
SUMAIBUDDY

営業を、

「数打つ」から「狙い撃つ」へ。

AIが家づくりのヒアリングを代行する、注文住宅向け業務効率化プラットフォーム

工務店様向けご案内資料

業界の常識として語られる、ある数字。

10%

来場 → 契約

せっかく来場いただいた10組のうち、
実際にご契約に至るのは、
わずか1組というのが業界の現実です。

残り9割の時間とコスト、本当に必要だったでしょうか。

※ 住宅業界における来場者からの契約成約率の一般的な目安

なぜ、9割は契約に至らないのか。

これは、貴社の営業力の問題ではありません。業界全体に存在する 3つの構造的な要因があります。

01



温度感のミスマッチ

「とりあえず資料請求」「住宅展示場の雰囲気を見に来た」という方が一定数いる構造。本気度が見えづらい。

02



強みの不一致

ローコスト希望のお客様にハイエンドの提案、デザイン重視に性能特化... 自社の得意領域と合わない方が来場するケース。

03



ヒアリングのロス

1~2時間かけて聞き出しても、お客様自身が要望を言語化できていないことも多く、初回での相互理解は難しい。

集客に使うコストは、温度感を担保しない。

現状の主要チャンネルは、いずれも「お金を払えば確実に成約に近づく」構造ではありません。

住宅展示場

月額 50～100万円

出展コストは固定。来場保証なし。本気度はバラつく

ポータルサイト

1リード 5,000～30,000円

「資料請求だけ」の方にも課金が発生。温度感は事前に読めない

雑誌・チラシ

都度 数十万円～

効果測定が困難。何が成約に効いたかが見えにくい

お金は確実に出ていく。けれど、誰が「本気」かは、来てみないと分からない。

変えるのは、「数」ではなく「質」です。

スマイバディは、集客を増やすツールではありません。

AIの力で「契約に近いお客様」だけを厳選し、
貴社の営業現場へ直接お渡しする仕組みです。



完全ヒアリング

AIが13項目の必須情報を会話形式で取得。途中離脱者は対象外



強み連動マッチ

価格帯・特化軸・対応エリアを加味し、合うお客様だけを送客



攻略法付きカルテ

過去事例ナレッジで分析。営業戦略まで添えて来場前にメール送付

想定される、契約率の構造変化。

「ヒアリング完了済みのお客様だけが来場する」という前提が、契約率の意味を変えます。



※ 来場前に13項目の必須ヒアリングを完了したお客様のみ送客するため、検討フェーズの早い段階での離脱が起こりにくく、構造的に成約率が高くなる想定です。

お渡しするのは、本気で建てたいお客様だけ。

ここまで答えてくれる方は、
本気で建てたい方です。

LINE上のAI対話で**13項目すべて**に回答した方がのみが、来場予約に進める仕組み。

途中で離脱する方は、自然にふるい落とされます。

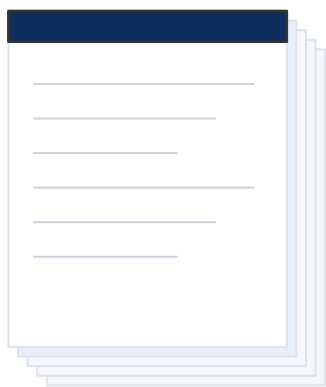
AIが必ず聞き出す 13 項目

- ✓ お名前
- ✓ ご年齢
- ✓ ご家族構成
- ✓ ご予算
- ✓ 希望エリア
- ✓ 土地の状況
- ✓ 入居希望時期
- ✓ 検討トリガー
- ✓ 現状の不满
- ✓ 優先順位
- ✓ 重視ポイント
- ✓ 一番の不安
- ✓ ご連絡先

冷やかし・情報収集だけの方は、自然にふるい落とされる仕組みです。

ただの情報整理ではない、「攻略法」付き分析レポート。

13項目のヒアリングをAIが多角的に分析し、過去事例ナレッジと照合した上で、貴社専用の営業戦略まで添えてお届けします。



PRELIMINARY

速報版カルテ

6 ページ

来場前にメール送付



FULL REPORT

詳細版カルテ

12 ページ

追加情報の回答後に送付

貴社の営業を、こう支えます。

01

13項目を多角的に分析

質問項目はAIによって細分化され、人物像・価値観・温度感まで構造化されます。

02

過去事例ナレッジとの照合

蓄積された成約事例データと照らし合わせ、パターンを特定します。

03

同条件顧客の攻略法を提示

「このタイプのお客様には、こう響く」をAIが具体的に言語化します。

04

貴社専用の営業戦略まで

ご登録いただいた自社の強みと、お客様像を掛け合わせた提案アプローチをご提示します。

初回ヒアリングが0分から始まり、最初の一言から提案精度が変わります。

営業マン1人分の時間が、毎月戻ってくる。

初回ヒアリングに費やしていた時間を、提案・現場・既存顧客フォローへ。

月50組来場の工務店様の場合(試算)

来場組数

50

組

×

初回ヒアリング

90

分

=

従来の所要時間

75

時間/月

※ 1組あたり90分のヒアリング想定

スマイバディ経由なら、カルテで予習済み

浮いた時間で、提案準備・現場対応・既存顧客フォローへ。

75 時間/月の
ヒアリング工数を圧縮

これまでのどの仕組みとも違う、新しい次元。

集客の入口だけでなく、営業全体の業務構造を効率化する仕組みです。

	住宅展示場	ポータル	紹介会社	スマイパティ
来場の温度感	バラつく	低	高	完全ヒアリング済
事前に得られる情報	なし	氏名・連絡先のみ	簡易な紹介	速報6P+詳細12P
AI分析・攻略法	なし	なし	なし	ナレッジ照合付き
課金タイミング	広告費を先払い	リード単位	成約時に売上比例	来場ベース

入口の集客だけでなく、来場前の営業準備までを一気通貫で効率化します。

導入は、想像よりずっとシンプルです。

運用開始までは、最短でおおよそ 2週間。専任のサポート担当が伴走いたします。

01

お問い合わせ

DMへのご返信、またはお電話にてご連絡ください。

1日以内

02

ご説明・ご質問対応

オンラインまたは対面で、サービスの詳細・料金・運用イメージをご案内します。

30~60分

03

自社情報のご登録

貴社の対応エリア・価格帯・強みをフォームでご登録いただきます。

ご都合に合わせて

04

運用開始

認証完了後、お客様のマッチングが順次始まります。初月は伴走サポート付き。

翌日~

既存の業務フローを変える必要はありません。LINEひとつで運用が完結します。

THE NEXT STANDARD

家づくりの営業に、 新しい「あたりまえ」を。

数を打つのではなく、必要としているお客様に、最短で出会う。

営業マンが提案に集中できる時間を、毎月取り戻す。

その変化を、貴社の現場でも。

もう少し詳しくお聞きいただけるなら、ぜひお声がけください。