

【来店数と成約率の壁を超える】

“共感で選ばれる工務店”をつくる『集客ゲート』とは？

集客問題の解決キーワードは、『既契約者の悩みの解決事例』です！

1. 今、工務店が直面している現実

- ☒ 来店数が減少している
- ☒ 初回来店後の成約率が落ちている
-

SNS、チラシ、展示場……手を尽くしても、

「来ない・決まらない」。そんな悩みが全国の工務店で広がっています。

では、なぜ「来ない」「決まらない」のか？

2. 原因は“施主の心理”にありました

▶ 来店数が減る理由

1. 住宅購入を“決断”できない
2. どの建築会社を“選べばいいか”わからない

▶ 成約率が下がる理由

1. 他社の家づくりも気になる
2. もう少し検討したい
3. 希望の土地が見つからない

つまり、施主は「迷っている」「不安を抱えている」状態。だから、情報を集めては比較し、決めきれずに離脱していくのです。



3. 解決の鍵は「来店前の信頼構築」

今の時代、来店した時点で「心がある程度決まっている」施主が増えています。来店前にどれだけ信頼と共感を得られるかが勝負の分かれ目です。

そこで、今注目されているのが『集客ゲート』です。

4. 『集客ゲート』とは？

『集客ゲート』は、家を建てた方々の「悩みの解決事例」「プロからの提案」「会社の想いや強み」をLINEで発信し、施主の共感と信頼を自然に育てる仕組みです。

アンケートやヒアリングでは得られない“本音”に、来店前からアプローチすることができます。

▼ 工務店のよくある悩みを、ズバリ解決！

- 「来店前の施主が何を悩んでいるかわからない」
- 「アンケートで本音が見えない」
- 「SNSや広告に時間をかけても反応が薄い」

5. 施主の心理を動かす「4つの情報」

『集客ゲート』では、以下の4つの内容を通して、迷っている施主の心に直接届けます：

1. なぜこの仕事をしているのか（想い/信念）
2. 実際の悩みの解決事例
3. プロとしての提案事例
4. 他社にない自社の強み

この情報に触れた施主は、こう感じ始めます：

「この人の悩みは、私たち夫婦の悩みと似ている。この工務店のアドバイスで予算内の納得できる家づくりをされている。ここに相談してみたい！」

6. 「選ばせて導く」仕組みが、信頼と来店を生む

『集客ゲート』は、売り込まずに「共感」と「納得」を届けることで、来店前から自然と選ばれる状態をつくれます。

- 来店数が増え
- 来店後の成約率が高まり
- 営業のストレスが軽減される

そんな変化が、実際に導入した工務店で起きています。

7. 『集客ゲート』Zoom 個別説明会のご案内

この仕組みを詳しく知りたい方のために、現在【無料】の個別説明会を Zoom で開催中です。

◆ 内容

- 仕組みの全体像と導入ステップ
- 成果を出している工務店の事例紹介

◆ 詳細

- 参加費：無料
- 所要時間：約 60～90 分
- 対象：工務店経営者の方限定（1社ずつ個別対応）

▶ お申し込みはこちら（先着順）：

[!\[\]\(235bfe13ebf007ce2eea9e689707fac7_img.jpg\)「詳細&申込方法」](#)

8. 最後に

“アンケートなし”で、“選ばれて導く”新しい集客導線。来店前から「相談したい」と思われる仕組みを、あなたの工務店にも導入してみませんか？

Zoom でお会いできるのを楽しみにしております！

株式会社 CSI 総合研究所
代表取締役 大高英則