

反響・問い合わせ合わせメールへの 追客対応が可能なシステム

@dreamProgre ● リングアンドリンク

データベース化で 希望条件をマッチング

「@dreamProgre」はまず、自社の取り扱い物件の全情報のデータベース化から始まります。「パソコン初心者でも扱える事」をコンセプトに開発したので、慣れてしまえば、一物件の入力も2〜3分で終了します。

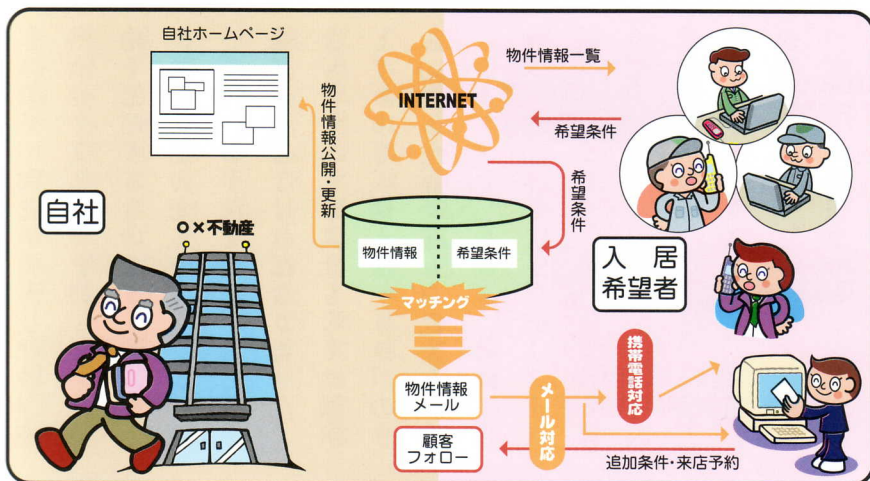
登録した物件は、項目を変更するだけで、ホームページ上の情報を「空き部屋」から「入居済み」などに、簡単に変更出来るのです。

また、物件データは自社で作成しますから、1日に何回でもホームページへ出力出来ます。この物件のデータベースを店舗で管理する事で、自社ホームページの更新がスムーズに行えます。

そして、物件データ以上に大事にしたいのが、顧客情報です。「@dreamProgre」では、実際に反響や問い合わせがあったお客様のほか、実際に契約を頂いたお客様も顧客カルテとして登録します。ホームページの情報を更新すると、その情報に合った顧客データを自動的に抽出して、一斉にメールが送られるのもポイントです。

また、「物件情報以外に、どんなメールを送ったら顧客として囲い込めるのか」などの要望にも、丁寧にサポート。メールというコミュニケーションツールを使用して、問い合わせや反響、契約したお客様を追って信頼関係を築き、次の賃貸や売買の際に指名してもらえます。そんな顧客作りに貢献出来るシステムです。

@dreamProgreの概要



- 1 操作は簡単、全員で使える基幹システム
- 2 物件情報はワンタッチで自社ホームページへ更新
- 3 マッチング&メール機能でスピーディーな追客が可能
- 4 店内業務とインターネット業務が一元化
- 5 お客様の希望条件でワンタッチ検索
- 6 物件チラシ、間取り、画像、地図、動画を表示
- 7 携帯電話メールでお客様は素早く情報をキャッチ

リングアンドリンクが提案する「@dreamProgre」は、反響や問い合わせがあったお客様との顧客関係作りに最適な不動産営業支援システムです。メールなどを活かすという、その中身を紹介します。

自社レベルも 上げられる!

次の賃貸、売買時の指名を もらうのが、最大の目的

今の消費者は、インターネットを駆使してターゲットエリアの物件情報を調べています。

そのため、不動産会社の店頭に来ると、対応した社員よりもその地域の物件情報に詳しいといったケースもあります。不動産に限らず、自分より知識がない人から、モノを買おうと思う人はいないでしょう。だからこそ、近隣の物件の情報収集を組織として取り組む仕組みが重要になってくる訳です。

そのためのツールの一つが「@dreamProgre」です。自社の物件情報が更新される度に、その物件の条件に合った顧客にメールが届きますので、お客様にご希望の物件エリアの相場観を持ってもらえる訳です。もちろん、情報を更新するためには、日々の情報収集やデータの更新とい

●リングアンドリンク(株)
代表取締役

金丸信一氏

2001年9月に@dreamProgreをキャノンシステムアンドサポートより発売。全国の顧客不動産会社とインターネットを使ったビジネススタイルの確立を目指す



う作業は欠かせませんが、消費者に負けない情報量になるはずですよ。

また、物件情報の他にも、定期的な付帯商品の紹介や生活サポート情報などをメールで送信する事も重要です。現在、約1700社ほどに「@dreamProgre」を採用して頂いていますが、成功されている企業様は、100個ほどのひな形をお持ちですね。「どんなひな形を用意したら良いのか」というお客様には、サポートスタッフが丁寧に対応させて頂きます。よりお客様の事を考えて取り組み、実践していく事になりますので、自社レベルの向上も期待出来ます。その結果、次の賃貸、売買時にご指名を頂ける訳です。

↓実際にこれだけの効果がある!

追客システムの導入事例

●(株)オリパーツウ
リアルエステート

成約後もお客様を囲い込む メール二斉配信機能を活用

このシステムを導入して5年目になります。ホームページよりお客様を集客する事は、SEO対策などで可能なのですが、そのお客様を顧客化するには、どうしたら良いか? また、

倉庫のご案内、そして、更新時期が近づいてきたら、物件の住み替えプランをメールで送るようになっています。

他社のホームページと差別化するにはどうしたら良いかという事から、このシステムを導入しました。@dreamProgreには、成約して頂いたお客様の情報をデータベース化し、そのお客様全員にメールを一斉配信をする機能がついています。物件成約後も、定期的に付帯商品の紹介や生活サポート情報、レンタル

物件情報は、お客様ごとに最適な物件をマッチングして送る事が出来ます。お送りするメール情報はテンプレートが何十種類も用意されており、こちらで簡単にカスタマイズする事が可能です。こうする事で、成約後もお客様を囲い込み、5%前後のお客様にリピーターとなって頂いております。

今回
導入された
方

株式会社オリパーツウ
リアルエステート
ITセンターシステム担当

尾崎諭氏

センター立ち上げより、システムを担当し5年目。システムの社内運用、物件調査、空室確認など、非常に重要な業務を、日々こなされている

お客様を集客して、物件を成約、情報を登録して頂き、メールシステムでフォローを続け、自社のファンになって頂き、また次回も弊社で契約をして頂く、このような流れで売上げの向上が出来ています。

opinion and casestudy