力がなくても成功できるライティングのこと。

PASONAの法則

- DRMと呼ばれる広告はPASONAの法則が必ず含まれている。
- 復習の意味をこめて、PASONAの法則を以下に解説しよう。
- P (Problem) = 問題提起
- A (Agitation) = 炙り立て
- S (Solution) = 解決法の提示
- O (Offer) = オファー
- N (Narrow Down) = 絞り込み
- A (Action) = 行動

お客さんの3大原則

1. 見ない。
2. 聞かない。
3. 信じない

DRMチェックポイント

- チェックポイントは以下の通り：

1. 緊急のお知らせ
2. キャッチコピー
3. 対象を絞る。
4. お客様の声。
5. 魅力的なオファー。
6. 魅力的な屋号と商品名。
7. 限定性。
8. レスポンスデバイス。
9. そしてセールス。

DRMビジネスの3つの軸

- 地域戦略。
- あくまで大衆相手ではなく1対1のマーケティング。
- 特定の状況に応じた訴求。

**特定の状況を背負った人に
フォーカスする戦略が重要**

ターゲットを絞り込む

- 家庭の状況。
- 家族構成。
- 年収。
- 年齢。
- 居住地。

**絞り込めば絞り込むほど言葉が強くなる。
感情をトリガーできるコピーが書けるようになる。**

特定の状況に絞ることがDRM

43才の私が女子大生のように見える理由

「本当に若々しいですね。」

こう声をかけられたことは、1回や2回のことではありません。自慢ではありませんが、実年齢を話すといつもこう言われるのです。でも、昔から言われていたわけではなく、ダイエットに成功しスマートになつてからのことなのです…

洋服が何を着ても似合わない。体は重い。腰は痛い。夫には「その体何とかならないか」といわれる。痩せたいという気持ちはあり、**何度も、何度もダイエットに挑戦しました。**

お酢ダイエット、寒天ダイエット…そして最後に挑んだ、1食置き換えダイエットでなんと1ヶ月で十数キロの減量に成功したのです。ところが、食事を元に戻した途端急激なりバウンドが始まったのです。日に日に体重が増えていくのがわかりました。結局20日で元の体重に戻りました。痩せることは簡単に出来ます。食べなければいいのです。100%痩せます。しかし、ダイエットをやめた途端以前よりも食欲が増すのです。

私はその後試行錯誤を繰り返し、ダイエットに苦しむモデルさんの協力を得て、簡単、確実、リバウンドなしの究極のダイエット法を作

り出しました。自分自身が数キロの減量に成功したのです。そして今もその体重を維持しています。好きな食事を我慢しない。これが理想のダイエットだと思ふのです。

私のダイエット法は特殊なものは何も使いません。代謝をあげ、ホルモンバランスを整えるために、1日5分のパワーヨガ。カロリーと糖分をカットするためグルマールを摂取。ストレスをとるため、眠りの特殊CDを聞く。これだけなのです。この3つのステップを毎日の習慣にすることで、体中がイキイキとしてくるのを感じるでしょう。

最後に申し上げます。私は、何の効果もないダイエット法を販売して、代金をいただくつもりはありません。1ヶ月試していただき、効果がなければ、すぐに電話下さい。返金の手続きをさせていただきます。ただ、「効果がなかったのでも返しします」といついたければ、喜んで返金いたします。患者さんの心と体のケア経験を生かした、アルティメット3ステップダイエットで、あなたもカッコいい女性に生まれ変われます。



アルティメットビューティークラブ 主宰
代表取締役
「働く女性をカッコよく美しくしたい」との思いから2006年アルティメットビューティークラブを設立。元看護部、ケアマネージャー。また、二人の娘を持つ母でもある。(16才と18才)

PR

ダイエット業界の常識を変える

働く女性のための

3ステップ・ダイエット

好きなものを食べて1ヶ月3キロ以上痩せる

Step 1 1日5分/週
アルティメットパワーヨガ(DVD)
*付属「簡単に運動を付ける方法」3,760円
しなやかでモデルのようなおなかに。

Step 2 食事のカロリー・糖分をカット
アルティメット ディストラクション
スリム(サプリメント) 4,970円
遠慮なく毎日好きなものを食べて下さい。

Step 3 ーストレスをとる、ぐっすり眠れるー
アルティメット リラクゼーション
サウンド(CD) 1,970円
※民ナシナシタダリー・T.C.SUN博・東京

3ステップダイエット
定価10,700円をお試し価格で→
1ヶ月お試しになって効果がなかったら
ご返金ください。いかなる理由があっても3,970円お返しします。

↓お申込みはこちら 強引な追加・売り込みは一切ありません。

今すぐお電話で ●受付時間/平日AM10:00~PM5:00まで
[タイタイからもOK] 随時No.57821368

ULTIMATE BEAUTY CLUB by 岸本 浩一 銀座ビル4F(銀座有明前)

フィッシャーマン分析法TM

- 売れる宣伝広告の方程式

場所×えさ×釣り糸×漁法

- 場所＝広告スペース。
- えさ＝オファー。
- 釣り糸＝レスポンスデバイス。
- 漁法＝マーケティングモデル。

場所：どこに広告を出すのか？

- ターゲットがたくさん集まる場所。
 - 新聞の場合は、新聞の種類によって読者層が違う。
 - 日経はインテリが多い。
 - 読売・産経は保守的な人が多い。
 - 朝日・毎日 is 急進的な人が多い。
 - 地方紙は、地域密着型な人が多い。
-
- あなたのビジネススタイルは何か？
 - 工務店のように地域密着型なら地方紙が良い。
 - 投資法を売るなら日経が良い。

えさ：どんなオファーを出すか？

- 小冊子。
- お客の立場からベネフィットを表現する。
- ベネフィット＝最高にハッピーな状態。
- ○○になれる。
- ○○できる。
- ○○するだけで、あなたは既にもう○○を得ています！



キャッチコピーが重要になる！

キャッチコピーの原則

「え？ どうしてそんなことができるの！？」

- 実効性が現実的かどうかは関係ない。
 - 最高にハッピーな状態を伝えることが肝心。
 - ターゲットの恐怖をどこまで理解できるか。
 - 恐怖の裏に欲求がある。
 - 恐怖が強ければ強いほど欲求は強い。
 - だからこそ最高にハッピーな状態を夢見る。
-
- キャッチコピーの次に大事なものは「本文」である。

キャッチコピーの事例

もう少し借入れが少なくなれば、家を建てたいとお考えの皆様へ

もし、住宅ローンが35%安くなる としたら、あなたはどうしますか？

坪40万円を切る住宅の仕様のほんの一部をご覧ください。

子育て世代の COMI COMI 住宅

なぜ次から次に建築費は増えていくの

4LDK 収納5ヶ所の場合
33坪 坪35.8万円 (消費税別)

40坪 坪37.8万円

36坪 坪35.8万円

NEW! タタミ
子育ては和室で。

●システムキッチン
●マイナスイオン
●エアコン
●洗面
●トイレ
●バスルーム
●システムバスルーム
●洗面化粧台

●金具止めの工法
●2階ベランダの施工
●新築のアップ
●新築の工法で建てられた工務

●石目調サイディング

●玄関ドア

●システムバスルーム

●洗面化粧台

- え？どうしてそんなことができるの！？形式。

本文の原則

- 商品説明（スペック）を語ってはいけない。
 - その商品を通してどのような体験ができるのかを語ることが大事。
 - 体験＝ベネフィット。
 - どんなベネフィットが得られるのか？
-
- 例：ドラム式洗濯乾燥機。
 - 水量を抑えられ水道代の節約になる。
 - 乾燥機つきで雨の日の室内干しをしないですむ。
 - 室内干しのイヤな臭いをかがないですむ。

本文の事例

商品説明ではなく、
体験にポイントを
絞って書いている。

さらに失敗談を書く
ことで、感情移入が
できるようになって
いる。

43才の私が女子大生のように見える理由 「本当に若々しいですね。」

こう声をかけられたことは、1回や2回の
ことではありません。自慢ではありませんが、
実年齢を話すといつもこう言われるのです。で
も、昔から言われていたわけではなく、ダイエ
ットに成功しスマートになつてからのことな
のです……

洋服が何を着ても似合わない。体は重い。
腰は痛い。夫には「その体何とかならないか」
といわれる。痩せたいという気持ちはあり、
**何度も、何度もダイエットに
挑戦しました。**

お酢ダイエット、寒天ダイエット……そして
最後に挑んだ、1食置き換えダイエットでな
んと1ヶ月で十数キロの減量に成功したの
です。ところが、食事を元に戻した途端急激
なりバウンドが始まったのです。日に日に体
重が増えていくのがわかりました。結局20日
で元の体重に戻りました。

痩せることは簡単に出来ます。食べなけれ
ばいいのです。100%痩せます。しかし、ダイエ
ットをやめた途端以前よりも食欲が増すの
です。

私はその後試行錯誤を繰り返して、ダイエツ
トに苦しむモデルさんの協力を得て、簡単、確
実、リバウンドなしの究極のダイエット法を作

り出しました。自分自身が数キロの減量に成
功したのです。そして今もその体重を維持し
ています。好きな食事を我慢しない。これが
理想のダイエットだと思ふのです。

私のダイエット法は特殊なものは何も使
いません。代謝をあげ、ホルモンバランスを整え
るために、1日5分のパワーヨガ。カロリーと
糖分をカットするためグルマールを摂取。ス
トレスをとるため、眠りの特殊CDを聞く。
これだけなのです。この3つのステップを毎日
の習慣にすることで、体中がイキイキとして
くるのを感じるでしょう。

最後に申し上げます。私は、何の効果もな
いダイエット法を販売して、代金をいただく
つもりはありません。1ヶ月試していただ
き、効果がないと感じたら、すぐにお電話下
さい。返金の手続きをさせていただきます。た
だ、「効果がなかったのでお返しします」とい
つていただければ、喜んで返金いたします。患
者さんの心と体のケア経験を生かします。アル
ティメット3ステップダイエットで、あなたも
カッコいい女性に生まれ変われます。



アルティメット
ビューティークラブ 主宰

代表取締役
[Name obscured]

働く女性をカッコよく美しくしたいと
の思いから2006年アルティメットビ
ューティークラブを設立。元看護師、
ケアマネージャー。また、二人の娘を
持つ母でもある。(16才と18才)

釣り糸：どうやって行動させるか

- レスポンスデバイスのこと
- 2ステップ広告。
 1. オファーを出し、申込みさせる。
 2. オファーを与え、そこでセールス进行をかける。

[illegible]

いかに行動させるか？

- 通称、レスポンスデバイス。
- 行動にスムーズに繋げる装置。
- 連絡先。
- アクセスの仕方。
- オファー。
- 人を動かすメッセージ。
- 売り手の笑顔の写真。



社長(平秀信)のメールアドレス:
✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

また、買取り分のお支払は、クオカードでさせていただきます。メールをいただく際には、クオカードのお送り先の「ご住所」「お名前」も合わせて明記して下さい。

クオカード発送後は、メールは削除いたしますし、私以外は目にしないので営業電話などありません。

どうぞ安心して正直な声をお送り下さい、その声が日本の住宅業界を変えることとなります。あなたの不満をお待ちしています。

※お預かりした貴重なご意見、個人情報、今後の家づくりの参考及びクオカードの発送にのみ利用させていただきます。

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**

「安くていい家をつくりたい」⇒今すぐお電話を!

 **0120-71-2415**

本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL. 0266-71-2410 FAX. 0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘西田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL. 0263-85-4330 FAX. 0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp

◎二級建築士事務免許(調訪) A第6X041号
◎建設業免許 長野県知事(般27) 21321号

「この人、この会社をお願いしてみたい」から実際の行動に繋げるための装置がレスポンスデバイス。

新聞広告からウェブサイトへ

- 下記のようにオファーをだして、サイトへ誘導する方法もある。

おうちさかし
http://www.house.co.jp
当工場のハウス

●売土地

所在地	面積	価格	備考
長野県 長野市	1,485㎡	1,700万円	分譲地
長野県 長野市	2,566㎡	1,800万円	分譲地
長野県 長野市	1,067㎡	1,100万円	分譲地
長野県 長野市	883㎡	1,000万円	分譲地

●モデルハウス

所在地	面積	価格	備考
長野県 長野市	1,175㎡	1,700万円	分譲地
長野県 長野市	2,566㎡	1,800万円	分譲地
長野県 長野市	1,067㎡	1,100万円	分譲地
長野県 長野市	883㎡	1,000万円	分譲地

●モデルハウス公開中! 見学できます。
8/12・13
新サセスライフ 24-2003



ローコスト住宅・工務店ならエルハウス:長野県(茅野市・松本市) - Microsoft Internet Explorer

ファイル 編集 表示 お気に入り ツール ヘルプ

戻る 進む 印刷 検索 お気に入り

アドレス http://www.house.co.jp/

株式会社エルハウス:長野県(松本市・長野市・茅野市・諏訪市・岡谷市)のローコスト住宅会社

株式会社エルハウス
子育て世代のコミコミ住宅

↑ TOP ☎ 0120-71-2415

「元建築士」が語る「なぜ、46歳の一級建築士平秀信は、建築士免許を捨てる覚悟を決め、誰も話さなかった建築業界のタブーをすべて公開しようとするのか?」

父親の暴発
今まで誰にも言わなかった、いえ、誰にも言いたくなかったことをお話しします。
実は私の父親は、私が9歳の時に、突如として死んでしまいました。私と兄を置いて母を置いて静かに死んでしまったので

なぜ、46歳の一級建築士平秀信は、建築士免許を捨てる覚悟を決め、誰も話さなかった建築業界のタブーをすべて公開しようとするのか?!

父親の暴発
今まで誰にも言わなかった、いえ、誰にも言いたくなかったことをお話しします。
実は私の父親は、私が9歳の時に、突如として死んでしまいました。私と兄を置いて母を置いて静かに死んでしまったので

漁法：どのように釣るか？

1ステップマーケティング

- 差し迫った必要性に直面している場合。
- 衝動買いアイテム。

2ステップマーケティング

- 今すぐ購入することに対して心理的抵抗が大きい場合。
- 事務コスト以上に粗利が増大する場合。

あなたの商品を分析する

- 買うのに心理的抵抗が大きいのか？
- 例えば、家や車などの高額商品。
- この場合は2ステップで行く。
- 逆に、心理的抵抗が引くのなら1ステップでOK。
- 低額商品はオファーは必要ない。
- キャッチコピー1つで十分に結果がだせる。

事例：1ステップ広告

事例：2ステップ広告



場所：どこに広告を出すか？

- 答え：人目に付くところ。
- 売れているライバル会社が広告を出す所。
- さびれた場所に出す意味はない。
- ライバルよりも目立つ広告を出せばいい。
- この考えをいかしたのが新聞DRM

ここまでのポイント

- DRMは感情の反応にフォーカスする。
- 感情を引き起こす言葉を駆使して、見込み客を集める。
- いかに振り向いてもらうか、が重要。
- ターゲットを絞り込む。
- オファーを作る。
- 広告から見学会までの導線を綿密にデザインする。
- どうやって行動させるか＝逃げ道をいかに防ぐか？

新聞DRMとは

新聞広告

新聞広告

- 新聞広告とは、新聞の広告スペースへ出稿すること。

新聞広告の種類

- 1ページ全てを使用した「全面広告」。
- 記事下部に広告を掲載する「記事下広告」。
- また1面の題字の下など小型サイズで掲載される「小型広告」。

新聞広告のメリット

- 新聞は部単価が安い
- DRMと相性が良い。
- 全国紙を活用すれば全国に一気に展開できる。
- 高いブランディング効果が期待る。
- また、各地方にて有力な地方新聞に広告を出稿という選択肢もある。
- ローカルなエリアにて広告展開も可能になります。
- 新聞は社会的信頼度もある。
- 従って、ユーザーの購買意欲にもつながりやすい。

新聞広告のデメリット

- 新聞は基本的に毎日届く媒体なので、1日で広告効果がなくなる。
- 新聞自体を購読しているユーザーが年々減少している。
- 若い世代の新聞離れが進んでいる。
- 訴求する広告も一定のターゲット層に集中した形を取らざる得ない。
- 新聞広告は、雑誌などと比べると紙質が悪い。
- デザインや色味を表現するのが難しいというデメリットも存在する。

新聞はDRMと相性が良い

- 言葉の力を駆使するのがDRM。
- だから言葉の媒体である新聞においてDRMは融合しやすい。
- 記事調の広告にすれば、しっかりと読んでもらえる可能性が高い。
- 新聞記事のようにデザインすることがポイント

これが新聞DRM広告だ！

この秋、塗替えをお考えのお母さん、お父さんへ

あなたの痛んだお家、私たちの

手塗り

二〇年前の我が家に

元通り！



◆ 庫田町4回41-19 6 下駄田 塗装・修繕工事完了！【06年9月完成】

◆ 草加市4回703-4 小島田 塗装・修繕工事完了！【06年9月完成】

◆ 草加市4回 5-11 16 小島田 塗装・修繕工事完了！【現在施工中】

完全自社施工 アサヒ一貫システム 25年間手塗り

◎足場・高圧マイクロ洗浄・木部鉄部塗装 すべて込み

建坪 価格	外壁塗替え リフォーム	直したいところだけ ミニ・リフォーム
20坪	35万 基準価格金額 50 万円	雨とい補修 2,000 円
30坪	45万 基準価格金額 60 万円	部分・瓦交換 1枚 2,000円
40坪	55万 基準価格金額 70 万円	アパート補修 各種 最低価格

「全額返金保証」「5年～16年間施工保証」2重完備！

私たちは専門店。お客様にご満足していただければ、1年後でも全額ご返金させていただきます。私たち職人にとって保証書とは、決意と覚悟の印。

たとえ、「気違い」と言われても・・・

「お母さん方は、10年に1度の塗替えですが、私たちは来る日も来る日も住宅塗装しかしていません。塗装気遣いかもしれません。だから当然、流暢な世間話は苦手。洒落たこともできない。説明も下手、事務所もボロい、笑顔を作るのもちょっと恥ずかしい。それにお母さんの笑顔にも弱いんです・・・(笑)。

しかし、「外壁塗装」「塗替えリフォーム」のことなら、プラン・提案、縦横無尽。大企業や工務店にだって負けないです。最近では地元の工務店の社長様のご自宅なんかも施工をさせてもらったりしました。時には失敗したりしますが、ほったらかしにはしない。これがアサヒの姿です。毎日この町のどこかで一生懸命仕事して、お客様対応してますので、塗替えの際にはぜひ一度、お尋ねくださいね。あなたの痛んだお家も私たちの手塗りで、新築のときみたいに元通りにしてみせますから」 代表親方 (57 歳・草加市弁天町在住・写真中央)



元おまわりさんの「外壁塗装」専門店
もっと知りたい方は HP も見てね→

—地域に根づく職人仕事と、日本の心を守る—

資料請求・お見積もりは無料です。
今すぐ「チラシを見たの」とお電話を。

ご相談窓口

- ☐ 本 店 草加市弁天 1-13-45
- ☐ Eメール
- ☐ HP

なぜ、外壁塗装で10年間分の後悔を買ってしまう人がいなくなるのでしょうか？

契約前に、絶対知ってほしい「外壁塗装」裏の真実とは・・・？



築40年の本家もみんなまで一変！
こんなに変化して40年経たない！

今だけ無料で差し上げています

※全額返金保証書
※50日間無料保証書

インパクトを
残すキャッチ
コピー

社員たちの
写真

本文は非道徳に

レスポンスデバイス
(無料オファーをか
ならず入れる)

この秋、塗替えをお考えのお母さん、お父さんへ

あなたの痛んだお家、私たちの

手塗り!

20年前の我が家に

完全自社施工 アサヒ一貫システム 25年間手塗り
◎足場・高圧マイクロ洗浄・木部鉄部塗装 すべて込み

建坪 価格	外壁塗替え リフォーム	直したいところだけ ミニ・リフォーム
20坪	35万 ※別途床金 50 万円	雨とい・補修 2,000 円
30坪	45万 ※別途床金 60 万円	部分・互交換 1枚 2,000円
40坪	55万 ※別途床金 70 万円	アパート補修 各種 最低価格

「全額返金保証」「5年～16年間施工保証」2重完備!
私たちは専門店。お客様にご満足していただければ、1年後でも全額ご返金させていただきます。私たち職人にとって保証書とは、決意と覚悟の印。

なぜ、外壁塗装で10年間の後悔を買ってしまう人がいなくなるのでしょうか? 契約前に、絶対知っておきたい「外壁塗装」裏の真実とは…?

たとえ、「気違い」と言われても・・・

「お母さん方は、10年に1度の塗替えですが、私たちは来る日も来る日も住宅塗装しかしていません。塗装気違いかもしれません。だから当然、流暢な世間話は苦手。洒落たこともできない。説明も下手、事務所もボロい、笑顔を作るのもちょっと恥ずかしい。それにお母さんの笑顔にも弱いです・・・(笑)」

しかし、「外壁塗装」「塗替えリフォーム」のことなら、プラン・提案、縦横無尽。大企業や工務店にだって負けないです。最近では地元の工務店の社長様のご自宅なんかも施工をさせて頂いたりしました。時には失敗したりしますが、ほったらかしにはしない。これがアサヒの姿です。毎日この町のどこかで一生懸命仕事して、お客様対応してますので、塗替えの際にはぜひ一度、お尋ねくださいね。あなたの痛んだお家も私たちの手塗りで、新築のときみたいに元通りにしてみせますから」 代表親方 (57歳・草加市弁天町在住・写真中央)

一地域に根づく職人仕事と、日本の心を守る—

資料請求・お見積もりは無料です。
今すぐ「チラシを見たの!」とお電話を。

ご相談窓口

- ☐ 本店 草加市弁天 1-13-45
- ☐ Eメール
- ☐ HP

元おまわりさんの「外壁塗装」専門店
もっと知りたい方はHPも見てね→

オファー
(返金保障が
ポイント)

新聞DRMの必須要素

絶対に必要なもの：

- キャッチコピー
- 本文
- 圧倒的なオファー
- レスponsデバイス（メルアド、電話番号、QRコードなど）

あるといいもの：

- 写真（実際に会える人にすること）
- 無料特典
- （見学会や勉強会の場合は）現地までの生き方・地図
- フリーダイヤルの電話番号

人を動かすためには…

- 悪役をしっかりと定義する（抽象的で大きな悪にすること）。
- あなたは間違っていないと伝える。
- 圧倒的なオファーを与える。
- さらに無料で得られる特典も与える。
- 連絡しやすい連絡先を明記する。
（フリーダイヤル、QRコード、メルアドなど）

9つの事例集

どのようにエルハウスは復活したのか？

事例1：暴露系広告

①

②

③

⑤

④

ハウスメーカーが表沙汰にできない 家の建て方で700万円損をする事実

その価格差、実に平均してみると700万円！

「そんなの言いがかりじゃないですか？」と思われるかもしれませんが、私共、株式会社エルハウスは松本、諏訪地区だけを専門に16年間で760棟の実績がございます。適当なことを申し上げていけば、お客様から愛想をつかれ何年も前に倒産しているはずですよ。

さらに言えば、昨今の報道でご存知の通り、一流のハウスメーカーでも、実際には、子請け、孫請けなど二重、三重に利益が抜かれて、あなたが負担をする構造になっています。本当に負担をするべきなのか、きちんと確かめて欲しいというのが私の願いです。

もし、同じ家でもハウスメーカーより700万円、安く建てられるとしたら、住宅ローンの返済を10年短縮することも可能です。↓短くした分を貯蓄に回せば老後の資金も貯まります！

毎月の返済額を4万円少なくすることも可能です。↓浮いた分で毎月家族で外食をしてもお釣りがきます！

↓家族全員で海外旅行へ出かけることも可能です。↓ハワイ、グアム、ソウル、バリ島、台湾、パリなど。

↓お子さんを短期で海外留学させることも可能です。↓若い頃に海外で学ぶことは、大きな財産になります。

↓700万円で、太陽光発電、駐車場、外構、大型テレビ、冷蔵庫、オシャレな家具、憧れの車が手に入ります。

など、他のことに資金を回すことが可能です。とはいえ、半信半疑になる気持ちも分かります。そう簡単に「私を信用して下さい！」などと、そんな甘いことを言うつもりなどありません。

「お前が嘘を言っているのでは？」と猜疑心の中で見られることも理解しています。なので、ハウスメーカーの言い分も聞いて欲しいと思います。

本当に同じ家に700万円も上乗せして支払う価値があるか確かめて下さい。



☎ 電話番号:0266-71-2410(エルハウス)
まずはお電話ください。5分以内に折り返しお電話致します。メールの方が話しやすい方は以下まで

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp
夢のマイホームを建ててはみたものの、700万円も損してる可能性があることを知って欲しい、そんな想いから広告する決意をしました。

この広告では真実を述べていることをお約束いたします。もし、信じられないようでしたら、社長である私、平秀信(ひらひでのぶ)に遠慮無くご連絡下さい。

ホームページアドレス lhouse.co.jp



第三者的機関の厳しい検査を受けています

本社/長野県茅野市宮川1387-9 A-1ビル2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/塩尻市広丘田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

©RN

55

① 暴露型キャッチコピー

ハウスメーカーが表沙汰にできない
家の建て方で700万円損をする事実

- 「700万円損をする」がポイント。
- 「ハウスメーカー」が表沙汰にできない」と来て、業界の裏話をほのめかすことで興味性を引いている。
- 「損する」という恐怖を炙り立てる。
- そこに裏話で三面記事性を出す。

②問題の炙り立て

**その価格差、実に平均してみると
700万円！**

「そんなの言いがかりじゃないですか？」と思われるかもしれませんが、私共、株式会社エルハウスは松本、諏訪地区だけを専門に、16年間で760棟の実績がございます。適当なことを申し上げていれば、お客様から愛想をつかれ何年も前に倒産しているはずです。

さらに言えば、昨今の報道でご存知の通り、一流のハウスメーカーでも、実際にには、子請け、孫請けなど二重、三重に利益が抜かれて、あなたが負担をする構造になっています。本当に負担をするべきなのか、きちんと確かめて欲しいというのが私の願いです。

- 問題を炙り立てるときに重要になってくるのが、自分の立場を明確にすること。
- 道のプロでない人が、問題提起していても誰も信じてくれない。この本文はそんな問題を、実績を提示することでクリアしている。
- 専門家ならではの、問題提起をしていることが、左本文のポイント。専門家らしく、かつ分かりやすく書くことがポイントである。

③ボレット

もし、同じ家でもハウスメーカーより
700万円、安く建てられるとしたら、
住宅ローンの返済を10年短縮することも可能です。
↓短くした分を貯蓄に回せば老後の資金も貯まります！
・毎月の返済額を4万円少なくすることも可能です。
↓浮いた分で毎月家族で外食をしてもお釣りがきます！
・家族全員で海外旅行へ出かけることも可能です。
↓ハワイ、グアム、ソウル、バリ島、台湾、パリなど。
・お子さんを短期で海外留学させることも可能です。
↓若い頃に海外で学ぶことは、大きな財産になります。
・700万円で、太陽光発電、駐車場、外構、大型テレビ、
↓冷蔵庫、オシャレな家具、憧れの車が入ります。

- ボレットは新聞DRMで要になるポイントの1つ。
- ここでも「え！そんなことできるの！？」を書くことが大事。
- 現実的かどうかよりも、圧倒的にハッピーストーリーを書く。
- 現実的でなくても良いといっても嘘は書いてはいけない。
- 自分たちの方法でいけば、可能ですというのがポイント。

④絞り込み

など、他のことに資金を回すことが可能です。とはいえ、半信半疑になる気持ちも分かります。そう簡単に「私を信用して下さい！」などと、そんな甘いことを言うつもりなどありません。

「お前が嘘を言っているのでは？」

と猜疑心の目で見られることも理解しています。なので、ハウスメーカーの言い分も聞いて欲しいと思います。

本家に同じ家に700万円も上乗せして支払う価値があるか確かめて下さい。

ぜひ、ハウスメーカー展示場に3社行き、あなたの希望の間取りで、見積もりをもらって来て下さい。

担当者は「その場で」即決させようと、あの手この手の策を講じてきますが、決して騙されないようにして下さい。

そして、最後にエルハウスの見学会にお越しただければ、その見積もりから、700万円を引いた金額で、あなたの理想の家を建てることを約束します。なぜ、700万円も安くて良い家が建てられるかあなたが納得するまで、ご説明いたします。もちろん、売り込みは一切いたしません。

「もう少し、詳しい話が聞いてみたい」「本当に同じ仕様で建つのか見てみたい」という方は、ぜひ、ご相談下さい。

実際に私に会って話を聞きたい方は喜んでお会いします。

- 問題の炙り立て、ボレットときたら最後は、さらに訴求ポイントを絞り込む作業に入る。注目してほしいのは、ここで絞り込まれているのは「疑っている人」たちだ。その人たちの心理状況を先回りして、答えを出すことで、興味性を強くさせる工夫が成されているのに注目しよう。

⑤レスポンスデバイス

- この広告は2ステップ方式が取られているのが左のを見て分かる。
- ポイントは、オファーがされていないこと。
- 代わりに連絡先が書かれ、間口を開いていること。
- 連絡するかどうかのポイントではなく、オープンにしていることで信頼構築をするのが狙い。
- 次の広告で、いよいよオファーに入るという作戦である。



☎ 電話番号:0266-71-2410(エルハウス)
まずはお電話ください。5分以内に折り返しお電話致します。メールの方が話しやすい方は以下まで
✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp
夢のマイホームを建ててはみたものの、700万円も損してる可能性があることを知って欲しい、そんな想いから広告する決意をしました。
この広告では真実を述べていることをお約束いたします。もし、信じられないようでしたら、社長である私、平秀信(ひらひでのぶ)に遠慮無くご連絡下さい。
ホームページアドレス lhouse.co.jp

株式会社エルハウス
代表取締役・一級建築士
平 秀信

第三者機関の厳しい検査を受けています 本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
株式 松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
会社 **エルハウス** TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ポイント1：2ステップ広告

- 最初のポイントは、先ほども書いたとおり2ステップ広告であること。
- 「家」という高額商品を買う上でまずは信頼構築することが大事。
- 信頼構築のためには、まずは自分が何者かを知ってもらうこと。
- 以下の戦略を立てている：
 1. 「え？そんなことできるの？」キャッチ
 2. このキャッチを切り口に専門性を証明していること。
 3. それでも半信半疑なお客に連絡先を与える。

**自己開示することで
相手は自然にあなたを信用するようになる**

ポイント2：お客さま中心

- 家づくりにおける安さと建物の堅実性。
- このいっけん相反するテーマをロジカルに通す。
- 700万円を節約する方法というキャッチなテーマ。

**得の裏には損したくない、騙されたくない、
という根源的な不安がある。**

事例2：時事ネタ記事

建売住宅の80%が欠陥住宅と告発！ 傾く家の見破り方を一級建築士が解説

衝撃的な記事が掲載されていました。

雑誌「プレジデント」をご存知ですか？経営者層を中心読者にビジネス総合誌として1963年に創刊、質の高いビジネス情報に50年以上も掲載され続けています。この「PRESIDENT」のオンライン版に掲載された記事を以下に引用すると、



■調査会社もグル？建て売り8割は欠陥住宅は本当か
筆者 日本建築検査研究所 代表取締役・一級建築士 岩山健一

大手メーカーこそ要注意

建売住宅のうちおよそ8割は、筋交いや耐力面材の施工など、構造面に欠陥を抱えている。これは「建て売り」というビジネスモデルそのものからくる問題でもある。建て売りでは家の買い手は、建物が完成した後で初めて物件を見る。しかし構造的問題は内外装で隠され、完成後に外から見ただけでは分からない。ここに根本的な問題がある。(以下、省略)

8割の家に、構造上の欠陥が見つかるのが実態です。

さらに、検査会社が「問題なし」という報告書が出たからといえ安心できません。ハウスメーカーと密接な関係のある業者も珍しくないで、検査と称してハウスメーカーに「お墨付き」を与える場合もあります。もはや、本当に何を信じて良いのか、何も分からない時代になっています。

マイホームを夢見て、毎日節約して、コツコツと夫婦で貯めた貯金に親からの援助金を足した、頭金を元にして35年ローン組んで、定年まで頑張ろうという決意の中で、突然家が傾き始めて欠陥住宅ということが発覚したならば、生きる気力を失うはずですよ。

そうならない為に、建築会社に任せず、「自分の目で確かめること」が大事です。実は、建築中の家が欠陥住宅かどうかは、チェックリストさえあれば分かります。

私が経営する株式会社エルハウスでは、実際に建てている最中の家を見ながら、

「欠陥住宅を見破る方法」

を学ぶ勉強会を開催しています。もちろん、参加費は無料です！お越しいただいたからと言って、強引な押し売りなどは絶対にしないと約束します。私共は、松本、諏訪地区で16年、760棟以上の家を建てさせていただいております。

長野で、いや日本で一番お客様の想いを優先している、工務店だと自負しています。なので、欠陥住宅を見破る方法を包み隠さず伝える「構造見学会」にぜひ、お越し下さい。お越しいただいた方には以下のレポートも差し上げてます。

- ①偽造傾き、欠陥住宅はこうして作られる！
- ②欠陥住宅チェックシート
- ③欠陥住宅をつかんでしまった時の対処法



▲前回の見学会の様子

家づくり相談会

1/30・31

【場所】申込み後会場をご連絡致します。
【時間】午前10時～午後3時



☎電話番号:0266-71-2410 (エルハウス)

にお電話下さい、5分以内に折り返しお電話いたします。

メールの方が、ご都合が良ければメールを下さい

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

5分以内に返信をいたします。

私が育った地元で欠陥住宅が原因で人生を棒に振る人を一人も出したくない、という想いで開催しています。

平 秀信

株式会社エルハウス
代表取締役・一級建築士

主催

NPO法人

住宅法律相談室

http://www.npo-housing.com

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社エルハウス

本社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

今すぐご相談を

✉ hello@lhouse.co.jp
ホームページアドレス lhouse.co.jp



0120-71-2415

〇二級建築士事務所免許(国認)A第6041号〇建設業免許 長野県知事(第27121321号)

①旬なお題はキャッチに最適

建売住宅の80%が欠陥住宅と告発！
傾く家の見破り方を二級建築士が解説

- 左のキャッチでは週刊誌が取り上げた告発系記事について解説した広告。
- タイムリーさがある点で、人の関心を引きつける効果は大きい。さらにプロならではの解説なら、多くの人が読みたがるだろう。DRM的に、時事ネタは強力なトリガーとなり、有効活用できる。
- つねに時事ネタに意識を巡らすことは良いDRMを書くコツと覚えておこう。

②悪役を定義する

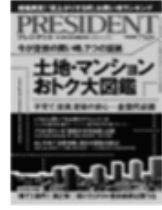
衝動的な記事が掲載されていました。

雑誌「プレジデント」をご存知ですか？経営者層を中心読者にビジネス総合誌として1963年に創刊、質の高いビジネス情報も50年以上も掲載され続けています。このPRESIDENTのオンライン版に掲載された記事を以下に引用すると、

■検査会社もグル!?建て売り「8割は欠陥住宅」は本当か
筆者:日本建築検査研究所 代表取締役・二級建築士 岩山健一

大手メーカーこそ要注意

建売住宅のうちおよそ8割は、筋交いや耐力面材の施工など、構造面に欠陥を抱えている。これは「建て売り」というビジネスモデルそのものからくる問題でもある。建て売りでは家の買い手は、建物が完成した後で初めて物件を見る。しかし構造的な問題は内外装で隠され、完成後に外から見ただけでは分からない。ここに根本的な問題がある。(以下、省略)



- 大手週刊誌が大手メーカーの告発記事を書いている。この時点でDRMとして美味しい題材であることを理解してほしい。悪役を個人の力で定義するとリスクが高い。所が大手週刊誌が定義してくれるなら、DRMとしては一気にやりやすくなる。こういう大きな流れに便乗することは、DRMをやる上で防御にもなる。

③DRM的本文とは

8割の家に、構造上の欠陥が見つかるのが実態です。

さらに、検査会社が「問題なし」という報告書が出たからといえ安心できません。ハウスメーカーと密接な関係のある業者も珍しくないのです。検査と称してハウスメーカーに、「お墨付き」を与える場合もあります。もはや、本当に何を信じて良いのか、何も分からない時代になっています。

マイホームを夢見て、毎日節約して、コツコツと夫婦で貯めた貯金に親からの援助金を足した、頭金を元にして35年ローンを組んで、定年まで頑張ろうという決意の中で、突然、家が傾き始めて欠陥住宅ということが発覚したならば、生きる氣力を失うはずですよ。

そうならない為に、建築会社に任せず、「自分の目で」確かめることが大事です。実は、建築中の家が欠陥住宅かどうかは、チェックリストさえあれば分かります。

私が経営する株式会社エルハウスでは、実際に建てている最中の家を見ながら、

「欠陥住宅を見破る方法」

を学ぶ勉強会を開催しています。もちろん、参加費は無料ですし、お越しいただいたからと言って、強引な押し売りなどは絶対にしないと約束します。私共は、松本、諏訪地区で16年、760棟以上の家を建てさせていただいております。

長野で、いや日本で一番お客様の想いを優先している、工務店だと自負しています。

なので、欠陥住宅を見破る方法を包み隠さず伝える「構造見学会」にぜひ、お越し下さい。お越しいただいた方には以下のレポートも差し上げてます。

①偽造傾き、欠陥住宅はこうして作られる！

②欠陥住宅チェックシート

③欠陥住宅をつかんでしまった時の対処法

- 本質的には恐怖や不安をあり、それを回避する欲望をかき立てることがポイントである。欲望をかき立てた先に、それに対応するオファーを提案する。上の例で見るなら、そのオファーとは「欠陥住宅を見破る方法」という無料レポート。「恐怖を煽り、回避したい欲望をかき立てる」。この公式を覚えておいてほしい。

④写真の力を有効活用せよ



- 左は実際の見学会の様子。実際の写真を見せることに意味がある。そうすれば、見込み客は実際に開催されていると知り安心感を覚える。
- 安心感はDRMにおいて、人を動かす重要な要素である。誰も危険な所に好き好んで飛び込んだりはしない。
- プロフィール画像や実際の現場写真など、「こういう人に会える、こんな場所に行く」というイメージが立つと人は行動に移りやすいものである。

⑤DRM要素の集合体

家づくり相談会

1/30・31

場所 申込み後会場をご連絡致します。
時間 午前10時～午後3時

☎電話番号:0266-71-2410 (エルハウス)
にお電話下さい、5分以内に折り返しお電話いたします。
メールの方が、ご都合が良ければメールを下さい
✉hirahidenobu@lhouse.co.jp
5分以内に返信をいたします。

私が育った地元で欠陥住宅が原因で人生を棒に振る人
を一人も出たくない、という想いで開催してます。

株式会社エルハウス
代表取締役・一級建築士
平 秀信

主催 NPO法人 住宅法律相談室 <http://www.npo-housing.com>

第三者機関の厳しい検査を受けています

本社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

今すぐご相談を
✉hello@lhouse.co.jp
ホームページアドレス lhouse.co.jp

0120-71-2415
FreeDial
〓二級建築士事務所免許(商訪)A第6X041号〓建設業免許 長野県知事(第27)21321号

- レスポンスデバイスには人を動かすトリガーをふんだんに盛り込まないといけない。というのも、人はここを見て最終的なアクションを起こすからである。メルアド、フリーダイヤルだけでなく、写真やキャッチなどで安心を演出している工夫に注目していただきたい。

事例3：

週刊すわ・週刊まつもと 共通データ／4段 H147.5mmxW246mm 2月5日付

広告

「松本、諏訪、伊那地区」にお住まいの方へ、我慢すること正直に書き殴って下さい！
**あなたがあなたの家の苦情・不平・不満！
私がい取りります！**

我慢したこと一度はあります。住宅会社に「文句を言つてやるぞ！」と思つたものの、「グッ」と我慢した経験、一度はあると思います。少なくとも、私にはあります。

私は自分の会社で自分の家を建てました。社長の家ですから、完璧な仕事をするはずだと思いましたが、見事に期待は裏切られました。

壁が傷ついたり、キッチンの扉のデザインなどが、事前の打ち合わせと違つたり、「ふざけるな！社長を出せ！」言つても社長は自分なので、どうしようもありません。グツと怒りをこらえました。ただ、もしかしたらお客さまも同じような経験をされているのではないかと思います。例えば：

・展示場や見学会に行つた時の対応
・その後、突然の訪問や電話での営業
・見積り、契約、建築中、アフターサービスなど
何かしら、不平、不満があるかと思ひます。それを、私に教えて下さい。もちろん、お手間をおかけ致します。不平、不満を思ひ出させることになりまふので、1苦情1100円で、買取りさせていただきます。10苦情で1000円、最大50苦情で5000円までお支払いします。

なぜ苦情を買い取るの？

と思われするのは当然だと思ひます。しかし、私は真剣に話しています。なぜなら、家作り関する苦情、不平、不満を完全に排除したいと思うからです。日本一、満足してもらえ家作りを取り組むためです。

私は、家を建てるお客さまの立場になつたことがあり、苦情を言いたくなる気持ちは分かります。正直に言えば、私の会社でもまだ完璧だとは言えないので迷惑をお掛けすることもあります。

苦情をお送り下さい、喜んで買い取ります！

1つ100円、最大50つ5000円まで買い取らせていただきます。お金などいらない！と言われる方の中には、お金ですが、ぜひ、私たちの感謝の気持ちとして受け取られて下さい。例えば、

「見学会に言つた翌日に担当してくれた営業が毎日のようにしつこく電話を掛けてくる」
「最初に提示された金額と実際に契約した金額に差があり過ぎて、騙されたような感じがした」
「契約するまでは親切丁寧な営業担当が、契約後は手の平を返したように冷たい。」

などです。逆に、〇〇工務店の〇〇は大ハカ！などの個人的な批判は買取り対象外となります。ライバル会社を攻撃するのが私たちの目的ではありません。できる限り具体的な苦情を、正直にお伝えください。

苦情の宛先は、社長の私宛にメールでお送り下さい。私専用で、社員も誰も見ません、お送りいただいた内容をメモしたら削除するので安心して下さい。

エルハウス代表取締役 平秀信

社長(平秀信)のメールアドレス:

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

また、買取り分のお支払は、クオカードでさせていただきます。メールをいただく際には、クオカードのお送り先の「ご住所」「お名前」も合わせて明記して下さい。

クオカード発送後は、メールは削除いたします。私以外は見えないので営業電話などありません。

どうぞ安心して正直な声をお送り下さい。その声が日本の住宅業界を変えることになりまふ。あなたの不平不満をお待ちしています。

※お預かりした貴重なご意見、個人情報、今後の家づくりの参考及びクオカードの発送にのみ利用させていただきます。



第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社エルハウス

「安くていい家をつくりたい」→今すぐお電話を！

0120-71-2415

本社/長野県茅野市宮川 1387-9 A-1ビル2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/信濃市広田3322 リファインナム9F101号
TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp

〇二級建築士事務所免許(諏訪) A第6X041号
〇建設業免許 長野県知事(般27) 21321号

① 「え？まじか！」 キャッチ

「松本、諏訪、伊那地区」にお住まいの方へ、我慢していること正直に書き殴って下さい！

あなたが買いたい家の苦情・不平・不満！

- 事例1が暴露型なら、これは「え？まじか！」キャッチ。ポイントは、読み手の意識を止めること。それを実現するためなら、手段は選ばないとは言いすぎかもしれないが、それくらいの気概でキャッチは作ってほしい。
- 左のように、ここまで言い切らないと、人はなかなか次へと読もうとしない。猜疑心は大歓迎。あら探しもOK。次に読み進めさせたらキャッチとして、あなたは勝利だ。

② 「ふざけるな」で心を開かせる

我慢したこと一度はありますか？住宅会社に「文句を言ってるぞ！」と息巻いたものの、「グツ」と我慢した経験、一度はあると思います。少なくとも、私にはあります。

私は自分の会社で自分の家を建てました。社長の家ですから、完璧な仕事をするはずだと思いましたが、見事に期待は裏切られました…。

壁が傷ついたり、キッチンの扉のデザインなどが、事前の打ち合わせと違っていたり…。「ふざけるな！社長を出せ！」と言っても社長は自分なので、どうしようもありません。グツと怒りをこらえました。ただ、もしかしたらお客さまも同じような経験をされているのではないかと思いました。

例えば…

・展示場や見学会に行った時の対応

・その後、突然の訪問や電話での営業

・見積り、契約、建築中、アフターサービスなど

何かしら、不平、不満があるかと思えます。それを、私に教えて下さい。もちろん、お手間をおかけ致しますし、不平、不満を思い出させることになりましたので、1 苦情 1100 円で、買い取らせていただきます。10 苦情で1000 円、最大 50 苦情で5000 円までお支払いします。

- 出だしの本文で、キャッチの意味を説明している。ポイントとなるのは、読み手目線に立った書き出しをしていること。「住宅会社＝悪徳」という心の中の定式を逆手に取って、読み手の注意を引こうとしている。
- 言葉使いにも注意を払ってほしい。あくまで住宅会社に裏切られた人たちの立場に立っていることがコピーの成否を決めると言って良いだろう。

③悪役を立てて自分をヒーローに

なぜ苦情を買い取るの？

と思われるのは当然だと思います。しかし、私は真剣に話しています。なぜなら、家作り関する苦情、不平、不満を完全に排除したいと思うからです。日本一、満足してもらえ家作りに取り組むためです。

私は、家建てるお客さまの立場になったことがあり、苦情を言いたくなる気持ちは分かります。正直に言えば、私の会社でもまだ完璧だとは言えないのでご迷惑をお掛けすることもあります。

お客さまに責任はありません、責任は私たちを含め、住宅会社にあります。家は一生に一度の買いものです。35年ものローンを組んで、毎月コツコツお支払いいただくことになるので絶対に失敗などは許されたいのです。

- 悪役がいれば必ずヒーローがいる。悪役だけでは世の中は絶望だけで、ヒーローだけなら逆に世の中つまらなくなる。人間心理とはそういうもの。DRMの真髄は、とにかく相手の気を引きつけ行動に移してもらうこと。大きな組織を悪に立てることで、自分をヒーローに仕立てあげる。この方法はDRMの王道である。

④お金は最強のDRMワード

**苦情をお送り下さい、
喜んで買い取ります**

1つ100円、最大50コ5000円まで買い取らせていただきます。「お金などいらない！」と言われる方の中にはいますが、ぜひ、私たちの感謝の気持ちとして受け取られて下さい。例えば、

「見学会に言った翌日に担当してくれた営業が毎日のようにしつこく電話を掛けてくる。」

「最初に提示された金額と実際に契約した金額に差があり過ぎて、騙されたような感じがした。」

「契約するまでは親切丁寧な営業担当が、契約後は手の平を返したように冷たい。」

などです。逆に「○○工務店の○○は大バカ！」などの個人的な批判は買取り対象外となります。ライバル会社を攻撃するのが私たちの目的ではありません。できる限り具体的な苦情を、正直にお伝えください。

苦情の宛先は、社長の私宛にメールでお送り下さい。私専用で、社員も誰も見ません、お送りいただいた内容をメモしたら削除するので安心して下さい。

エルハウス代表取締役 平秀信

- どんな人でもお金をもらえる、稼げるほど強力なトリガーはない。お金が嫌いな人間はこの世には絶対に存在しない。だからこそ、見込み客に行動を起こしてもらうならお金を与えればいい。問題は、それをどういう口実で与えるかだけ。上のような正当性を与えたら動かない理由はないだろう。

⑤レスポンスデバイス



社長(平秀信)のメールアドレス:
✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

また、買取分のお支払は、クオカードでさせていただきます。メールをいただく際には、クオカードのお送り先の「ご住所」「お名前」も合わせて明記して下さい。

クオカード発送後は、メールは削除いたしますし、私以外は目にしないので営業電話などありません。

どうぞ安心して正直な声をお送り下さい、その声が日本の住宅業界を変えることになります。あなたの不平不満をお待ちしています。

※お預かりした貴重なご意見、個人情報は、今後の家づくりの参考及びクオカードの発送にのみ利用させていただきます。

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**

「安くていい家をつくりたい」→今すぐお電話を!

 **0120-71-2415**

本社/長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp

◎二級建築士事務免許(諏訪) A第6X041号
◎建設業免許 長野県知事(般27) 21321号

- このレスポンスデバイスも2ステップ方式である。まずは連絡させて、そこからオファーを掛けていくという作戦である。苦情を1個百円で買うことでリストを与えられるなら安い。しかも質の高いリストになる。

事例4：

②

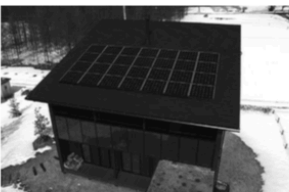
週刊すわ／4段

H147.5mmxW246mm 3月25日付

ドローン屋根点検、無料で お受けします

まずは、過去に当社で建築した住宅の定

近年、無料屋根点検を入口にした詐欺
が問題になっております。訪問した業者
が屋根に登り、瓦を割る、ずらす、めく
る、などしてトラブルを偽装。住人の不
安をあおり、無理矢理リフォームを受注
する悪徳な手口が後を絶たないという
話を耳にします。



▲弊社モデルハウスでの空撮画像

一部、心ない悪徳業者による風評で、
最近では真面目に仕事をしている工務
店にも疑いの目が向けられることがあ
ります。

最近では2015年に福岡県のリ
フォーム会社が同様の手口で最高
1589万円のリフォームを契約してい
たというニュースが多くのメディアの話
題になりました。

そこで、過去に建築したお客様の家だけ
ではなく、今回、エルハウスでは当社で建
築の有無に関わらず、ご希望のお宅に無償
で屋根点検することに致しました。

これはエルハウス
からの広告です

ドローンで屋根の 見守り隊結成!!

期点検に導入することからはじめました。
実際に作業を行うと人が登るよりも予想
以上にメリットを得られることがわかり
ました。

圧倒的に作業時間が短縮でき、映像も
驚くほど鮮明、屋根の隅など人が点検す
る際に危険な箇所もくまなくカバーで
きます。

なぜ、無料で点検をするのか？

この企画は地元の住宅を詐欺被害から
守ることができると共に、業界の健全化に
もつながることを目的としております。売
り込みやセールスは一切ございませんので
ご安心ください。

悪徳リフォームは 許しません。



2級建築士/インテリアコーディネーター 前島 龍典
代表取締役社長 平 秀彦

※ 改正航空法の規制等により一部
住宅密集地では点検できない場
合がございます。予めご了承下さい。
※ 雨天、強風等天候の悪い時、住宅
密集地、高圧線の近く、人通りの
多い場所、発達中のきかない所
では飛行ができません。
詳しくはお問い合わせください。

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**
本社：長野県茅野市富川1387-9 A-1ビル2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
※本支店：塩尻市広西田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

「予算が足りない!」→今すぐお電話を!

0120-71-2415
ホームページアドレス [lhouse.co.jp](http://house.co.jp)
◎二級建築士事務免許 (園訪) A第6X041号
◎建設業免許 長野県知事 (般27) 21321号

③

①時事ネタを絡めたキャッチ



- 「ドローン」という何かと世間をお騒がせしているトリガー単語で作られたキャッチ。
- 「ドローン」というと一般的にはあまり良いイメージがないが、そこに「屋根の見守り隊結成!!」という意表をつく表現の組み合わせ。否が応でも興味性が強くなる。
- キャッチな単語と意表をつくフレーズというキャッチコピーの公式を覚えておこう。

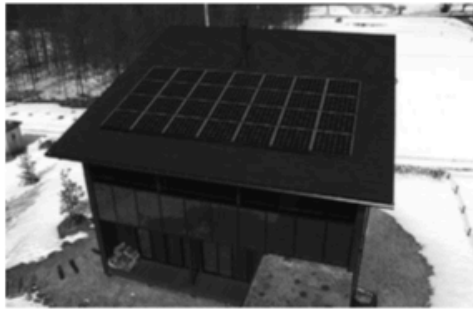
②悪徳業者と戦う正義の業者

近年、無料屋根点検を入口にした詐欺が問題になっております。訪問した業者が屋根に登り、瓦を割る、ずらす、めくる、などしてトラブルを偽装。住人の不安をあり、無理矢理リフォームを受注する悪徳な手口が後を絶たないという話を耳にします。

最近では2015年に福岡県のリフォーム会社が同様の手口で最高1589万円のリフォームを契約していたというニュースが多くのメディアの話題になりました。

一部の心ない悪徳業者による風評で、最近では真面目に仕事をしている工務店にも疑いの目が向けられることがあります。

そこでエルハウスでは小型の無人自立空撮機ドローンを使用することで屋根に登らずに点検できるのではないかと気づいたのです。家主様は一緒に映像を見る



▲弊社モデルハウスでの空撮画像

ことが出来て安心ですし「見えないところでおかしいことをされているのではないか」という不安も解消されます。業者も不安定なハシゴで高い屋根に登ることなく安全です。点検を「依頼する側」も「依頼される側」も双方にメリットがあるのです。

- この本文で注目して頂きたいのは、出だしの太字文章。これで世間にはびこる悪徳業者の手口を紹介することで、やんわりとこれから家を買おうと検討している見込み客の恐怖を煽っている。
- 恐怖の煽り方にも色々な方法があり、DRMでは恐怖を煽ることは鉄則。道徳的に抵抗感がある人でも、この方法なら大丈夫だろう。参考にしてほしい。

③興味性の高い無料オファー

ドローン屋根点検、無料で お受けします	まずは、過去に当社で建築した住宅の定期点検に導入することからはじめました。実際に作業を行うと人が登るよりも予想以上にメリットを得られることがわかりました。
圧倒的に作業時間が短縮でき、映像も驚くほど鮮明、屋根の隅など人が点検する際に危険な箇所もくまなくカバーできます。	そこで、過去に建築したお客様の家だけではなく、今回、エルハウスでは当社で建築の有無に関わらず、ご希望のお宅に無料で屋根点検することに致しました。
なぜ、無料で点検をするのか？	この企画は地元の住宅を詐欺被害から守ることができると共に、業界の健全化にもつながることを目的としております。売り込みやセールスは一切ございませんのでご安心ください。

- 恐怖を煽ったら、定式としてはその恐怖を回避するためのソリューションのオファーである。このDRM広告の場合は2ステップ方式が取られているので、まずは無料オファーする。しかも興味性の高いものをオファーすることで、見込み客を大量に集めるのが目的である。

④レスポンスデバイス



悪徳リフォームは許しません。

※ 改正航空法の規制等により一部住宅密集地では点検できない場合がございます。予めご了承下さい。

※ 雨天、強風等天候の悪い時、住宅密集地、高圧線の近く、人通りの多い場所、見通しのきかない所では飛行ができません。詳しくはお問い合わせください。

2級建築士/インテリアコーディネーター 前島 頼栄
代表取締役社長 平 秀信

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**

「予算が足りない」⇒今すぐお電話を!

0120-71-2415

本社/長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/塩尻市広丘吉田3322リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ホームページアドレス **lhouse.co.jp**

○二級建築士事務免許(諏訪) A第6X041号
○建設業免許 長野県知事(般27) 21321号

- このDRMは不思議である。他のように強烈に感情をトリガーしなげれば、オファーはユニークであるものの、どうしても欲しいと思えるオファーでもない。
- 左のレスポンスデバイスを見ていると、この新聞DRMの意図が見えてくる。悪徳業者に対する正義の業者という構図を見込み客に植え付けたいのである。これが2ステップ、3ステップになった時に生きてくる。家という高額商品だからこそそのDRM戦略と捉えてほしい。

①非常識キャッチ

「リストラ保証」住宅ローン肩代わり

- 「リストラ保証」なんてうまい話があるわけがない。住宅ローンを肩代わりなんてありえない。たぶん、これを読んだ人の大半はそう反応するだろう。泣き出す人もいるかもしれない。
- しかし、キャッチというのは、それくらいの力加減が丁度良い。怒られるくらいにしてこそ、キャッチなのである。
- キャッチの常識とは非常識でいること。これを覚えておこう。

②大衆の恐怖をくみ取れ

- 左の本文を見て欲しい。興味性がとても強い内容になっているが、背景に強く流れているのはリストラという時代の恐怖である。この恐怖が相手の気を強引にたぐり寄せる。
- 今の世の中、最高の非常識とはどこまで正義の味方になれるかである。悪徳ビジネスが横行しているからこそ、善玉は非常識となる。
- 世の中を広く俯瞰するからこそ、このような力強い本文が書けるということ。

多くの人は、住宅ローンを組んで、30年以上かけて返済していかなければなりません。

「本当に返済計画に無理はないか？」

「給料が減ってしまったら…」

「不況で会社が倒産してしまったら…」

考えれば考えるほど、不安が頭の中をよぎります。そして、購入を先送りになってしまう。

そこでエルハウスでは、あなたの不安や悩みを少しでも軽減できるように「リストラ保証制度」というものをご用意することにしました。

もし、当社で自宅を建てられて、5年以内にリストラ被害に遭われた際には、再就職先が見つかるまでの生活費、および、ローン返済費用として「100万円」をご提供させていただきます。リストラ被害に遭われたら、すぐにエルハウス担当者「副社長池原」へ0266-711-2410まで、お電話ください。手続きさせていただきます。

どうしてそんなに怖いのですか？

家は自分の為に建てるのではなく、家族のために建てる。あなたもそう思って頑張っているのだと思います。私共エルハウスが、住宅会社として約1200万円からの家づくりに取り組んでいる理由も、少しでも経済的にお客様を応援したいからです。一般的なハウスメーカーと比べてもあらえぬ価格の違い

にビックリすると思います。しかし、いくら安いといつても、およそ1200万円は必要になります。

正確には、諸費用100万円程を含め、合計1300万円が必要になります。土地がない場合は、さらに、1000万円程度の費用が発生します。家を建てる人は、90%以上の方が、住宅ローンを組まれます。収入が途絶えるとローンが返せません。リストラになれば一環の終わりです。

そこで私は「リストラされた場合、次の仕事が決まるまでのローン負担をしたい」と考えました。

家を建てたらサヨウナラ

後のことは知りません。と、突き放したりするようなマネは、絶対にしたくありません。

家づくりを任せて頂いたのですから、私共もあなた様と真剣に長い付き合いをさせていただきます。全力であなた様をサポートしていく覚悟には一点の曇りもありません。



株式会社エルハウス
代表取締役社長

一級建築士
宅地建物取引主任者

平 秀信

③顔出しの意義



株式会社エルハウス
代表取締役社長

一級建築士
宅地建物取引主任者

平 秀信

- 今の時代、顔を出さずにビジネスはうまく行かないと思っておこう。顔に自信がないのなら、顔の良い人を立てれば良い。顔を出すことで反応率は劇的に変わるということを覚えておいてほしい。高額ビジネスになれば、その傾向は一層強くなる。
- 広告とは相手を驚かせることだけが役割ではない。信頼構築する一歩を踏み出すことも役割である。顔を見せない人にお金は払いたくないだろう。小さな会社であればあるほど、顔出しすることは重要と覚えておこう。

④2ステップ広告

これはエルハウスからの広告です

完成見学会 5/28・29日

場所: 下諏訪町湖浜地区 □午前10時～午後4時まで □雨天決行
お車代として500円分QUOカードプレゼント

見学会会場 下諏訪町湖浜6161
上段住所をナビ登録してお越しください

会場までの道案内
こちらがQRコード
を読み込んで下さい

拡大図
下諏訪南小学校 公園
ムラサキ さんれーく様
湖浜
デンボウ様 ダイハツ様 ネットコタ様
至諏訪市

下諏訪南小学校 見学会会場
緑色のエルハウスの
のぼり旗を目印に
お越しください

古川 ガスト様 さんれーく様 湖浜 G.S. 自造空間様 諏訪信金様 高浜公園 諏訪湖博物館
セブンイレブン様 ●イオン様 長野ダイハツ 販売様 ●ネットコタ 長野様 湖岸通り 諏訪湖

道に迷ったら
お電話ください 080-9202-0953 (担当/ヒサエ)

すべてコミコミ! オプション工事、追加工事は一切ありません。
機能充実フル装備の家 企画設計
コミコミ住宅 (3LDK)

31坪 1,270万円 (税込価格: 1,371万円)
坪単価 40.9万円

電化仕様
Low-Eガラス窓
断熱防音サッシ
暖房暖房仕様
断熱性能
断熱性能
断熱性能

第三者機関の厳しい検査を受けています
株式会社エルハウス
「予算が足りない」⇒今すぐお電話を! ホームページアドレス lhouse.co.jp
0120-71-2415

本社/長野県茅野市富川 1387-9 A-1ビル 2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/信濃市広丘3322リファインドナカム1F101号
TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

◎二級建築士事務所 (諏訪) A第6XO41号
◎建設業免許 長野県知事 (般27) 21321号

- これまで紹介してきた事例は、2ステップというより3ステップ、4ステップ広告だった。手始めに、まずは会社のことを知ってもらい、興味を持ってもらって、願わくば好印象を持ってもらうことが目的だった。
- 左に載せたレスポンスデバイスから分かるとおり、この新聞広告は正真正銘の2ステップ広告である。見学会に申し込んでもらい、そのまま契約申込みにまで進んでもらうことが狙いだ。実は、このレスポンスデバイスには、DRMの要素がふんだんに盛り込まれている。次から詳細に見ていこう。

徹底解説！レスポンスデバイス

ポイントは今すぐ申し込む動機づけをすること。つまり信頼性と驚き、そして明快なアクションステップ（地図）である。

道に迷っても安心できる連絡先。

驚愕の価格
オファー

これはエルハウスからの広告です

完成見学会 5/28・29日

場所：下諏訪町湖浜地区

午前10時～午後4時まで 雨天決行
お車代として500円分QUOカードプレゼント

見学会会場
下諏訪町字湖浜6161

地図

至諏訪市

080-9202-0953 (担当/ヒサエ)

すべてコミコミ! オプション工事、追加工事は一切ありません。

機能充実フル装備の家 企画設計

コミコミ住宅 (3LDK)

31坪 1,270万円 (税込価格: 1,371万円)

40.9坪

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 エルハウス

「予算が足りない」⇒今すぐお電話を!

0120-71-2415

ホームページアドレス lhouse.co.jp

二級建築士事務所 (諏訪) A第6XO41号

建設業免許 長野県知事 (般27) 21321号

特典をつける。

明快な地図。

信用性をアピールする
キャッチ。

事例6：

①
②
③

週刊まつもと／4段 H147.5mmxW246mm 7月1日付

父親が突然、9歳の時に蒸発しました
それから、兄と私は母親に女手一つで育てられまし
た。勉強机を貰うお金すらなく、みかん箱を机代わりに
して寒い長野の冬を過ごしてました。
友達と学校から帰るときも、自分の家を見られるの
が、恥ずかしく、わざと遠回りして一人寂しく帰ってき
ました。お父さんとお母さんがいる同級生の家に遊び
に行けば、生まれて一度も見えたことがない、お菓子が出
てきてました。

ボロボロの洋服、グーグーお腹が鳴る
子供部屋には立派な勉強机もあり、読み切れないほ
どのマンガ、オモチャなど並んでいます。下着や洋服は
兄のボロボロのお下がり、蛇口から出る水で空腹をこま
かして、隙間風が吹く部屋で親子3人肩を寄せあい
震えて寝る毎日。まだ、小学生なのに自分の人生を呪
い、友人と自分の境遇の違いに愕然とし、

「なんで、僕の家は、こんなに貧乏なの？」
「なんで、お母さんの子供に産まれたの？」
という質問が、常に頭の中をグルグルと回り続けて
ました。しかし、貧乏ながらも笑顔を絶やさず、一生懸命
命育ててくれる母親を責めたりはしませんでした。
そんな、母親を早く楽にさせたいと、大学に進学せず無
我夢中に働きました。

そのお陰で、変な遊びを覚えることなく仕事に集
中することができ、一級建築士の資格も取りました。
470棟目の家を建て、いまは「松本、諏訪地区」で
17年間、株式会社エルハウスという工務店を経営
しています。金銭的には以前の貧乏時代が嘘のよう
に信じられないほどに裕福になりました。しかし、
「1つだけ心残りがあるのです。それは、
『シングルマザーが安心して住める
家を作る』こと」

私自身、母子家庭で育っていますので、生活がいかに
大変かは実感しています。今月の食費、電気代やガス
代、水道代が払えるかどうかいつも頭の中を占めてい
ると思います。お父さんの面倒を見るので、一杯の人が
ほとんどです。年離れた両親の介護を女手一つでされ
てる人もいます。

そんな状況では、マイホームを建てるどころか、検討
すらしないと思います。ただ、これは実は大きな勘違い
なのです。

**「マイホームを建てれば生活が苦しくなる」
の間違いで、
「マイホームを建てれば生活が楽になる」
のです。もし、あなたが今のアパートやマンションに
支払う家賃と同じ金額、それ以下の負担で家が建つな
らどうですか？住宅ローンを返済し終われば支払い
は一切なくなります。アパートやマンションなどの**

**2、24400万円を母子家庭に還元！
私の給料であなたの家を建てます。**

シングルマザー

家賃だといつまでも払い続ける必要があります。
母子家庭でも住宅ローンを組めるのか？
実は、組むことができ、マイホームを建てられる
のです。ただ、正直にお伝えしておきますと、ローンを
組める金額は低いので、難しいことは確かです。
しかし「母子家庭」と決め付けたくないので、
「母子家庭Ⅱ」【最初からお断り】
と決めつけてますが、私は利益度外視でもやりた
いのです。本当に「安心できる家」を必要としているの
は、母子家庭の親子だと、私自身が確信しています。
お子さんたちが「たいいまい」と帰ってきたとき、
あなたは暖かく迎えることができます。両親の
面倒も見ることが出来ます。

**2、400万円をシングルマザーに
還元します！**

さらに、私の本気の表れとして私の年収を8割下
げて、600万円にしました。そして、母子家庭の為に
還元することを決意しました。毎月200万円、毎年
12棟を母子家庭の家を建てるために使います。
「何が裏があるのか？」と思われるかもしれませんが、
せんが、過去にエルハウスで家を建てていただいた
多くのお客さまのお陰で、私は人生でやりたい
ことはほとんどやりました。もう生活に必要以上
の報酬をいただいたりも税金として取られるだけだ
す。それなら、母子家庭に還元したい、そのよう
な想いがあるのです。



もう少し詳しい話を聞きたいと思われるのなら、
☎電話番号:0266-71-2410 (エルハウス)
にお電話下さい
メールの方が、ご都合が良ければ以下まで
☑ hirahidenobu@lhouse.co.jp
「母子家庭は慎ましく生活しない
といけない、そんな思い込みは
完全に間違いです。」
平 秀信
株式会社エルハウス
代表取締役・一級建築士

著書
『安くていい家
あつたのはいったい
なぜ？』
『家賃は安いけど
穴だらけの賃貸』

第三者機関の厳しい検査を受けています
株式会社 **エルハウス**
「予算が足りない!」→今すぐお電話を!
0120-71-2415

本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
●松本支店／長野市広田3322 リファインナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331
ホームページアドレス lhouse.co.jp
●二級建築士事務所免許（諏訪）A第60X041号
●建設業免許 長野県知事（般27）21321号

④

©ORN

86

①キャッチは戦略がすべて

これはエルハウス
からの広告です

2、400万円を母子家庭に還元！
私の給料であなたの家を建てます。

シングルマザー

- マーケティングとは、あなたのことを知ってもらうこと。どう知ってもらうかが重要になってくる。左のキャッチにはDRMの要素がふんだんに盛り込まれているのだが（例えば「2400万円」）、ここで注目したいのは「母子家庭」というフレーズ。ここに、エルハウスがどのような戦略を描いているのかが分かる。

②ストーリー戦略

父親が突然、9歳の時に蒸発しました

それから、兄と私は母親に女手一つで育てられました。勉強机をかうお金すらなく、みかん箱を机代わりにして寒い長野の冬を過ごしてました。

友達と学校から帰るときも、自分の家を見られるのが、恥ずかしく、わざと遠回りして一人寂しく帰ってました。お父さんと、お母さんがいる同級生の家に遊びに行けば、生まれて一度も見ることがない、お菓子が出てきました。

ボロボロの洋服、グーグーお腹が鳴る

子供部屋には立派な勉強机もあり、読み切れないほどのマンガ、おもちゃなど並んでいます。下着や洋服は兄のボロボロのお下がりで、蛇口から出る水で空腹をごまかして、隙間風が吹く部屋で親子3人で肩を寄せあい震えて寝る毎日。まだ、小学生なのに自分の人生を呪い、友人と自分の境遇の違いに愕然とし、

「なんで、僕の家は、こんなに貧乏なの？」
「なんで、お母さんの子供に産まれたの？」

という質問が、常に頭の中をグルグルと回り続けてました。しかし、貧乏ながらも笑顔を絶やさず、一生懸命、育ててくれる母親を責めたりはしませんでした。そんな、母親を早く楽にさせたいと、大学に進学せず無我夢中に働きました。

そのお陰で、変な遊びを覚えることなく仕事に集中することができ一級建築士の資格も取りました。470棟もの家を建て、いまでは「松本、諏訪地区」で17年間、「株式会社エルハウス」という工務店を営営しています。金銭的には以前の貧乏時代が嘘のように信じられないほどに裕福になりました。しかし、1つだけ心残りがあるのです。それは、

- ストーリーは相手に感情移入させるツールである。ターゲットを明確に絞れば、それだけ効果的なストーリーを語ることができ、行動に移させる可能性が高くなる。この広告で盛り込まれたのが、母子家庭の苦労を実際に味わわれた平秀信の実話である。この実話が、マーケティングにおける強烈な印象づけとなる。

③あり得ないオファーと大義名分

「シングルマザーが安心して住める家を建てること」

私自身、母子家庭で育っていますので、生活がいかに大変かは実感しています。今月の食費、電気代やガス代、水道代が払えるかどうかでいつも頭の中を占めていると思います。お子さんの面倒を見るので精一杯の人がほとんどですし、年離れた両親の介護を女手一つでさる人もいます。

そんな状況では、マイホームを建てるどころか、検討すらしないと思います。ただ、これは実は大きな勘違いなのです。

「マイホームを建てれば生活が苦しくなる」のは間違いで、

「マイホームを建てれば生活が楽になる」のです。もし、あなたが今のアパートやマンションに支払う家賃と同じ金額、それ以下の負担で家が建つならどうですか？住宅ローンを返済し終われば支払いは一切なくなりますがアパートやマンションなどの

家賃だと、いつまでも払い続ける必要があります。

母子家庭でも住宅ローンが組めるのか？

実は、組むことができ、マイホームを建てられるのです。ただ、正直にお伝えしておきますと、ローンを組める金額は低いので難しいことは確かです。しかし、「母子家庭……と、決め付けたくないのです。

「母子家庭」Ⅱ「最初からお断り」

と決めつけてますが、私は利益度外視でもやりたいのです。本当に「安心できる家」を必要としているのは、母子家庭の親子だと、私自身が確信しています。

お子さんたちが「ただいま！」と帰ってきたとき、あなたは暖かく迎えることができますし、両親の面倒も見ることができます。

2,400万円をシングルマザーに還元します！

さらに、私の本気の表れとして私の年収を8割下げて、600万円にしました。そして、母子家庭の為に還元することを決意しました。毎月200万円、毎年12棟を母子家庭の家を建てるために使います。

「何が裏があるのかな？」と思われるかもしれませんが、過去にエルハウスで家を建てていただいた多くのお客さまのお陰で、私は人生でやりたいことは、ほとんどやりました。もう生活に必要以上の報酬をいただいても税金として取られるだけです。それなら、母子家庭に還元したい、そのような想いがあるのです。

- DRMとは戦略の塊である。最終的に見込み客に行動を教えてもらわないと意味がない。上の本文は、「どうして母子家庭の為に家を建てるのか」あり得ないオファーの理由づけをしている。この理由をいかに整合性よく組み立てられるかはDRMでは重要と覚えておこう。あり得ないオファーをして、そこに大義名分があれば、人の心が動く可能性は高くなる。

④レスポンスデバイス

- この2ステップ形式レスポンスデバイスの狙いは何なのだろうか？ターゲットとなる母子家庭のお母さんに電話やメールをしてもらうことなのだろうか。もちろんそれもあるが、実際はそんなに連絡はこないだろう。真の狙いは、「印象づけ」である。こういう会社があるという印象づけが狙い。しっかり印象をつけられれば、次のステップが容易になる。その為の伏線なのだ。



もう少し詳しい話を聞きたいと思われるのなら、
☎電話番号:0266-71-2410 (エルハウス)
 にお電話下さい
 メールの方が、ご都合が良ければ以下まで
✉hirahidenobu@lhouse.co.jp
「母子家庭は慎ましく生活しないといけない、そんな思い込みは完全に間違いです。」

著書



第三者機関の厳しい検査を受けています
株式会社エルハウス
「予算が足りない」→今すぐお電話を!
 **0120-71-2415**

本社/長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
 ●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
 松本支店/塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
 ●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331
 ホームページアドレス **lhouse.co.jp**
 ◎二級建築士事務免許(諏訪) A第6X041号
 ◎建設業免許 長野県知事(股27) 21321号

事例7：

週刊まつもと／4段 H147.5mmxW246mm 8月5日付

①

「松本・諏訪地区」にお住まいの方へ

注意！変動金利

住宅ローン金利が過去最低を更新しています。金融機関によっては、1%未満になっている、と目にしたこともあるかもしれません。

最新の情報では、0.5%台も出ていますが、これは半年ごとに金利を見直す変動型の話です。先にお伝えしておきますが、変動型金利は要注意です。

今は「低金利」を前面に出して、赤ちゃんのように人を笑顔にさせていますが、それは罠です。時間をかけてジワジワとあなたの家計を苦しくさせるかもしれません。

住宅ローンの金利のタイプは、大きく分けて3種類あります。金利と返済額がずっと固定された「固定型金利」、経済状況によって半年ごとに金利が変わっていく「変動型金利」、最初の数年間が固定で、そのあとは変動に切り替わる「固定金利選択型」です。

金利が上がれば返済額も増える

現在の低金利のうちに変動型金利で住宅ローンを組むと、将来的にどうなるか？「マイナス金利」が叫ばれている現在の状態からは、これ以上、さらに大きく金利が下がることは考えにくいです。

経済状態が良くなれば、政策金利が上がるタイミングで住宅ローンの金利も見直され、月々の返済額は増えていくと考えるのが自然です。

つまり、今は1%になっている変動金利では返済額が少ないのは最初だけで、その後はジワジワと月々の額が増えていく可能性が高いのです。

返済額をコントロールする

変動金利の怖いところは、ある時点で返済額が急激に増える可能性がある、ということ。返済額が予想以上に大きくなりすぎて、せっかく購入したマイホームが、将来悩みの種になってしまう、なんていう事態は避けたいはずですよ。

そこで、長期間のローンを組もうと考えている人ほど、住宅ローンは「固定型金利」にすることを強くオススメします。そうすれば、あらかじめ返済額をキチンと把握して、コントロールすることができます。

固定型金利で毎月の返済額がずっと変わらず一定になっていれば、安心して日々の暮らしを送ることができ、前向きな行動につながって、繰り上げ返済はかどるかもしれません。

失敗しないための対策を！

とはいえ、家を建てるすべての人が固定型金利を選ぶべきというわけではありません。例えば、10年で返済できる人なら、変動型金利がいい場合もあります。これはケース・バイ・ケースですが、一人一人の状況に合わせて考える必要があります。ただ、金利が低い今、住宅ローンの借りどきであることは間違いありません。住宅の購入を検討している方も多くいらっしゃるでしょう。

そこで、そんな方々の不安やお悩みを少しでも事前に解消するお手伝いができればと考え、1円も損せず、安心して家づくりをスタートさせるための「失敗しないための住宅ローンの組み方」という、10分で読める無料レポートにまとめました。内容の一部をご紹介しますと…

- ・住宅ローン金利の決定的な違いとは？
- ・固定、変動型のメリット・デメリットの詳細
- ・固定金利選択型は何年がベストな選択なのか？
- ・フラット35で一番得するタイプとは？
- ・フラット35Sを確実に適用させるテクニック
- ・固定、変動、繰上、借換の組み合わせ方

などなど。一人でも多くの方に失敗しない住宅ローンを選んでいただきたいと考え、このレポートをあなたに無料でプレゼントします。

これを読めば、住宅ローンの基本がすべて理解できるようになっています。そして、自分に最適な、失敗しない、損しない住宅ローンの組み方がおのずとわかります。その結果、安心して家づくりを進めていけるようになります。この機会をぜひ活用ください。

追伸：銀行もFPも、それぞれの商売をしているという事です。

今スグお電話かメールにて、「住宅ローンのレポート希望！」と、ご連絡ください。

0120-71-2415

hira@lhouse.co.jp
(※のうしろは小文字のエルです)

家づくりで悩んでいたら
株式会社 **エルハウス**

本社／長野県長野市宮川 1387-9 A-1ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／長野県松本市3322 リファインナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

③

②

④

①注意喚起キャッチ

告 白

「松本・諏訪地区」にお住まいの方へ

注意！変動金利

- キャッチコピーは忙しい人、興味ない人の気を止めることが目的。そのためには、非道徳に攻めつつも嘘にならないギリギリのラインを攻めることが鉄則である。
- 左のキャッチは、非道徳としてのパンチは足りないが、もっと深い恐怖を刺激している。「騙されているかも、損しているかもしれない」という恐怖だ。専門性を駆使した注意喚起のキャッチは最強と覚えておこう。

②DRM的文章を理解する

住宅ローン金利が過去最低を更新しています。金融機関によっては、1%未満になっている、と目にしたこともあるかもしれません。

最新の情報では、0.5%台も出てきていますが、これは半年ごとに金利を見直す変動型の話です。先にお伝えしておきますが、変動型金利は要注意です。

今は「低金利」を前面に出して、赤ちゃんのように人を笑顔にさせていますが、それは罠です。時間をかけて、ジワジワとあなたの家計を苦しくさせるかもしれません。

住宅ローンの金利のタイプは、大きく分けて3種類あります。金利と返済額がずっと固定された「固定型金利」、経済状況によって半年ごとに金利が変わっていく「変動型金利」、最初の数年間が固定で、そのあとは変動に切り替わる「固定金利選択型」です。

金利が上がれば返済額も増える

現在の低金利のうちに変動型金利で住宅ローンを組むと、将来的にどうなるか？

「マイナス金利」が叫ばれている現在の状態からは、これ以上、さらに大きく金利が下がることは考えにくいです。

経済状態が良くなれば、政策金利が上がるタイミングで住宅ローンの金利も見直され、月々の返済額は増えていくと考えるのが自然です。

つまり、今は1%になっている変動金利では、返済額が少ないのは最初だけで、その後はジワジワと月々の額が増えていく可能性が高いのです。

- キャッチで注意喚起すれば、出だしの本文では恐怖の炙り立てはDRMの王道ステップ。いっけんお得に見える変動金利が実は損をする可能性が高いと言うことを伝えている。伝えるだけでは単なる文章。DRMを駆使する場合は、その表現に磨きをかけないといけない。そういう視点で、上の文章を読むと、表現やデザイン、フォントの強弱など色々な意図が見えてくるはず。DRMとは何なのかを、これを見て感じてほしい。

③専門性こそが信用の源

オファー

問題解決

返済額をコントロールする

変動金利の怖いところは、ある時点で返済額が急激に増える可能性がある、ということ。返済額が予想以上に大きくなりすぎて、せっかく購入したマイホームが、将来悩みの種になってしまう、なんていう事態は避けたいはずだ。

そこで、長期間のローンを組もうと考えている人ほど、住宅ローンは「固定型金利」にすることを、強くオススメします。そうすれば、あらかじめ返済額をキチンと把握して、コントロールすることができます。

固定型金利で毎月の返済額がずっと変わらず一定になっていれば、安心して日々の暮らしを送ることができ、前向きな行動につながって、繰り上げ返済もはかどるかもしれません。

失敗しないための対策を！

とはいえ、家建てるすべての人が固定型金利を選ぶべきというわけではありません。例えば、10年で返済できる人なら、変動型金利がいい場合もあります。これはケース・バイ・ケースですから、一人一人の状況に合わせて考える必要があります。ただ、金利が低い今、住宅ローンの借りどきであることは間違いありません。住宅の購入を検討している方も多くいらっしゃるでしょう。

そこで、そんな方々の不安やお悩みを少しでも事前に解消するお手伝いができればと考え、1円も損せず、安心して家づくりをスタートさせるための「失敗しないための住宅ローンの組み方」という、10分で読める無料レポートにまとめました。内容の一部をご紹介しますと…

- ・住宅ローン金利の決定的な違いとは？
- ・固定、変動型のメリット、デメリットの詳細
- ・固定金利選択型は何年がベストな選択肢か？
- ・フラット35で一番得するタイプとは？
- ・フラット35Sを確実に適用させるテクニック
- ・固定、変動、繰上、借換の組み合わせ方

などなど。一人でも多くの方に失敗しない住宅ローンを選んでいただきたいと考え、このレポートをあなたに無料でプレゼントします。

これを読めば、住宅ローンの基本がすべて理解できるようになっています。そして、自分に最適な、失敗しない、損しない住宅ローンの組み方がおのずとわかります。その結果、安心して家づくりを進めていけるようになります。この機会をぜひ、ご活用ください。

追伸：銀行もFPも、それぞれの商売をしているという事です。

- ・ 問題提起→炙り立てと来たら、次は問題解決とオファーになる。レターを書くときは、この定式を絶対に守ることが大事。守れば、それだけ良い文章が書けるのである。あとは、どこまで専門性を出していけるか。信用されたいのなら、小手先のテクニックよりも、あなた自身に何が備わっているのかを示すことの方が効果的。

④無料オファーとボレット

失敗しないための対策を！

とはいえ、家建てるすべての人が固定型金利を選ばべきというわけではありません。例えば、10年で返済できる人なら、変動型金利がいい場合もあります。これはケース・バイケースですから、一人の状況に合わせて考える必要があります。ただ、金利が低い今、住宅ローンの借りどきであることは間違いありません。住宅の購入を検討している方も多くいらっしゃるでしょう。

そこで、そんな方々の不安や悩みを少しでも事前に解消するお手伝いができればと考え、1円も損せず、安心して家づくりをスタートさせるための「失敗しないための住宅ローンの組み方」という、10分で読める無料レポートにまとめました。内容の一部を紹介すると…

- ・住宅ローン金利の決定的な違いとは？
- ・固定、変動型のメリット、デメリットの詳細
- ・固定金利選択型は何年がベストな選択肢か？
- ・フラット35で一番得するタイプとは？
- ・フラット35Sを確実に適用させるテクニク
- ・固定、変動、繰上、借換の組み合わせ方

などなど。一人でも多くの方に失敗しない住宅ローンを選んでいただきたと考え、このレポートをあなたに無料でプレゼントします。

これを読めば、住宅ローンの基本がすべて理解できるようなっています。そして、自分に最適な、失敗しない、損しない住宅ローンの組み方がおのずとわかります。その結果、安心して家づくりを進めていけるようになります。この機会をぜひ、ご活用ください。

追伸：銀行もFPも、それぞれの商売をしているという事です。

- ・このオファー部分にもDRMの要素がふんだんに盛り込まれている。まずは無料オファーとしてレポートが紹介されていること。次に、そのレポートで得られるメリットをボレット形式（箇条書き）で説明していること。ポイントになるは、いかに動いてもらう仕掛けを作るかである。行動させる、これがDRMが目指す唯一の目標と覚えておこう。

⑤レスポンスデバイス

今すぐお電話かメールにて、「住宅ローンのレポート希望!」と、ご連絡ください。

 **0120-71-2415**

 **hira@lhouse.co.jp**
(@のうしろは小文字のエルです)

家づくりで悩んでいたら
株式会社 エルハウス

本社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

- お馴染みのレスポンスデバイス。これがないことにはDRMは完成しない。レスポンスデバイスなしのDRMは地球上に存在しないのである。
- ポイントになっているのは、フリーダイヤルを設置していること。今回は明確なオファーがあるので、「相手を動かしに行っている」ということ。オファーがあるとないとは、動く確率（反応率）に大きな差が出る。いかに相手に動きやすい環境を作るか。レスポンスデバイスがフォーカスすべき唯一のポイントと言えよう。

事例8：

①

保存版

かなわなない夢はない！

売り込み、残業禁止のチームで
やりがいを取り戻しませんか？

住宅業界、保険業界で働く方へ

初めまして、エルハウスの平秀信です。
エルハウスは、長野県の諏訪・茅野方面、
松本・塩尻方面で、家づくりをするご家族
を、徹底的にサポートする小さな工務店です。

せっかく、お客様の家づくりを
するために、勉強したのに…

あなたは今、毎日の仕事に、満足されてい
ますか？家づくりをされるご家族の役に立
てればと、時間をかけて勉強したFPの知
識は、実際にお客様の役に立っていないか？
信州で快適に生活できる間取りの知恵や
工夫は、実際にお客様に喜ばれていますか？

あなたが今、やりがいを持たれているなら、
問題ありません。しかし、あなたの実際に
している仕事の多くは、家づくりをする
お客様を探して来ることになっているの
ではないでしょうか？

②

悔しい思いをしていますか？

さらに、あなたがせっかく提案した計
画が、価格が高すぎるからと、電話一本で
断られたり、気がつくとお客様にお願い
ばかりしていて、日々、モチベーションが
下がる思いをいませんか？

私たちに任せてください

エルハウスは、子育て世代の家づくりを、
チームエルハウスのメンバー全員でサ
ポートする会社です。私が、あなたの目の前
にお客様をお連れします。あなたは、大好
きなお金の知識や知恵、快適な間取りの工
夫をお客様にお話し、お役に立ち、喜ばれ
て、やりがいを取り戻して下さい。

仕事をする目的は、シンプルです

家づくりは、一生に一度あるかないかの
大事業です。そんな、お客様のかなわなない夢
はない！を徹底的にサポートさせていただ
くのが、私たちが仕事をする目的です。
そして、私たちチームエルハウスのメン



エルハウス 代表取締役社長 平 秀信

仲間を募集しています

もし、あなたが、今までに住宅業界や保
険業界で働きながら、挫折を経験されて
いるならば、私たちと同僚になり、共に、
かなわなない夢はない！を実践してい
きませんか？

チームエルハウスメンバーには、大手ハ
ウスメーカー、一部上場企業の挫折組な
どもいます。そんな彼らと、仲間として一
緒に、かなわなない夢はない！を実践し、こ
れからの人生を楽しく豊かに生きていき
ましょう。あなたからのご連絡お待ち
しています。

チームエルハウス メンバー同

追伸／私たちのことに
ついて、さらに詳しく
知りたい人はこちらを
ご覧ください。



携帯で読み取って
今すぐアクセス！

<http://www.house.co.jp/recruitment>

私たちに、直接メールで、お声がけください。
あなたが、私たちに連絡をいただいても、
今の会社への秘密は完全には守られますので、
安心してお声がけ下さい。採用担当／網倉
(メール: amikura@house.co.jp)



家づくりアドバイザー／倉田



コーディネーター／藤森



現場監督／滝沢



現場監督／奥寺

かなわなない夢はない
エルハウス

本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

毎日更新！
チームエルハウスのブログ
<http://lhouse.naganoblog.jp>

チームエルハウス 検索



③

①ポジティブキャッチ

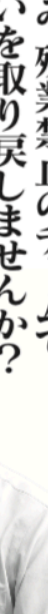
保存版

かなわなない夢はない！

売り込み、残業禁止のチームで
やりがいを取り戻しませんか？

住宅業界、保険業界で働く方へ

初めまして、エルハウスの平秀信です。
エルハウスは、長野県の諏訪・茅野方面、
会津・塩谷方面で、不動産を営んでいます。



エルハウス 代表取締役社長 **平 秀信**

- これまでご紹介してきたキャッチはどれも危機感を持たせ、不安をあおる種類と言えよう。今回ののは、それとは反するポジティブ系のキャッチである。そして、ここでターゲットになっているのは「住宅業界、保険業界で働く人」。そう、この広告の目的は求人なのである。求人の場合、恐怖を煽ることに意味は無い。目的は応募してもらうことであり、そのためには夢を持ってもらわないといけない。エルハウス再建に向けて、新しい人材を確保しようとするための戦略的広告である。

②ターゲット目線の言葉

住宅業界、保険業界で働く方へ

初めまして、エルハウスの平秀信です。エルハウスは、長野県の諏訪・茅野方面、松本・塩尻方面で、家づくりをするご家族を、徹底的にサポートする小さな工務店です。

せっかく、お客様の家づくりをするために、勉強したのに…

あなたは今、毎日の仕事に、満足されていますか？家づくりをされるご家族の役に立てればと、時間をかけて勉強したFPの知識は、実際にお客様の役に立っていますか？信州で快適に生活できる間取りの知恵や工夫は、実際にお客様に喜ばれていますか？あなたが今、やりがいを持たれているなら、問題ありません。しかし、あなたの実際に行っている仕事の多くは、家づくりをするお客様を探して来ることになっているのではないのでしょうか？

悔しい思いをしていませんか？

さらに、あなたがせっかく提案した計画が、価格が高すぎるからと、電話一本で断られたり、気がつくとお客様にお願いばかりしていて、日々、モチベーションが下がる思いをしていませんか？

私たちに任せてください

エルハウスは、子育て世代の家づくりを、チームエルハウスのメンバー全員で、サポートする会社です。私が、あなたの目の前にお客様をお連れします。あなたは、大好きなお金の知識や知恵、快適な間取りの工夫をお客様にお話し、お役に立ち、喜ばれて、やりがいを取り戻して下さい。

- 上の文章は日常的だが非常に優れたコピー文章である。なぜなら、一字一句がターゲットに向かい、ターゲットが日頃から感じているであろう気持ちや感情を先回りして語っているからだ。DRMで肝になるのは何よりもターゲット目線に立った言葉を書くこと。これがクリアできない他の要素が機能しないことを覚えておこう。

③ 「やりがい」は強力なトリガー

仕事をする目的は、シンプルです

家づくりは、一生涯に一度あるかないかの大事業です。そんな、お客様のかなわない夢はない！を徹底的にサポートさせていただくのが、私たちが仕事をする目的です。

そして、私たちチームエルハウスのメンバーも、「かなわない夢はない！を实践する」をミッションに、日々さまざまなことに挑戦し、成長し続けています。

仲間を募集しています

もし、あなたが、今までに住宅業界や保険業界で働きながら、挫折を経験されているならば、私たちと同僚になり、**共に、かなわない夢はない！を实践していきませんか？**

チームエルハウスメンバーには、大手ハウスメーカー、一部上場企業の挫折組などいます。そんな彼らと、仲間として一緒に、かなわない夢はない！を实践し、これからの人生を楽しく豊かに生きていきましょう。あなたからのご連絡お待ちしています。

チームエルハウス メンバー一同

- 上の文章にこめられたDRM的要素とは、「仕事をすることの意義」と言えよう。誰だってやりがいを仕事に見いだしたいもの。仕事と人生には密接な関係がある。やりがいことが仕事における最大のトリガーであり、だから人は転職する。そんな人の深層心理をくみとって戦略的に書かれたのが上の文章と捉えてほしい。

④レスポンスデバイス



家づくりアドバイザー／倉田



コーディネーター／藤森



現場監督／滝沢



現場監督／奥寺

追伸／私たちのことについて、さらに詳しく知りたい人はこちらをご覧ください。どうか、
<http://www.lhouse.co.jp/recruitment>
私たちに、直接メールで、お声がけください。
あなたが、私たちに連絡をいただいても、
今の会社への秘密は完全に守られますので、
安心してお声がけ下さい。採用担当／網倉
(メール: amikura@lhouse.co.jp)

携帯で読み取って
今すぐアクセス！



かなわ ない 夢 は ない
エルハウス

本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322リファインドナカムラ1F101号
TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

毎日更新！
チームエルハウスのブログ <http://lhouse.naganoblog.jp>

チームエルハウス 検索



- このレスポンスデバイスの狙いは、求人に応募してもらうこと。となると、いかに素早く動いてもらうかが鍵になる。心理的障壁が一番低いツールを使うのが良いだろう。となると、やはりQRコードが一番手っ取り早く、しかも素早くアクセスできる利点がある。しかしQRだけだと心もとないのでメルアドや電話番号も記述しておく。連絡ツールはたくさんあるが、ターゲットに合わせて最適化することが大事なのである。

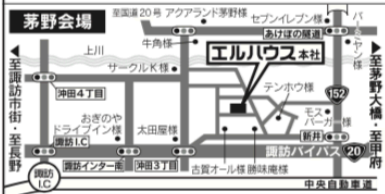
事例9：

週刊すわ／4段 H147.5mmxW246mm 12月9日付

まずは、ご予約ください
説明会開催（午前10時・午後1時・午後3時）
12/10・11日

お車代としてQUOカード500円進呈

説明会会場／エルハウス 本社
ナビ登録してお越しください▶茅野市宮川 1387-9



すべてコミコミ！オプション工事、追加工事は一切ありません。

機能充実フル装備の家（企画設計）
コミコミ住宅（3LDK）

31坪 **1,270万円**
40.9坪 **1,371万円**

ウソのない正直価格の家づくり

エルハウス lhouse.co.jp

社長直通メール▶ご相談は今すぐ！家づくりをあきらめないで！

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

0120-71-2415

③ 実際には、各社の仕様、構造などが違いますが、一概には言えません。家を建てる時には、3社以上の住宅会社を周り、相見積もりを取るのが一番失敗がないのです。しかし、価格だけで決めるのは危険です。その会社の過去のお客様の家、構造現場、などを何件も見せてもらうことです。自分の目以上に信じられるものはありません。

② 本当はいくらでできるのか？

家づくりを正直にやっている工務店は、広告宣伝費にお金をかけるのではなく、家自体にお金をかけて、強くて安心できる家を作ります。価格のバラつきや、営業トークなどでお客様を誘導し契約するなど、絶対にやってはいけなことです。

① 価格のバラつきで、お客様を騙してはならない

「チラシに書かれている価格が安いからと相談に行き、見積書をもらったところ、チラシ表示価格より数百万円も高い。え、どうして？」と思いましたが、説明を求めたところ、チラシは本体工事費、外回り工事、カーテン、照明は別途。契約してくださいと言われても、納得できませんでした」

④ 広告表示価格と、実際の引き渡し価格が違ふのでは？

あなたに100万円差し上げます
もし、あなたが家作りを考えていて、あと100万円あったら理想の家になるのに：そう考えていたら、エルハウスを3社の内の一社に入れてください。相談された図面、仕様書、見積書の3点をお持ちいただければ、その金額から100万円引いた金額で私が引受けます。
なぜ、そのようなことをするのか？

⑤ 今、家は安く出たのです。しかし、「円高で資材が上がる」などの理由を持ち出し、価格を吊り上げている住宅も一部あると聞きます。家の原価は変わっていません。住宅会社が不当な利益を上げている可能性もあるのです。
私は、人の弱みにつけ込む業界が嫌いです。家は価格を抑えつつ、強く安全な家はできます。それを知ってほしいのです。その理由で、広告を出す決意をしました。家作りで損をする人がいなくなることを願っています。

株式会社エルハウス代表取締役

平秀信

①価格の損得をキャッチに

これはエルハウス
からの広告です

**広告表示価格と、実際の
引き渡し価格が違ふのでは？**

- まず注目してもらいたいのは、この広告は2ステップ戦略を取っているということ。見学会に誘導し、そこで商談に持ち込むのが狙い。となると、このキャッチの狙い分かる。お客が家を買うにあたって、やはり価格が最大のボトルネックであるのは事実。その最大のポイントをテーマにしたキャッチとなっている。DRMであるポイントは、価格差について。金額は人の損得に直結する強力なトリガーポイント。直感的に分かる損得を扱うことはDRM的であることを覚えておこう。

②お客様の声は最高のコピー

「チラシに書かれている価格が安いからと相談に行き、見積書をもらったところ、チラシ表示価格より数百万円も高い。え、どうして?と思いました。説明を求めたところ、チラシは本体工事費、外回り工事、カーテン、照明は別途。契約してくださいと言われても、納得できませんでした」
(諏訪市 山本様)

- この広告にはサブキャッチが用いられている。サブキャッチが意味することは、見込み客に2番目に見てほしいパートであるということである。
- サブキャッチに書かれているのは「お客様の声」である。
「お客様の声」はDRMにおける圧倒的な証拠の1つと覚えておこう。自分でコピーを作るよりも手っ取り早く、そして強力なコピー、それがお客様の声である。

③専門性＋分かりやすさ

価格のチラクリで、
お客様を騙してはならない

家づくりを正直にやっている工務店は、広告宣伝費にお金をかけるのではなく、家自体にお金をかけて、強くて安心できる家を作ります。価格のチラクリや、営業トークなどでお客様を誘導し契約するなど、絶対にやってはいけないことなのです。

本当はいくらでできるのか？

実際には、各社の仕様、構造などが違いますので一概には言えません。家を建てる時には、3社以上の住宅会社を周り、相見積もりを取るのが一番失敗がないのです。しかし、価格だけで決めるのは危険です。その会社の過去のお客様の家、構造現場、などを何件も見せてもらうことです。自分の目以上に信じられるものはありません。

- ボディ本文では価格のチラクリについて、さらに深く入って解説している。価格をトリガーにしているので、専門的かつ初心者に分かりやすく解説することがポイント。「専門性を分かりやすく」もまたDRM的であるポイント。最後に興味性を引きながら、見込み客にとってのベネフィットをちらつかせる書き方を見本にしてほしい。

④100万円贈呈のインパクト

あなたに100万円差し上げます

もし、あなたが家作りを考えていて、あと100万円あったら理想の家になるのに：そう考えていたら、エルハウスを3社の内の一社に入れてください。相談された図面、仕様書、見積書の3点をお持ちいただければ、その金額から100万円引いた金額で私が引受けます。

なぜ、そのようなことをするのか？

今、家は安く出来るのです。しかし、「円高で資材が上がった」などの理由を持ち出し、価格を吊り上げている住宅も一部あると聞きます。家の原価は変わっていません。住宅会社が不当な利益を上げている可能性もあるのです。

私は、人の弱みにつけ込む業界が大嫌いです。家は価格を抑えつつ、強く安全な家はできます。それを知ってほしいのです。その理由で、広告を出す決意をしました。家作りで損をする人がいなくなることを願っています。

株式会社エルハウス代表取締役

平秀信

- エルハウスの新聞広告に徹底されているのは、常にお客さまの立場にたって家を建てるというポリシーである。しかしポリシーだけなら、誰でも言える。エルハウスはここで100万円値引くとオファーしている。値引くというか、それとも「100万円差し上げる」と言うか。内容は同じでも、感情に与えるインパクトはまったく異なる。DRMはつねに感情にインパクトを与える言葉のテクニックであるということを覚えておこう。

⑤あらゆるDRMを駆使する

まずは、ご予約ください

説明会開催 (午前10時・午後1時・午後3時)

12/10[±]・11^日

お車代としてQUOカード500円進呈

説明会会場／エルハウス 本社

ナビ登録してお越しください▶茅野市宮川 1387-9

すべてコミコミ! オプション工事、追加工事は一切ありません

機能充実フル装備の家 企画設計

コミコミ住宅 (3LDK)

31坪 1,270万円 (税込価格: 1,371万円)

40.9㎡

電化仕様
LOW-Eガラス採用
断熱付サッシ
断熱付付仕様
断熱付内装
竣工対応

平成30年 新エルホーム一級建築士

ウソのない正直価格の家づくり

エルハウス lhouse.co.jp

社長直通メール ご相談は今すぐ! 家づくりをあきらめないで!

hirahidenobu@lhouse.co.jp

0120-71-2415

- レスポンスデバイスはお客さまを行動に移させることにフォーカスされたツール。つまり、ここにはDRM的な要素が詰まっているということである。例えば：

1. QUOカード進呈
2. 分かりやすい地図
3. すべてコミコミ
4. 社長直通メール
5. フリーダイヤル

- 上のポイントに共通しているのは、すべてお客さまのベネフィットになっていること。まずは与える。与えないと動くものも動かさない。DRMはそこまで徹底する。

事例8：

週刊まつもと／4段 H147.5mmxW246mm X月XX日付

完成見学会 3/12・13日 (おむすび見学会)

場所：松本市波田地区 □午前10時～午後4時まで □雨天決行
お車代として500円分QUOカードプレゼント



私たちが
「記憶に残る最高
に楽しい1日」を
あなた様ご家族に
プレゼントします！

第三者機関の厳しい検査を受けています
株式会社 エルハウス
「予算が足りない!」→今すぐお電話を!
0120-71-2415
本社：長野県茅野市荒川 1387-9 A-1ビル2F
TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店：松本市広丘吉田3322リファインデカルム1F101号
TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331
ホームページアドレス lhouse.co.jp
〇二級建築士事務所免許 (諏訪) A第6X041号
〇建設業免許 長野県知事 (設27) 21321号

今回あなたに食べていただくおむすびは普通のおむすびではありません。お米はブランド米と評される無農薬で育てられた信州の限定米を使用します。

もちろん炊き方にもこだわります。電気炊飯器は使わず、土鍋でもなく、昔のご飯が再現できる羽釜を使ってお直火で炊きます。具材にもこだわります。日本各地からお取り寄せし、変わり種も多数用意します。

例えば、3月が旬のアサリを甘



ふつから美味しいこだわりおむすびを食べながらゆつたりと家族団らんのひと時を…

ひとっだけ質問させてください。あなたは次のうち、どちらの家に住みたいですか？

家族団らんが生まれる家VS帰りたくない家

きっと「家族の団らんが生まれる家」と思います。どんなに良い家が安くてきたとしても、そこに家族の団らんがなければ寂しい家になります。

そして家族の団らんが一番生まれやすいのは家族全員が集まる食事の時ではないでしょうか？とはいえず、実際に家を建てて住んでみないことにはリベングでくつろげるかどうかはわかりません。

そこで今回、当社が実際に建てた家で家族団らんが見学大会を開催します。



辛く煮たり、脂の乗ったサワラを香ばしく焼いたり、野菜も葉の花を使ってみたり。それを今回は、たっぷり味わって頂くと思っています。いくつ食べてもOKです。おむすびばかりでは飽きちゃうという方はご安心ください。お漬物も味噌汁もお代わり自由です。ひみつのおかずも用意しております。

当日は東京でおむすび専門店「を」をされている斎藤明美さんというプロの握り手をお招きいたします。握り方を教えてもらいながら、お子さんと一緒に握るのも楽しいでしょう。奥様は実際に調理する際のキッチン周りが見やすいかどうかチェックしてみてください。

場所は、当社が建てさせていただいたお客様の家です。今回のために見学会会場としてお借りしました。普通の家族が普通の生活をするのに最適な、小さすぎず、大きすぎない等身大のお宅です。参加費用は無料です。おむすび代も、お漬物代も、お味噌汁代も、すべて負担します。

こだわりのおむすびを食べながら、できたての家を、じっくり見学してみませんか？

①食欲トリガーのキャッチ

これはエルハウスからの広告です

ここでわりのおむすびを食べながら、
できたての家を、じっくり見学
してみませんか？

- DRMの基礎とは、相手を今すぐ動かすことにフォーカスすること。今すぐ動かすには、感情を刺激することが王道のアプローチ。感情を刺激するには、損得や衣食住の安心安全など色々あるが、このキャッチはダイレクトに食欲をトリガーしている。
- 「こだわりのおむすび」という表現に注目してほしい。「おむすび」だけでも良いが、そこに「こだわり」を付けると一気に価値が高まる。家探しとは関係ない要素でも、人は動かせる良い例と見てほしい。

②質問でイニシアチブ

ひとつだけ質問させてください。あなたは次のうち、どちらの家に住みたいですか？

家族団欒が生まれる家VS帰りたくない家

きつと「家族の団らんが生まれる家」だと思います。

どんなに良い家が安くできたとしても、そこに家族の団らんがなければ寂しい家になります。

そして家族の団らんが一番生まれやすいのは家族全員が集まる食事の時ではないでしょうか？とはいえ、実際に家を建てて住んでみないことにはリビングでくつろげるかどうかはわかりません。

そこで今回、当社が実際に建てた家で家族団らんができるかどうかをあなたに体験して頂きたく「おむすび見学会」を開催します。

- おむすびでトリガーしたが、この広告の目的はあくまで家売ること。だから、本文の出だしでは質問を投げかけることで、見込み客を思考させるように誘導している。
- 質問もまたDRMにおいて強力な要素と覚えておいてほしい。人は質問されれば、条件反射的に考えるもの。この特性を生かしたい。さらに答えはあらかじめ二者択一式にこちらで用意しておく。さらに、この答えの選択も意図的に誘導する。「こちらに選ぶしかない」ように設問を用意する。そうして徐々に相手をコミットさせていく方法である。

③観念よりも食欲で人は動く

ふつくら美味しいこだわりおむすびを食べながらゆつたりと家族団らんのひと時を…

今回あなたに食べていただくおむすびは普通のおむすびではありません。お米は「ブラチナ米」と評される無農薬で育てられた信州の限定米を使用します。

もちろん炊き方にもこだわります。電気炊飯器は使わず、土鍋でもなく、昔のご飯が再現できる羽釜を使って直火で炊きます。具材にもこだわります。日本各地から「お取り寄せ」、変わり種も多数用意します。

例えば、3月が旬のアサリを甘辛く煮たり、脂の乗ったサワラを香ばしく焼いたり、野菜も菜の花を使ってみたり…それを今回は、たっぷり味わって頂くこうと思っています。いくつ食べてもOKです。「おむすびばかりでは飽きちゃうわ」という方はご安心ください。お漬物もお味噌汁もお代わり自由です。「ひみつのおかず」も用意しております。

当日は東京で「おむすび専門店」をされている、齋藤明美さんというプロの「握り手」をお招きいたします。握り方を教えてもらいながら、お子さんと一緒にみんなで握るのも楽しいでしょう。奥様は実際に調理する際のキッチン周りが使いやすいかどうかチェックしてみてください。

場所は、当社が建てさせていただいたお客様の家です。今回のために見学会会場としてお借りしました。普通の家族が普通の生活をするのに最適な、小さすぎず大きすぎない等身大のお宅です。参加費用は無料です。おむすび代も、お漬物代も、お味噌汁代もすべて負担します。

ただし今回の企画は通常の見学会とは違い、食材を調達する関係上、先着30名様までとさせていただきます。

売り込み一切なし！食事だけでもOKです！

今回の企画はお客様への恩返しとして、少しでも楽しい1日を過ごしていただけたらなと思って開催します。なので売り込みは一切いたしません。

ぜひこの機会に最高に美味しいおむすびをたらふく食べて家族の団らんを楽しんでください。



齋藤明美さん



- 質問でイニシアチブを取り、次は今回の主役であるおむすびの登場である。見学会で見込み客がもっとも恐れるのは売り込まれること。見学会はどれだけの人数に見学に来てもらうかが一番のポイント。売り込まれる恐怖心で取り逃がしては意味がない。だから売り込まないと約束する。さらに美味しいプレミアムおにぎりを食べられる。それだけで、人のガードは下がるもの。見学会に来てもらうためには、こういった方法でも十分に可能ということ覚えておこう。

④ 「楽しい」こそがDRMの肝

完成見学会 3/12・13日
(おむすび見学会)
場所: 松本市波田地区 □午前10時～午後4時まで □雨天決行
お車代として500円分QUOカードプレゼント

コミコミ住宅 見学会場
道に迷ったらお電話ください
080-9202-0953
前田・ヒサエ



私たちが
「記憶に残る最高
に楽しい1日」を
あなた様ご家族に
プレゼントします!

第三者機関の厳しい検査を受けています
株式会社 **エルハウス**
「予算が足りない」⇒今すぐお電話を!
0120-71-2415

本 社 / 長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
TEL. 0266-71-2410 FAX. 0266-71-2411
松本支店 / 塩尻市広丘吉田3322リファインドナムラ1F101号
TEL. 0263-85-4330 FAX. 0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp
○二級建築士事務所 (諏訪) A第6X041号
○建設業免許 長野県知事 (般27) 21321号

- おむすびというベネフィットを与え、分かりやすい地図を与える。フリーダイヤルも設置した。DRM的なレスポンスデバイスとしては、基礎的な条件を満たしている。が、ここでポイントになっているのは、下段にある枠で囲った部分。エルハウススタッフ全員での笑顔の集合写真。「笑顔」であるだけで、人の心のガードは外れるもの。そこに「最高に楽しい1日」「プレゼント」という参加したくなるDRM的要素が散りばめられている。
- 「楽しい」ことに人は動く。暗いことに人は動かない。DRMの肝はポジティブさを中心にしている。

**「人を動かす」
ということは何か？**

新聞DRMで人を動かす

- 人にはさまざまな欲求があると同時に不安や恐怖がある。
- 誰もが何かに怯えている。
- だから、人は情報を求める。新聞を読む。
- 安心・安全。
- 楽しさ・ワクワク感・未来への期待。
- 不安や恐怖を解消したい欲求。
- どうして、新聞に人が集まるのかを理解する。

新聞を読む目的

- 知識をつけて認められたい。
- 知識をつけて未来を先取りしたい。
- 知識をつけて問題を解決したい。
- 新聞DRMでは、この知識にフォーカスすること。
- 知識欲求を満たしたい人を相手に広告を打つ。
- その為には、家作りにおける損しない知識を与える。
- 知識を与えることで人はいつか動くのが新聞DRMの重要ポイントである。

永遠の人間心理メカニズム

- どれだけ文明が発達しても人間心理のメカニズムは変わらない。
- 恐怖があって欲望がある。
- 恐怖が強ければ欲望も強くなる。
- 欲望が強くなればなるほど行動に移る可能性は高くなる。
- 欲望は動物的なものである。
- 性欲、食欲、睡眠欲、承認欲求、権力欲。

得をとにかく与えよう

- 得を前にすると人は心のガードが下がるもの。
- 警戒心をほどく力があるのが得である。
- 全力で得を与える姿勢を貫けば、固まった心も動かせる。
- 自分の利益にならないものに人は動かない。
- どれだけ聖人君子でも、最終的には損得で動くもの。
- 凝り固まった猜疑心は、与え続ける姿勢で必ず切り崩せる。

野生的な思考で考えよ

- 人はキレイな生き物ではない。
- どんな性善とした人も無意識にエゴで動いている。
- 私たちはそのエゴにフォーカスする。
- 人間くささにターゲットを絞り、泥臭く欲望を刺激する。
- だから人によっては「汚らわしい」と言われるかもしれない。
- しかし、誰もがその「汚らわしさ」を持っている。
- 善悪を超えて、あるがままの人間に向かう。
- DRMとは野生的な人間を追求する思考のことである。

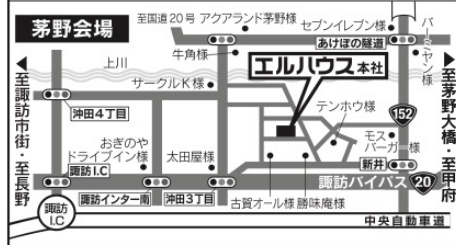
自分に正直でいること

- 自分に正直でいよう。
- 汚い欲望にまみれ、素直に認める。
- すると、他人の汚い欲望も分かるようになる。
- 性善とした自分に囚われている内は、他人を理解することは不可能。
- DRMを極めるとは、まずは自分に正直でいることなのである。

これはエルハウスからの広告です

説明会開催 午前10時・午後1時・午後3時

4/16・17日

説明会会場/エルハウス 本社
ナビ登録してお越しください▶茅野市宮川 1387-9
お車代としてQUOカード500円進呈

すべてコミコミ!オプション工事、追加工事は一切ありません。

自由設計フル装備の家 自由設計
コミコミ住宅 (4LDK)33坪 1,381万円
(税込価格:1,491.48万円)

ウソのない正直価格の家づくり まずは、ご予約ください

株式会社エルハウス lhouse.co.jp

社長直通メール 至急の問題は社長が対応致します。

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

0120-71-2415

どうしてここまでするのですか?

家は自分の為に建てるのではなく、家族のために建てる。あなたもそう思って頑張っているのだと思

もし、当社で自宅を建てられて、10年以内にリス
トラ被害に遭われた際には、再就職先が見つかる
までの生活費、および、ローン返済費用として『1
00万円』をご提供させていただきます。リス
トラ被害に遭われたら、すぐに、エルハウス、担当者
「副社長池原」0266-71-2410まで、お電
話ください。手続きさせていただきます。「不況で会社が倒産してしまつたら...」
「給料が減つてしまつたら...」
「本当に返済計画に無理はないか?」
「給料が減つてしまつたら...」
「不況で会社が倒産してしまつたら...」
考えれば考えるほど、不安が頭の中をよぎります。
そして、購入を先送りしてしまします。マイホーム新築後、会社を
リストラされ、翌月からの
給料が入らなくなつたら、
あなたは どうしますか?多くの人は、住宅ローンを組んで、30年以上かけ
て、返済していかねばなりません。リストラ保証! 住宅ローンを肩代わり
失業したら100万円!います。私共エルハウスが、住宅会社として約120
0万円からの家づくりに取り組んでいる理由も、少
しも経済的にお客様を応援したいからです。一般
的なハウスメーカーと比べてもらえれば価格の違い
にビックリすると思います。しかし、いくら安いとい
っても、およそ1200万円は必要になります。正確には、諸費用100万円程を含め、合計130
0万円が必要になります。土地がない場合は、さら
に、1000万円程度の費用が発生します。家を建て
る人は、90以上%の方が、住宅ローンを組まれます。
収入が途絶えたとローンが返せません。リストラに
なれば一環の終わりです。そこで私は、「リストラされた場合、次の仕事が
決まるまでのローン負担をしたい」と考えました。

家を建てたらサヨウナラ

後のことは知りません。と、突き放したりするよ
うなマネは、絶対にしたくありません。家づくりを任せて頂いたのですから、私共もあな
た様と真剣に長いお付き合いをさせていただきま
す。全力であなた様をサポートしていく覚悟
には一点の曇りもありません。株式会社エルハウス
代表取締役社長一級建築士
宅地建物取引主任者

平 秀信

「今すぐ家を建てたい」という見込み客を、毎月67件から
280件獲得する、まったく新しい方法。

見込客獲得法セミナー

- 日程: 2016年 3月4日 金曜日
- 場所: 松山市内(申し込み確定後、開催場所をお送りします。)
- 時間: 午後1時から午後5時まで
- 講師: 株式会社エルハウス
代表取締役社長(復帰) 平秀信／一級建築士
- 主催: 日本ビルダーズ株式会社

**限定
50席**

※注意:席数に限りがあります

「見込客獲得法」は、あなたがやらなければライバルが必ず
やります。大切な見込み客を獲られてしまう前に、あなたが
実践してくれることを願います。



講師プロフィール

株式会社エルハウス
代表取締役社長
一級建築士
宅地建物取引主任者

平 秀信

建築専門学校卒業後、長野県の建設会
社に20年勤務。神田昌典氏よりダイレ
クトレスポンスマーケティングを学ぶ。
2000年に工務店を立ち上げ、3年で
10億円企業に育て上げたあと、コンサル
ティング会社、通信販売事業、出版事
業などを多方面の事業を経営。

お申込み方法▼ ①会社名②参加人数③役職④お名前⑤ご住所⑥電話番号⑦E-mailをA4用紙にご記入の上faxしてください。



FAX.03-6459-0241



0120-925-508

※地域によってはお申込みをお断りするエリアがあります。ご了承ください。【個人情報の取り扱い】お預かりするお客様情報は、
日本ビルダーズからの各種案内に利用させていただきます。この件のお問合せにつきましては下記までご連絡ください。



日本ビルダーズ株式会社

〒105-0012 東京都港区芝大門
2-9-16 Daiwa芝大門ビル6F
TEL.03-6459-0240

ハウスメーカーが表沙汰にできない 家の建て方で700万円損をする事実

その価格差、実に平均してみると
700万円！

「そんなの言いがかりじゃないですか？」と思われるかもしれませんが、私共、株式会社エルハウスは松本、諏訪地区だけを専門に16年間で760棟の実績がございます。適当なことを申し上げていれば、お客様から愛想をつかれ何年も前に倒産しているはずです。

さらに言えば、昨今の報道でご存知の通り、一流のハウスメーカーでも、実際には、子請け、孫請けなど二重、三重に利益が抜かれて、あなたが負担をする構造になっています。本当に負担をするべきなのか、きちんと確かめて欲しいというのが私の願いです。

もし、同じ家でもハウスメーカーより
700万円、安く建てられるとしたら、
住宅ローンの返済を10年短縮することも可能です。
↓短くした分を貯蓄に回せば老後の資金も貯まります！

↓毎月の返済額を4万円少なくすることも可能です。
↓浮いた分で毎月家族で外食をしてもお釣りがきます！

↓家族全員で海外旅行へ出かけることも可能です。
↓ハワイ、グアム、ソウル、バリ島、台湾、パリなど。

↓お子さんを短期で海外留学させることも可能です。
↓若い頃に海外で学ぶことは、大きな財産になります。

↓700万円で、太陽光発電、駐車場、外構、大型テレビ、
↓冷蔵庫、オシャレな家具、憧れの車が手に入ります。

など、他のことに資金を回すことが可能です。
とはいえ、半信半疑になる気持ちも分かります。そう簡単に「私を信用して下さい！」などと、そんな甘いことを言うつもりなどありません。

「お前が嘘を言っているのでは？」
と猜疑心の目で見られることも理解しています。なので、ハウスメーカーの言い分も聞いて欲しいと思います。

本当に同じ家に700万円も上乗せして支払う価値があるか確かめて下さい。

ぜひ、ハウスメーカー展示場に3社行き、あなたの希望の間取りで見積もりをもらって来て下さい。

担当者は「その場で」即決させようと、
あの手の手の策を講じてきますが、
決して騙されないようにして下さい。

そして、最後にエルハウスの見学会にお越しただければ、その見積もりから、700万円を引いた金額で、あなたの理想の家を建てることを約束します。なぜ、700万円も安くても良い家が建てられるかあなたが納得するまで、ご説明いたします。もちろん、売り込みは一切いたしません。

「もう少し、詳しい話が聞いてみたい」
「本当に同じ仕様で建つのか見てみたい」
という方は、ぜひ、ご相談下さい。

実際に私に会って話を聞きたい方は喜んでお会いします。

☎ 電話番号:0266-71-2410(エルハウス)

まずはお電話ください。5分以内に折り返しお電話致します。メールの方が話しやすい方は以下まで

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

夢のマイホームを建ててはみたものの、700万円も損してる可能性があることを知って欲しい。そんな想いから広告する決意をしました。

この広告では真実を述べていることをお約束いたします。もし、信じられないようでしたら、社長である私、平秀信(ひらひでのぶ)に遠慮無くご連絡下さい。

ホームページアドレス lhouse.co.jp



株式会社エルハウス
代表取締役・一級建築士

平 秀信

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**

本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F

TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411

松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号

TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

広告表示価格と、実際の引き渡し価格が違ふのでは？

「チラシに書かれている価格が安いからと相談に行き、プランと仕様を決め、見積書をもらったところ、チラシ表示価格より数百万円も高い。え、どうして?」と思いましたが、説明を求めたところ、チラシは本体工事費だけで、外回り工事、オプションは別という契約してくださいと言われた。納得できませんでした」 諏訪市 山本様

価格のカラクリで、お客様を騙してはならない

家づくりを正直にやっている工務店は、広告宣伝費にお金をかけているのではなく、家自体にお金をかけて、強く安心して家を作りたいと考えています。私たちも同じ志を持った「安くていい家を作る会」で、日々研究を重ねています。価格のカラクリや、営業トークなどでお客様を誘導し契約するなど、絶対にやってはいけないことなのです。

本当はいくらでできるのか？

実際には、各社の仕様、構造などが違いますので一概には言えません。家を建てる時には、3社以上の住宅会社を周り、相見積もりを取るのが一番失敗がないのです。しかし、価格だけで決めるのは危険です。その会社の過去のお客様の家、構造現場、などを何件も見せてもらうことです。自分の目以上に信じられるものではありません。

あなたに100万円差し上げます

もし、あなたが家作りを考えてい

て、あと100万円あったら理想の家になるのに...そう考えていたら、エルハウスを3社の内の一社に入れてください。相談された図面、仕様書、見積書の3点をお持ちいただければ、その金額から100万円引いた金額で私が引受けます。

なぜ、そのようなことをするのか？

今、家は安く出来るのです。しかし、一部の住宅会社が「円高で資材が上がった」「アベノミクスで物価が上がった」などの理由を持ち出し、価格を吊り上げているのです。家の原価は変わっていません。住宅会社が不当な利益を上げているに過ぎないのです。私は、人の弱みにつけ込む業界が大嫌いです。家は価格を抑えつつ、強く安全な家はできます。それを知ってほしいのです。その理由で、広告を出す決意をしました。批判もあると思いますが、家作りで損をする人がいなくなることを願っています。もし、私のことを信用できない場合は、八十二銀行さんに信用調査を出してみてください。

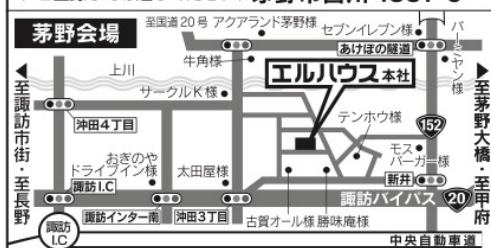
株式会社エルハウス代表取締役

平秀信

家の値段は下がる 説明会開催 12/19・20日

(午前10時～午後4時)

茅野会場／エルハウス 本社
ナビ登録してお越しください▶茅野市宮川 1387-9



松本会場／エルハウス 松本支社
ナビ登録してお越しください▶塩尻市広丘吉田 3322



道に迷ったらお電話ください 080-9202-0953 担当ヒサエ

株式会社 **エルハウス** lhouse.co.jp

ご相談は今すぐ! 家づくりをあきらめないで!

社長直通メール ✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

0120-71-2415
FreeDial

すべてコミコミ! オプション工事、追加工事は一切ありません。

自由設計

自由設計フル装備の家 **コミコミ住宅 (4LDK)**

33坪

坪単価
41.85万円

1,381万円 (税別)

平成25年 省エネルギー基準

耐震性能等級3対応

Low-Eガラス標準

電化仕様

断熱防音サッシ

寒冷地仕様

コミコミ住宅とは、屋外設備工事ももちろん、確認申請から第三者保証、カーテンや照明まで全てフル装備のコミコミの価格の家です。



これはエルハウスからの広告です

家でいっしょの「苦情」買います！

家を建てる時、住宅会社に、「文句を言つてやる！」と思つたことはありませんか？
私はありません。

しかも、私は自社で自宅を建てました。普通なら、社長の家ですから完璧な仕事をするはずですが、しかし、社員が傲慢だったり、壁が傷ついていたたり、キッチンの扉のデザインが打ち合わせと違つたり、頭に來ましたが、自分の会社なので、文句があつても、ぶつけるところがありません。社長が社員を怒鳴るなんて、みつともないことは、できません。泣き寝入りです。あなたもそんな経験はないでしょうか？

例えば、

- ・展示場や見学会に行った時
- ・その後、突然の訪問や電話での営業
- ・見積り、契約、建築中、アフターサービスなど

何かしら心に湧いた不満があると思います。それをぜひ私に教えてください。教えていただくのも手間がかかりますので、不平、不満、苦情、文句、頭に來たことを1つ1000円で買取りさせていただきます。10個いただければ、10000円をあなた様にお支払いします。

この企画を考えて社員に話したら、「社長、文句を買取るだなんて気でも狂つたのですか？」と、言われましたが私は本気です。どうしてもあなた様のお声が必要なのです。

なぜ苦情を買取るのか？

それは、いただいたお声を参考にしてお客様に98%ご満足いただける家づくりを目指しています。家づくりはクレーム産業と言われています。人間が打ち合わせをして、人間の手で作るので、どうしても、不具合が出てしまいます。きちんと対応すれば問題ないのでしょが、それができないので、お客様は頭に來てしまいます。

私は家を建てるお客様の立場になったことがありますので、お客様が苦情を言いたくなるのは良くわかります。私の会社でも、多くの失敗があり、ご迷惑をおかけしています。

お客様に責任はないのです。悪いのはすべて、私たちを含めた住宅会社です。家は一生に一度の買い物です。35年ものローンを組みます。失敗は許されません。

そこで、私たちは、お客がどういう不満、苦情を持たれているのかを調べ、改善していきたいと思っています。

家づくりに関するあらゆる苦情を私にお送りください

1つ1000円で買い取らせていただきます。10個送つてくだされば10000円になります。住宅業界の改善のため、ぜひ、ご協力ください。例えば、次のような具体的なお声をいただきたいです。

「見学会に行った翌日に担当してくれた若い営業の女性が来て強引にプランを作り、その後どうですか？」と電話がしつこい」
「手みやげが過剰でそこまでしなくていいと思う。その分、価格を安くして欲しい」
「展示場の家は大きすぎてデイズニールランドのようなおとぎ話の世界で現実味がなさすぎる」

傷つけない、これは言つて大丈夫かな、という遠慮は一切無用です。あなたの家を建ててくれた住宅会社の名前も必要ありません。できる限り具体的な苦情を言つてほしいです。あなた様のお声は、社長の私宛にメールでお送りください。

社長(平秀信)のメールアドレス:

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

買取り分のお支払は、クオカードでさせていただきます。メールをいただく際には、送り先の『ご住所』『お名前』と一緒にお願いします。個人情報厳守いたします。あなた様の正直な声をお待ちいたしております。追伸、メールをお送りいただいても、その後、こちらから強引に営業するようなことは絶対にいたしませんのでご安心ください。

エルハウス代表取締役 平秀信



第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社 **エルハウス**

「予算が足りない」→今すぐお電話を!

0120-71-2415

本社/長野県茅野市宮川 1387-9 A-1ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店/塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp

○二級建築士事務免許(諏訪) A第6X041号
○建設業免許 長野県知事(殷27) 21321号

これはエルハウス
からの広告です

2、400万円を母子家庭に還元！ 私の給料であなたの家を建てます。

父親が突然、9歳の時に蒸発しました

それから、兄と私は母親に女手一つで育てられました。勉強机をかうお金すらなく、みかん箱を机代わりにして寒い長野の冬を過ごしました。

友達と学校から帰るときも、自分の家を見られるのが、恥ずかしく、わざと遠回りして一人寂しく帰ってきました。お父さんとお母さんがいる同級生の家に遊びに行けば、生まれて一度も見たことがない、お菓子が出てきました。

ボロボロの洋服、グーグーお腹が鳴る

子供部屋には立派な勉強机もあり、読み切れないほどのマンガ、オモチャなど並んでいます。下着や洋服は兄のボロボロのお下がりが、蛇口から出る水で空腹をごまかして、隙間風が吹く部屋で親子3人で肩を寄せあい震えて寝る毎日。まだ、小学生なのに自分の人生を呪い、友人と自分の境遇の違いに愕然とし、

「なんで、僕の家は、こんなに貧乏なの？」
「なんで、お母さんの子供に産まれたの？」

という質問が、常に頭の中をグルグルと回り続けてました。しかし、貧乏ながらも笑顔を絶やさず、一生懸命、育ててくれる母親を責めたりはしませんでした。そんな、母親を早く楽にさせたいと、大学に進学せず無我夢中に働きました。

そのお陰で、変な遊びを覚えることなく仕事に集中することができ、一級建築士の資格も取りました。470棟もの家を建て、いまでは「松本、諏訪地区」で16年間、「株式会社エルハウス」という工務店を経営しています。金銭的には以前の貧乏時代が嘘のように信じられないほどに裕福になりました。しかし、1つだけ心残りがあるのです。それは、

「シングルマザーが安心して住める家を建てること」

私自身、母子家庭で育っていますので、生活がいかに大変かは実感しています。今月の食費、電気代やガス代、水道代が払えるかどうかでいつも頭の中を占めていると思います。お子さんの面倒を見るので精一杯の人がほとんどです。年老いた両親の介護を女手一つでされる人もいます。

そんな状況では、マイホームを建てるどころか、検討すらしないと思います。ただ、これは実は大きな勘違いなのです。

「マイホームを建てれば生活が苦しくなる」

のは間違いで、

「マイホームを建てれば生活が楽になる」のです。もし、あなたが今のアパートやマンションに支払う家賃と同じ金額、それ以下の負担で家が建つならどうですか？住宅ローンを返済し終われば支払いは一切なくなります。アパートやマンションなどの

シングルマザー

家賃だと、いつまでも払い続ける必要があります。母子家庭でも住宅ローンが組めるのか？

実は、組むことができ、マイホームを建てられるのです。ただ、正直にお伝えしておきますと、ローンを組める金額は低いので難しいことは確かです。しかし、「母子家庭」と、決め付けたくないのです。

「母子家庭」最初からお断り

と決めつけてますが、私は利益度外視でもやっています。本当に「安心できる家」を必要としているのは、母子家庭の親子だと、私自身が確信しています。お子さんたちが「ただいま！」と帰ってきたとき、あなたは暖かく迎えることができますし、両親の面倒も見ることが出来ます。

2、400万円をシングルマザーに還元します！

さらに、私の本気の表れとして私の年収を8割下げて、600万円にしました。そして、母子家庭の為に還元することを決意しました。毎月200万円、毎年12棟を母子家庭の家に建てるために使います。

「何が裏があるのかな？」と思われるかもしれませんが、過去にエルハウスで家を建てていただいた多くのお客さまのお陰で、私は人生でやりたいことは、ほとんどやりました。もう生活に必要な以上の報酬をいただいても税金として取られるだけです。それなら、母子家庭に還元したい、そのような想いがあるのです。

もう少し詳しい話を聞きたいと思われるのなら、

☎ 電話番号:0266-71-2410 (エルハウス)

にお電話下さい、5分以内に折り返しお電話いたします。メールの方が、ご都合が良ければ以下まで

✉ hirahidenobu@lhouse.co.jp

5分以内に返信をいたします。

「母子家庭は慎ましく生活しないとイケない、そんな思い込みは完全に間違いです。」



株式会社エルハウス
代表取締役・一級建築士
平 秀信

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社エルハウス

「予算が足りない」→今すぐお電話を！

0120-71-2415

本社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

ホームページアドレス lhouse.co.jp

○二級建築士事務免許（諏訪）A第6X041号
○建設業免許 長野県知事（般27）21321号



「松本、諏訪地区」にお住まいの方へ、大手ハウスメーカーこそ要注意です… 建売住宅の80%が欠陥住宅と告発！ 傾く家の見破り方を一級建築士が解説

衝撃的な記事が掲載されていました。

雑誌「プレジデント」をご存知ですか？経営者層を中心読者にビジネス総合誌として1963年に創刊、質の高いビジネス情報が50年以上も掲載され続けています。このPRESIDENTのオンライン版に掲載された記事を以下に引用すると

■検査外車もクルマ？建て売り「8割は欠陥住宅は本当か」
筆者 日本建築検査研究所 代表取締役 一級建築士 岩山健
大手メーカーこそ要注意

建売住宅のうちおよそ8割は、筋交いや耐力面材の施工など、構造面に欠陥を抱えている。これは「建て売り」というビジネスモデルそのものからくる問題でもある。建て売りでは家の買い手は、建物が完成した後で初めて物件を見る。しかし構造的な問題は内外装で隠され、完成後に外から見ただけでは分からない。ここに根本的な問題がある。(以下、省略)

隠された構造的な問題が明らかになるのは住宅を購入した人が、検査会社に検査を依頼した場合、それ以外では欠陥に気が付かず、家が傾いてから初めて気が付きます。

そのため、建売業者は検査会社が介入することを極端に嫌います。完璧な住宅が欲しい、という夢は誰もが思い描いています。なので、欠陥がない住宅が欲しいという切実な想いから、購入前に自ら検査会社に検査を依頼する人も増えていきます。そうした場合、建売では、

8割の家に構造上の欠陥が見つかるのが実態です。さらに、検査会社が問題なしという報告書が出たからといえ安心できません。大手ハウスメーカーと密接な関係のある業者も珍しくないので、検査と称してハウスメーカーに「お墨付き」を与える場合もあります。

もはや、本当に何を信じて良いのか、何も分からない時代になっています。

マイホームを夢見て、毎日節約して、コツコツと夫婦で貯めた貯金に親からの援助金を足した、頭金を元にして35年ローンを組んで、定年まで頑張ろうという決意の中で、

突然、家が傾き始めて欠陥住宅ということが発覚したならば、生きる気力を失うはずですよ。

そうならない為に、建築会社に任せず、「自分の目で」確かめることが大事です。実は、建築中の家が欠陥住宅かどうかは、チェックリストさえあれば分かります。私、平秀信(ひらひでのぶ)は「一級建築士です、家を470棟を建て欠陥住宅など二棟も出してません。陸上競技場やホテル、スーパードも担当して自ら設計した自宅は全国2位の賞もいただきました。その他数えきれない程の賞をいただいています。

「そんなのは信じられない！」という方は、私の直通の連絡先にいつでもご連絡下さい。あなたに証拠をお見せできる準備はできています。

080-8047-4307
hirahidenobu@lhouse.co.jp

さて、私が経営する株式会社エルハウスでは、実際に建てている最中の家を見ながら、「欠陥住宅を見破る方法」

を学ぶ勉強会を開催しています。もちろん参加費は無料です！お越しいただいたからと言って、強引な押し売りなどは絶対にしないし約束します。私共は、松本、諏訪地区で16年、7500棟以上の家を建てさせていたしております。

長野で、いや日本で一番お客様の想いを優先している、工務店だと自負しています。なので、欠陥住宅を見破る方法を包み隠さず伝える「構造見学会」にぜひお越し下さい。



お越しいただいた方には以下のレポートも差し上げます。
▼偽造傾き、欠陥住宅はこうして作られる！
▼欠陥住宅チェックシート
▼欠陥住宅をつかんできた時の対処法

欠陥住宅を見破る方法が知ることができる「構造見学会」に興味を持たれた方は、同封しているチラシを見て、おいで下さい。

足を運んで下さるのですから、お車代2千円を進呈します。また、寒い季節なので、あなたやご家族、お子さんが、寒い思いをしないように、暖かい豚汁もご用意しています。まずは、

電話番号：0266-71-2410 (エルハウス)

にお電話下さい、3分以内に折り返しお電話いたします。メールの方が、ご都合が良ければ、

hirahidenobu@lhouse.co.jp

まで、メールを下さい、3分以内に返信をいたします。私が育った地元で欠陥住宅が原因で人生を棒に振る人を一人も出したくないという想いで定期的に開催しています。家のことなら何でも聞いて下さい、少しでもあなたが安心できるなら、嬉しく思います。



株式会社エルハウス
代表取締役
一級建築士

平 秀信

第三者機関の厳しい検査を受けています

株式会社エルハウス

本 社／長野県茅野市宮川 1387-9 A-1 ビル 2F
●TEL.0266-71-2410 FAX.0266-71-2411
松本支店／塩尻市広丘吉田3322 リファインドナカムラ1F101号
●TEL.0263-85-4330 FAX.0263-85-4331

長野 信頼工務店 認定
hello@lhouse.co.jp
ホームページアドレス lhouse.co.jp



0120-71-2415

©二級建築士事務免許(諏訪)A第6X041号◎建設業免許 長野県知事(般27)21321号

銀行のローン審査に合格して、手に入れたマイホームを
なぜ手放すことになってしまうのか!?

家づくり無料勉強会

講師/エムズP事務所代表FP 村松郁夫・宅地建物取引主任者 平秀信

■主 催：一般社団法人全国優良住宅協議会

■後 援：信濃毎日新聞社

■協 賛：エル書房・日本建築出版社

■場 所：伊那生涯学習センター401号
伊那市荒井3500番地1

■日 時：1月31日(日)
13:30～16:00(受付開始13:00より)

■参加費：無 料

※無料でプロのベビーシッター
さんをご用意いたします。
お子様をお預けいただき、
ゆっくりご参加ください。

■定 員：先着15組30名様

参加いただくには事前に申し込みが必要です

24時間 自動受付 **0120-97-2250** ご住所・お名前、電話番号、
参加人数などをお伝えください。

✉ **nagano@iemado.com**

件名を「無料勉強会」としてお名前、ご住所、電話番号ご参加の人数をメールでお送りください。

FAX **0266-71-2411** 以下にご記入のうえ、このまま
FAXでご返信ください。

☒ 無料勉強会に参加します

お名前			
ご住所	〒		
電話番号	()	-	
E-mail	@		
参加人数	()	人	託児を希望する ※はいの場合のご人数()名

一般社団法人全国優良住宅協議会

<http://japangoodhouse.jp/>

30代の皆様へ重要なお知らせ! 損をしないための住宅ローンを30%安くする方法とは?

家づくり無料勉強会

今回、そのお役に
立ちたいと思い、私
たち「全国優良住宅
協議会」はこれから
住まいづくりを真
剣に考える皆様の
ために「家づくり無
料勉強会」を開催す
ることにしました。



自分の身は自分で守らなければなり
ません。「でも、住まいづくりの知識って
建築のこととか資金のこととかなんと
く難しそうだなあ...」と多くの方は思っ
てしまいます。
たしかに専門家と同じような知識を
身に着けるのは大変ですが、皆様に必要
なのは安全に家づくりを進めるための
最低限の知識です。ポイントだけきちん
と抑えておけば充分です。

「リストラ、ワークシェアリング、ポー
ナスカット」このようなことが本当に起
こると誰が想像したでしょうか？
しかし、その一方で、「住宅ローン減税過
去最大600万円!」だとか「史上最低
の住宅ローン金利!」と住宅業界の広告
には大きな字で書かれています。「いた
い何が本当なの?」と皆様が混乱される
のも無理ありません。こんなときに本
当に必要なのは、
・住宅ローンと教育費、生活設計の正
しい知識を知ること。

「このセミナーに参加せずマイホームを購入していたら...
と考えるとゾッとします。知らないということは恐ろしいことです。
もう一度チェックポイントを復習してから家づくりをはじめます。」

家づくりの前に必ず手に入れてください!!
ご参加の方に無料進呈!

① 建ててはいけない家



- 「なんとなく家が欲しいから」でつくってしまふのは「建ててはいけない家」
- 「素人では分からないから、お任せします」というのは「建ててはいけない家」
- 業者・銀行にすめられるがままの資金計画で建てるのは「建ててはいけない家」
- 業材料と職人以外に、お金を使い過ぎるのは「建ててはいけない家」など...

発行：日本建築出版社 発売：星雲社 本体価格 1000円

② 住宅ローンの賢い借り方(レポート)

③ 家を建てる人が必ず読んでいる10冊 (内1冊をお選びください)

追 伸

「夫婦揃ってじっくり勉強をして頂きたいのでプロのベビーシッターさんをご用意させて頂きました。方も安心してお出かけください。」

講師はお金に関するプロであるファイナンシャルプランナー、そして不動産のプロである宅地建物取引主任者。「どうすれば満足できる住まいを安全に手に入れる事ができるのか?」を出来るだけ専門用語を使わずに分かりやすくお伝えさせて頂きます。
ちなみに今回ご参加頂くと得られる知識のほんの一部をご紹介しますと...
・安心安全な家づくりは何かから始めたいのか?その答えとは?
・いま建てた時と3年後に建てた時どんな違いがあるのか? (実際の返済例を掲載いたします)
・政府が支援している最新の住宅支援策とは?
・土地を先に買うと100万円損します。その理由とは?

参考資料

- DRMオンライン インプロビック
- DRMオフライン インプロビック
- あなたの会社が90日で儲かる 神田昌典
- 小予算で優良顧客をつかむ方法 神田昌典
- 不変のマーケティング 神田昌典