

【集客論】 来店前の『静かな失注』を回避する方法

解決のためのキーワードは、**悩みの解決事例**！

Web環境が充実してきたことにより、他社に見込客が流出してしまう、あるいは、自分で正しい情報の選択と新築の決断ができず諦めてしまう施主が増えている状況にあります。この状況を来店前の「**静かな失注**」と定義しました。新築の決断と建築業者の正しい選択ができるように支援し、「静かな失注」を回避する。それが「**集客ゲート**」(インサイト Web 集客)です。

■工務店が抱える注文住宅の3つの問題

- ✓ SNSで発信しても見込客が集まらない！
- ✓ 見込客に問い合わせを促しても反応がない！
- ✓ HPのアクセスはあるが申込がない！

■一般的に言われている5つの原因

- ✓ 住宅価格の高騰
- ✓ 若年層の減少
- ✓ 単身世帯の増加
- ✓ 建売、中古住宅+リノベ、リフォーム
- ✓ 来店前情報の充実で他社に見込客が流出

■真の原因

- ✓ 新築を決断できていない
- ✓ 建築業者を選択できていない

■対策

- ✓ エリア内で、かつ建てたい人を集める
- ✓ 賃貸の代償と新築リスクの回避策を伝え、**賃貸の代償>新築リスク**の状態に導き相談したい思いに導く
 - 【賃貸の代償】家賃負担、資産価値がない、高齢者の賃貸アパート、マンションを借りづらくなる。
 - 【新築のリスク】無理のない資金計画を行い、希望の正しい優先と選択の仕方を金額ベースで助言。
- ✓ 「4つの情報」を伝えて訪店したい思いに導く。
 - ①なぜ家づくりの仕事をしているのかという思いと経緯
 - ②既契約者の悩みの解決事例+α
 - ③施主が気付いていないプロからの提案事例
 - ④他社にない自社の強み

■「集客ゲート」実現の為のツール群

- ✓ LINE 広告
- ✓ アニメの動画講座(資金編)全15話のLINE自動配信
- ✓ 来店に導く「4つの情報」のLINE計画配信

■「集客ゲート」の導入手順

- ✓ 工務店経営者が対象のZoom個別説明会に参加(開催日時は個別調整) [👉「申込方法」](#)
- ✓ Zoom研修の受講

※研修後、来店があるまでの「配信原稿」の作成と配信サポートの実施

※「集客ゲート」は全国エリア制