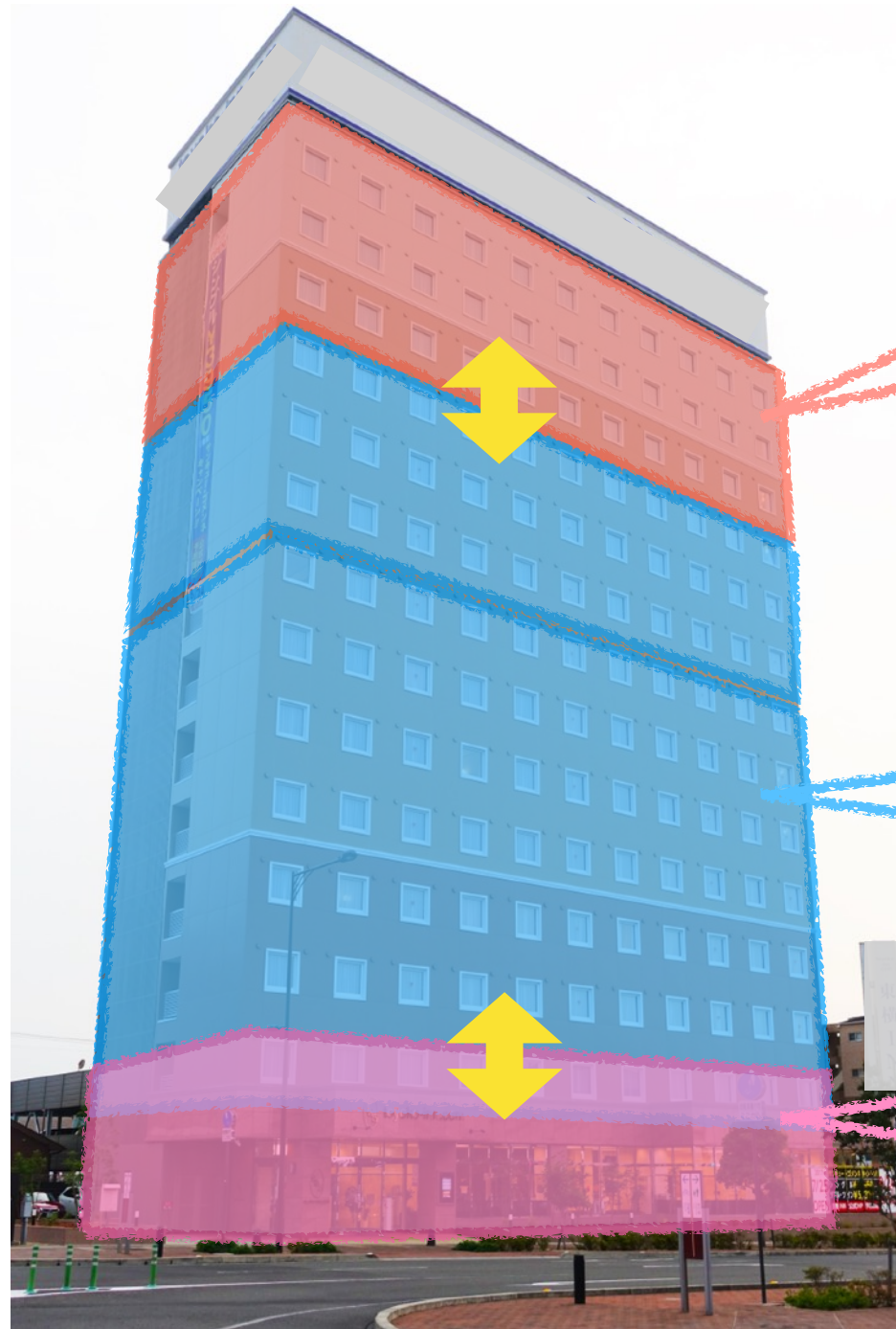


(仮称) ホテル・賃貸住宅の経営リスクを軽減するためのビジネスモデル特許の概要

(仮称) ホテル・賃貸住宅の経営リスクを軽減するためのビジネスモデル特許
需要に応じた営業（応募）ができます。
部屋の使用目的を変えることで、売上をコントロールしやすくします。



例

賃貸契約型長期滞在

- 直売と不動産仲介業経由からの集客。
- 集客は安定。
- 利益は小さい。

ホテル・民泊

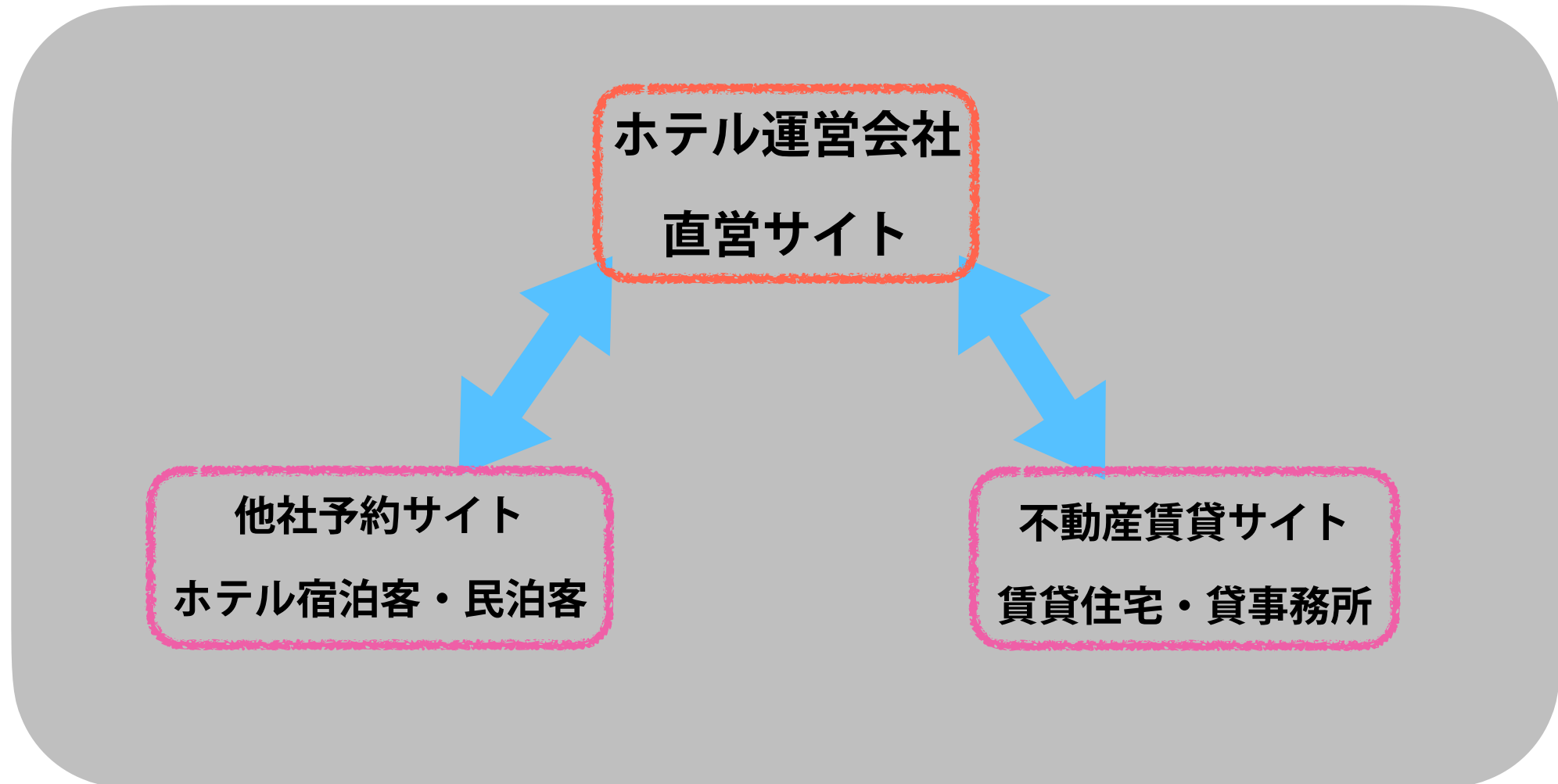
- ホテル予約は直売と予約サイト経由、民泊サイト経由と3種類ある。
- 集客は不安定。
- 直売は利益は大きい。
- 予約サイトは手数料が必要。

貸店舗・貸事務所

(シェアオフィス)

- 直売と不動産仲介業経由からの集客。
- 集客は安定。
- 利益は小さい。
- AとBと連携して
ビジネス上優位な要素となる。

お客様の募集例



このモデルは、需要に応じて、応募する部屋数や売上をコントロールできます。

よって、実績や需要を鑑みて、応募数や単価を調整して、
リスク回避を行い、経営の安定を図り、企業価値の最大化を目指します。