

AI解析でわかった！
営業効率をアップさせる営業トークの標準化

営業AIが解析した 今売れる“営業トーク”



「Web集客＆予約来場」時代の
初回面談の成功法則。
優秀営業マンは
今、何を話し、何を聞く？
AIが、すべてを解明しました！

「初回面談が9割」と言われる住宅営業において、
何を聞いて何を話すかで、成約率は大きく変わってきます。

当協会では、半年以上をかけて今売れてる営業マンのトークを
営業AIを活用して徹底的に解析しました。

その結果、旧来型とは違う、Web集客・予約来場が
主流の時代に必要とされる初回面談営業トークが判明しました。

営業AI解析による、今売れてる“営業トーク”

	優秀営業マン	不振営業マン
ヒアリング	次に提案するためのヒアリング 何を知りたいかを確認する	いろいろ聞かなければならない、という意識からのヒアリング
説明	話しのトピックが少ない 客観的説明 がよく出来ている (主觀も交えながら)	話しのトピックが多い 説明が 一方的でくどい・しゃべりすぎ (お客様はよく調べてきてる)
話しの時間	お客様少ない、営業=多い	お客様=多い、営業=多い
質問	営業からのクローズド質問(確認)が多い	お客様からのクローズド質問(確認)が多い
仮説・仮定語 (いつ・何・もし)	多い	少ない
必要な取り組み	1. 売れてる営業のトークを参考に、自社の模範トークを確立する 2. 「売れる営業トーク」として、全営業マンで共有する 3. 模範トークがうまくいかない場合は、AI解析でどこがダメか見える化	

これまでの指導方法

- ・今月の契約はどうだ？
- ・気合が足らん！
- ・夜訪でも行ってこい！
- ・値引きしたら取れるんだな！
- ・オレの時代はこうやった！

過去の経験に基づいた
(現代のネット集客時代の
お客様には適さない)
属人的な営業指導で
営業マンは疲弊



これからの指導方法

- ・フレーミングトークを習得
- ・自社の強みを武器に営業
- ・模範トークが出来ているか分析
- ・トーク内容と構成が見える化
- ・科学的指導で弱点を克服

トークにおける弱点が
見える化され
改善方法を自ら気付き
考えて行動(考動)する
人材が育ち、質の高い
営業が定着する





Withコロナ攻略のためのオンライン営業の型(手本)を知る ～オンライン住宅ローン提案の流れと事前準備

コロナでも営業の機会を絶やさない！

オンラインとオフライン(リアル)のメリ・デメ

	オンライン	リアル
メリット	<ul style="list-style-type: none">・手軽に参加・ネット環境があれば場所を問わない(どこでも対応)	<ul style="list-style-type: none">・営業の熱量が伝わりやすい・高い本気度を保つことができる
デメリット	<ul style="list-style-type: none">・手軽すぎて本気度が上がらない・別のこと(ながら)もでき、集中力が続かない(お客様はリラックス状態)	<ul style="list-style-type: none">・店舗・事務所までわざわざ移動

最大のメリットは「手軽さ」

あとはお客様の「参加意識を高める=盛り上げる」ことが大切！

初回面談が成否を分ける

オンライン営業～初回面談の心構え

- ① 「参加してみたい！」と思わせる呼び掛けと事前準備
- ② 対面並みの温度感・熱量・臨場感を出せるよう工夫
- ③ 面談の目的（次アポ）と、面談終了後のフォロー

忘れてはいけないこと！

- 自身の表情、身だしなみ等の映り方、映っている背景を事前に確認しておくこと（社内で事前に練習・ロープレしておく）
- 一方的に話さず、お客様にできるだけ話して頂けるよう会話を誘導（話しに抑揚をつけ、ときには大きく頷く等オーバーアクションをして、営業マン＝役者、となって場を盛り上げる）

面談終了後、いかに次の「次アポ」につなげられるかが勝負！

■ オンライン営業の型(手本)を知る

～オンライン営業のフロー(実際に実施する流れ)

<オンライン営業～受注編>

オンライン営業の型(パターン)を作る= “ストーリー設定”が決め手！

オンライン初回接客は、型(パターン)通りに進めて、勝ちパターンを作る！

① 資料（自己紹介・写真・動画等）を事前に電子メールで送っておく

- ・リアル以上に事前準備をしなければ、中身のない打ち合わせに終わる
- ・事前に資料を送って見てもらえば、当日時間短縮になり、話しがスムーズ（「ご不明点はなかったですか？」ということから話しが出来る）
- ・事前に資料を見てもらっているかどうかで、お客様の本気度が測れる

② 電話ではできない商談をする

- ・音声だけでなく、音声+画面でプレゼンすることで効果的
- ・声だけでなく顔が見えることで、相手の表情から反応や理解度を判断できる

③ 面談ストーリーと時間配分に注意する

- ・最初に打ち合わせ時間をお伝えすると、アポが取りやすい(●分お時間ください)
- ・決めた時間はオーバーしないよう、ダラダラと面談時間を長くしない（1時間なら1時間で終えられるように）
- ・事前にゴール(次アポ等)を決め、しっかりストーリーを組み立てておく

オンライン初回面談の時間配分

<面談時間1時間の例>

~15分(15分間)：アイスブレイク(緊張のときほぐし)、
自己紹介・会社紹介

15~45分(30分間)：ヒアリング

45~60分(15分間)：提案→次アポ

★視覚効果が大事＝写真・動画を活用して紹介

★営業マンの手元には、必ず標準トークとヒアリングシートを用意

★着地点は、「次アポ(リアル面談)の取得」

※工夫次第でオンラインでも可(スマホ・タブレット活用)

オンライン初回面談のパターン例

● ● ● 様 ご家族様

本日はお時間をいただき
誠にありがとうございます。



※※ホーム

本日はありがとうございます

<自己紹介>

営業部

瀧本 真也



出身	神奈川県平塚市
星座	かに座
血液型	O型
趣味・特技	映画鑑賞／バスケットボール
得意分野	住宅販売士

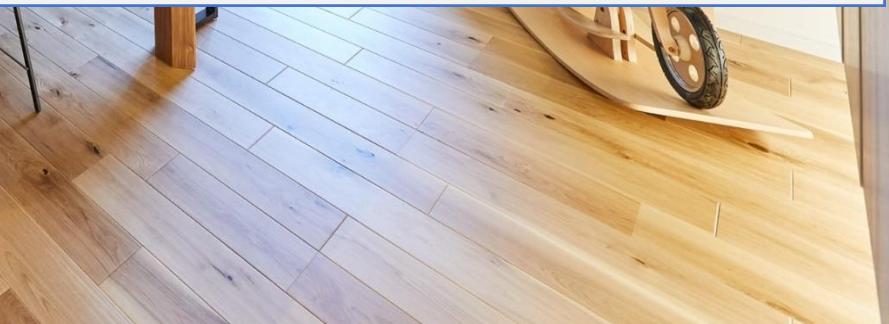
皆のMyショップ

笑顔が続く家づくりができるように、まず自分が笑顔でいる意識をしています。
そして、丁寧なご案内で、分かりやすくご説明致します！

当社施工例の ご紹介

共有する画面の構成（パワポ等）

- リフォームのコンセプト
- 外観写真
- 内観写真
- 間取り図と見どころ
- 公式LINEへの登録依頼



当社施工例

■ Before⇒After



■設計・提案のポイント

ポイント
②



ポイント

①

手の届きやすい位置にフラップアップ収納を配置。またカップボード等も設置し、大容量かつ使いやすい収納へ

使ってなかつた勝手口をつぶし窓を作つて明るいキッチンに



ポイント
③

家電・ゴミ箱もすべて
キッチンに組み込み、
カウンター上が広々し
部屋もすっきり



理想をカタチにしたオーダーメイドキッチン



■工事費用総額	400万
■工事期間	40日
■築年数	24年(2×4)
■家族構成	3名
■工事面積	12平米

【お施主様の声】

相談から着工まで、スタッフさんと一緒に、快適なキッチンライフの設計を行いました。私達が納得いくまでとことんお付き合いいただき、また親身に良きアドバイスをしてくれました。

トータルプランニングと親身な対応で大変満足しております。

**本日はありがとうございました
今後ともよろしくお願いします**



**是非、公式LINEへ
登録お願いします**



成約スピードと契約効率を上げる、 Web集客時代の資金計画提案術

家を買う際の「お金の不安」ポートフォリオ



資金計画で大切な3つの数字

1. 借入可能額

ローンは、最大いくらまで借りられるのか

2. 毎月返済額

ローンの返済は、毎月いくらかかるのか

3. 総額

予算内で買える希望の家ってどんな家、
全部でいったいいいくらかかるの？

家は、この3つお金を、この順番で提案しないと
お客様の不安は払拭できない！

1. 借入可能額の考え方

「いくら借りられるか」は **返済比率** で決まる！

返済比率・返済負担率とは(フラット35の例)

年収に占めるすべての借入れ(住宅ローンを含む)の**年間合計返済額**の割合が、次の基準を満たしていること(**収入合算**できる場合あり。)

年収	400万円未満	400万円以上
基準	30%以下	35%以下

※ すべての借入れとは、【フラット35】のほか、【フラット35】以外の住宅ローン、自動車ローン、教育ローン、カードローン(クレジットカードによるキャッシング、商品の分割払いやリボ払いによる購入を含む。)等の借入れをいう。
(収入合算者の分を含む。)

借入可能額の考え方

「いくら借りられるか」は **返済比率** で決まる！

税込年収

万円

返済比率の上限

%

毎月の
返済限度額

円

(目安)
30~35%

(融資審査上)

問

500万円

35%

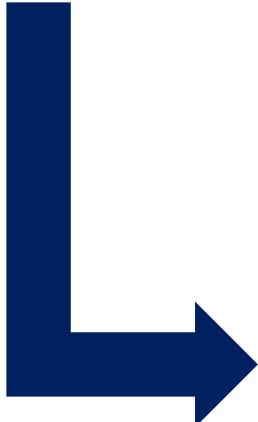
145,833円

(注)返済比率には、既存の借り入れの返済額を含む。借入可能額は、審査金利にて計算

借入可能額の考え方

銀行が認めてくれる金額

「いくらまでなら返せるか」を計算した結果…



毎月返済額は、
最大145,833円が目安
この額になるような借入が
借入可能額となります！

総額の予算は、毎月返済額から逆算で把握

借入可能額は毎月返済額から逆算で考える！

総額予算

万円

=

自己資金(贈与含む)

万円

ローン

+

万円

毎月返済額

円

÷

※ 円

100万円あたりの
毎月返済額

×100万円



総額の予算は、毎月返済額から逆算で把握

毎月返済額145,833円の例

総額予算

3,790万円

自己資金(贈与含む)

500万円

ローン

3,290万円

毎月返済額

145,833円

**100万円あたりの
毎月返済額**

4,428円

×100万円

※審査金利4%・35年返済

建築費用を確保して土地探し

総額予算

3,790万円

= 自己資金 + ローン



建物価格 + 諸経費 + 土地費用

建物価格 + 諸経費が

土地費用 =

2,500万円

1,290万円

計3,790万円

の場合
で土地探し

**借入可能額は、必ず
「商談初期」に伝える！**

できれば
「予算はおいくらですか？」
の前に

資金計画もDXの時代！

誰にでも出来る「事務作業」は
コンピュータにさせて、
ヒトにしかできないことに
時間を割く！
A blue-toned abstract background featuring a globe, circuit boards, and digital icons related to technology and transformation.

くわしくは、第二部で

ご視聴、ありがとうございました！

一般社団法人 全国住宅営業認定協会

