

工務店経営者向けレポート 2

「静かな失注」を防ぐ！工務店経営者が始めるべき動画発信の力

1. 「静かな失注」を防ぐには

今の住宅業界では、来店前にネット上の情報を比較検討する施主が増えています。その結果、見込客が他社に流れてしまう現象——これを私たちは「静かな失注」と呼びます。

最大の問題は、見込客が新築を決断できず、またどの建築業者を選べばよいのか分からないまま迷っていることです。その間に、多くのホームページを彷徨い、やがて自社に来店する前に他社を選んでしまうのです。

2. 戸惑う施主を来店に導く情報とは

見込客を来店へと導くためには、判断基準となる情報を発信する必要があります。特に効果的なのは次の二つです。

- 新築を決断できる情報
賃貸に住み続けることで発生する「家賃の無駄」や「将来借りづらくなるリスク」、住宅ローンへの不安をどう回避できるか——こうした情報を伝えることで、新築の決断を後押しできます。
- 建築業者を選択できる情報
来店につながる「4つの情報」を発信することです。
 - ①家づくりの想い
 - ②悩みの解決事例
 - ③プロからの提案事例
 - ④自社の強み

これらを継続的に発信することで、見込客の迷いを解消し、自社への信頼を高めることができます。

3. 今、最も効果的な手段——工務店経営者の動画発信

この「4つの情報」を伝える最適な手段こそが **動画発信** です。

特に「工務店経営者本人の動画」は、誠実さ・信頼感を直接伝えることができ、来店へ結びつく効果が最も高いのです。

しかし現状では、

- 外注すると費用や時間がかかる
 - 社内に撮影環境がない
 - 撮影・編集の時間が取れない
 - 来店につながるシナリオを作れない
- といった理由から、多くの工務店が実践できていません。

4. 『カンタン AI-Zoom 動画』研修のご提案

そこで私たちは、工務店経営者ご自身が短時間で動画発信できる仕組みを整えました。

- 来店に導く「動画シナリオ」を一緒に作成
- 経営者自身が 撮影 → 編集 → YouTube アップ を 30 分で完了できる方法を指導

実際に私自身が 30 分で作成した動画をご覧ください。

■ [「動画視聴」](#)

さらに詳しい内容は、工務店経営者向けの 『カンタン AI-Zoom 動画』研修・Zoom 説明会 にて解説しています。個別開催ですので、日時調整も可能です。

■ [「Zoom 説明会」の案内](#)

株式会社 CSI 総合研究所
代表取締役 大高英則