

# ムダゼロ建築・成約率 80%再現台本

## 目的

- ・ 見込み客の不安を完全に解消し、成約率 80%を達成する
- 

## ステップ 1: 集客・情報提供(教育フェーズ)

### 1-1. メールマガ送信

- ・ 内容:住宅知識、ムダゼロ建築の仕組み、半額で高品質が可能な理由
  - ・ 頻度:365 通/年(1 日 1 通でも OK)
  - ・ 目的:信頼構築、比較優位の理解、購買意欲の準備
  - ・ 台本ポイント:
    - 主語は「あなた(施主)」中心
    - 不安を共感 → 解決策提示 → 行動後押し
    - 「売り込み」禁止
- 

### 1-2. SNS やウェブ記事配信

- ・ 内容:施工事例、半額事例、高断熱・自然素材住宅の魅力
  - ・ 目的:認知拡大+信頼補強
  - ・ 台本ポイント:
    - 写真・動画でビジュアル化
    - 「本当に大手と同じ品質」と強調
- 

## ステップ 2: 個別メール相談(信頼構築フェーズ)

## 2-1. 初回返信

- 内容: 問い合わせありがとうございます+ヒアリング簡単質問
  - 例:
    - 家の大きさ・希望予算・エリア・希望時期
  - 目的: 施主に「相談しやすい環境」を提供
  - 台本ポイント:
    - 24時間以内に返信
    - 売り込み禁止
- 

## 2-2. 不安の洗い出し

- 内容: 価格・品質・施工・材料・追加費用の不安を確認
  - 台本質問例:
    1. 家づくりで一番心配なことは何ですか？
    2. 予算面で気になることはありますか？
    3. 設計や間取りで譲れない条件は？
- 

## 2-3. 無料サポート提供

- 内容: 設計チェック・見積チェック・施工チェック
  - 目的: 施主の不安をゼロにする
  - 台本ポイント:
    - 見積・施工内容をデジタルで共有
    - 「ここが不安解消ポイントです」と明示
- 

## ステップ3: 価格透明化(安心フェーズ)

- 全費用内訳を提示(材料費、工事費、利益)
- 大手ハウスメーカーの価格との比較表を添付
- 目的: 価格不安を完全に消す

- 台本ポイント:
    - 「この価格だから安心です」と説明
    - 「半額でも品質は同じ」と強調
- 

## ステップ 4: 設計・施工の可視化(信頼フェーズ)

- 工事の写真・動画・進捗を定期共有
  - 設計データも施主と共有
  - 目的:トラブル・追加費用の不安をゼロに
  - 台本ポイント:
    - 「次の工程は〇日で完了予定です」と明示
    - 小さな変更も記録し、説明
- 

## ステップ 5: 契約への誘導(自然成約フェーズ)

- 施主が自ら「建てたい」と言うタイミングで契約
  - 台本ポイント:
    - 売り込み禁止
    - 不安解消・理解度が高い状態で契約を促す
    - 相談履歴・進捗・データを確認して「契約準備完了」と判断
- 

## 補足: 内部運用マニュアル台本

1. 相談受付担当 → 24 時間以内に初回返信
  2. 設計者 → 見積・設計チェック
  3. 施工管理者 → 写真・動画共有、進捗確認
  4. メール配信担当 → 365 通のシナリオ運用
-

## この台本のポイント

- 誰がやっても再現性: ステップ・台本・デジタル共有でミスなし
  - 不安ゼロ設計: 施主の迷いを事前に消す
  - 売り込みゼロ: 自然に契約に誘導
  - 高品質保証: 大手と同等、半額で実現
- 

### 結果

- 契約率 80%
- クレーム・追加費用ゼロ
- 顧客満足度 MAX
- 営業マン不要