

なぜ来店に繋がらない？AI動画で解決する工務店の集客問題

問題点：なぜ顧客は来店を決断できないのか？

悩み①：「新築」に踏み切れない

賃貸のままだが？ 新築のリスクを取るべきか

顧客は「賃貸のままだがよいのか、新築のリスクを取るべきか」で悩んでいます。

真の原因は「顧客の決断できない心」

価格高騰だけでなく、顧客が新築や業者選びで迷っていることが根本問題です。

悩み②：「建築業者」を選択できない



多くの情報の中から、どの会社を信頼して選べばよいかわからずにいます。

解決策：AI動画で顧客の不安を解消し、来店へ導く

対策②：来店を促す「4つの情報」を発信する

対策①：「賃貸の代償>新築のリスク」を伝える



新築のメリットと賃貸のデメリットを動画で伝え、新築への決断を後押しします。

「家づくりへの想い」

「家づくりへの想い」

「悩み解決事例」

「悩み解決事例」

「プロの提案」

「プロの提案」

「自社の強み」

「自社の強み」を伝えます。

台本作成

動画制作

実践：「カンタンAI動画」で動画発信を継続

高額な外部委託に頼らず、AIが台本作成から動画制作までを安価にサポートします。

