

【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？

キーワードは、『悩みの解決事例』（選ばれて導く）です！

1. 今、工務店が直面している現実

- ✓ ブログ、Instagram、YouTube 等のアクセスは増えたが
来店がない、又は減少している
- ✓ 来店後の成約率が悪い

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。なぜ、来ない、決まらない？



2. 原因は、“案内先”と“施主の心理”にありました

▶ 来店がない、又は減る理由

- ✓ エリア内で、かつ建てたい人に案内が届いていない
- ✓ 住宅購入を“決断”できない
- ✓ どの建築会社を“選ばばいいか”わからない

▶ 成約率が悪い理由

- ✓ 他社の家づくりも気になる
- ✓ もう少し検討したい
- ✓ 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。

『施主の心理状態』の把握と対策

賃貸の代償 ≤ (➡) 新築のリスク

- ① 賃貸リスクの教授&新築リスクの軽減
- ② 無理のない資金計画&希望の優先と選択
- ③ 高品質&低価格化の工夫
- ④ 既契約者の「悩みの解決事例」+αの発信

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、**エリア内で、かつ建てたい人**を集めます。家を建てた方々の「悩みの解決事例」等を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。（全国エリア制）

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：

- ✓ なぜこの仕事をしているのか（想い/信念）
- ✓ 既契約者の悩みの解決事例
- ✓ プロとしての提案事例
- ✓ 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. 「選ばれて導く」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り出します。

- ✓ 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』の3つの機能

『集客ゲート』は、3つの機能で成約率の高い施主を来店に導きます。

- ✓ LINE 広告で、エリア内で、かつ建てたい人を集めます。
（予算 **1.5 万円** の LINE 広告で **最大 89 人** の友だち追加（見込客））
- ✓ アニメの動画講座（住宅資金編）全 15 話を LINE で自動配信し、相談したい思いに導きます。
- ✓ 「4つの情報」を LINE 配信し、訪店したい思いに導きます。

※研修後に来店があるまで配信原稿の作成と配信のサポートを実施します。

8. 『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 **実例紹介**

◆ 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）：

[!\[\]\(166772600a13ad0a433053f90fe45649_img.jpg\) 「詳細 & 申込方法」](#)

9. 最後に

“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