

来店前に施主の悩みがわかる新戦略 AIの来店前営業

「いいね！」からAIレコメンドの時代へ！



株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則



「集客がガクッと落ちました！」

多くの工務店が直面しているこの現実。

しかし、その「真因」は市場の縮小や競合の増加だけではありません。

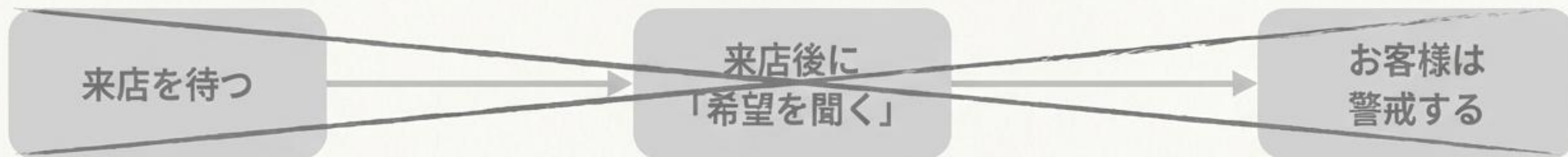
なぜ、お客様は展示場や店舗に来なくなったのでしょうか？

真因は、施主の心理状態に潜む「2つの壁」



お客様は「家が欲しくない」のではなく、
この2つの壁を越えられず、来店前に立ち止まっているのです。

「待つ」営業から「選ばれる」来店前営業へ



集客問題解決の鍵は、来店前に情報を「継続的」に発信し、2つの壁を壊すことです。

第1の壁を壊す：「賃貸の代償 > 新築のリスク」を啓蒙する



- 子どもの泣き声や生活音によるご近所ストレス
- 成長に伴う手狭さと、度重なる引っ越し費用
- 断熱性・遮音性不足による健康や生活リズムへの悪影響
- 一生家賃を払っても資産が残らない現実
- 万一の際、奥様に残る重い住まいの負担
- 更新や市場動向による将来の家賃上昇リスク
- 高齢時の契約更新や新規入居の拒否リスク

新築のメリットと5つの不安解消法



資金不足の不安

→ 無理のない資金計画と優先順位の整理で予算内実現



万一の不安

→ 団体信用生命保険で完済。住まいを家族に残す



返済が重くなる不安

→ 生涯の家賃総額と比較し、範囲内で無理なく計画



税制面の不安

→ 住宅ローン減税や贈与税非課税枠など国庫支援を活用

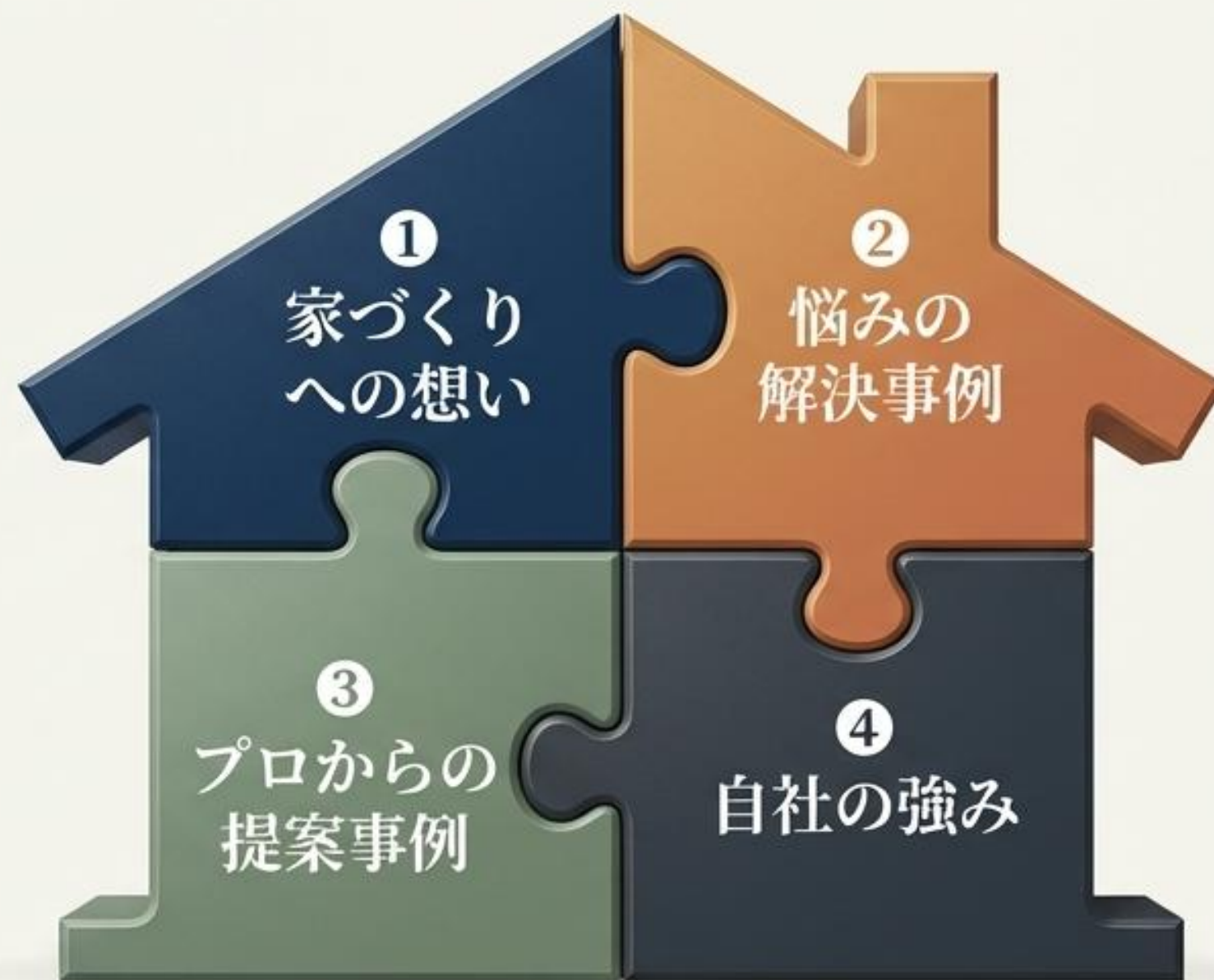


金利上昇の不安

→ 固定・変動の選択と購入時期の見極めでリスク抑制

第2の壁を壊す：来店に導く「4つの情報」

お客様が相談や訪店を諦めないために、以下の情報を継続発信します。



究極のゴールは「共感」



「この悩みは、自分たちの悩みと全く同じ！」

「この工務店は、こんなアドバイスと工夫で満足できる家づくりをしているんだ。」

「よし、自分たちもここに相談にいきましょう！」

この感情を生み出すのに最適なツール、それが「動画」です。

情報発信には「動画」が最適。しかし…

動画を継続して発信すれば絶大な集客効果を発揮します。しかし、多くの工務店が挫折する理由があります。



・莫大なお金がかかる

・制作に膨大な時間がかかる

・専任のスタッフ（人）がない

・何より、シナリオ作成に苦慮する

全てを解決する「朝のAI-15分習慣」

慣れればたった15分。あなた一人で完結する新しいルーティン。



Step 1

朝、白紙の
Wordを開く

Step 2

昨日面談したお
客様の「悩みの
解決事例」を箇
条書きにする

Step 3



AIに評価と校正
を依頼 -> 全文
とタイトルが完
成！

Step 4



AIに校正後全文
を渡し、動画の
作成を依頼 ->
完成！



AI動画のサンプル



相談事例：
資金不足で新築を諦めかけていたご家族が
それでも“**満足できる家**”を持てた理由



「知ったら、 すぐ行動！」

行動しなければ、集客の悩みは
決して解決しません。

明日からすぐに行動を移すための、
2つの強力なソリューションをご用意しました。

戸惑う施主を来店に導く 「AI動画10本」パック

費用：税別5万円

▶ 01話：賃貸か？新築か？

▶ 02話：変動金利 VS 固定金利

▶ 03話：無理のない資金計画とは？

▶ 04話：住宅ローンと年金の関係とは？

▶ 05話：自己資金ゼロでも家は建てられる？

▶ 06話：知らないと損する住宅ローン減税の本当の話

▶ 07話：繰り上げ返済、する派？しない派？

▶ 08話：住宅資金贈与って何？

▶ 09話：新築するなら、早い方がいい？

▶ 10話：相談事例

「朝のAI-15分習慣」を完全マスターする Zoom研修

費用：お一人様 税別6万円



研修内容

- (1) AIの来店前営業（朝のAI-15分習慣）の概要
- (2) 来店に導く「4つの情報」の解説・ヒアリング
- (3) 「朝のAI-15分習慣」の実践演習
- (4) 総括



あなたの日常が、最高の営業資産に変わる。

生成したAI動画は、単なる集客ツールではありません。
後継者への資産承継や、スタッフへの教育資料としても永続的に活用できます。

お客様が来店するのを「待つ」時代は終わりました。
これからは、来店前に「選ばれる」工務店へ。
今すぐ、AI来店前営業を始めましょう。

NotebookLM

ご清聴ありがとうございました。

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

