

お客様の関心事・お困り事

仲介営業

契約

管理業務

〈物件引受〉  
〈物件調査〉

〈募集準備〉  
〈募集〉

〈物件案内〉  
〈内見〉

〈入居申込〉

〈新規契約・入居〉

〈顧客管理〉〈更新管理〉〈営繕管理〉

- 複数のポータルサイトへの物件掲載は手間と時間がかかる
- 物件広告の作成は手間と時間がかかる
- 店頭での物件広告を効果的に展開したい
- ホームページの管理を外注しているので都度費用がかかる
- 他社名記載の物件情報チラシの帯の切り貼りに時間がかかる
- 内見希望が集中すると時間内にこなしきれない

- ➡ **解決①**
- ➡ **解決①**
- ➡ **解決②**
- ➡ **解決③**
- ➡ **解決④**
- ➡ **解決⑤**

- 繁忙期に入居申込が集中するために、対応が遅れて営業機会を逃してしまう
- 契約時に使用する書類作成に手間と時間がかかる

- ➡ **解決⑥**
- ➡ **解決⑦**

- 家賃管理は表計算ソフトに転記して確認、月末に集中して毎月残業
- 買主、借主の顧客情報管理に手間がかかる
- 入金管理業務を確実に、効率的に実施したい

- ➡ **解決⑦**
- ➡ **解決⑦**
- ➡ **解決⑦**

解決① 営業事務の簡素化・効率化

- 物件情報が一元管理できるので業務ごとに必要だった重複入力が不要になり営業効率が向上します。また、登録した物件情報をワンタッチでポータルサイトに投稿することも可能です
- 入金管理での転記ミス防止や確認時間の効率化が図れます



解決② 機会損失防止とコミュニケーション力の強化

- 大型ディスプレイを使って、夜間でも物件情報を見やすく提示できます
- 急なオーナーさんの来店にも広告表示が素早く簡単にできます
- 表示物件のメンテナンスはパソコン操作だけでOK!



解決③ コスト削減と売上見込の拡大

- 不動産業専用の豊富なテンプレートから簡単にホームページ作成可能です
- 掲載物件の入れ替えも直感的な操作でタイムリーに対応可能です

解決④ 営業効率の向上

- デジタル化によって切り貼り作業が楽になります
- FAXやメールへの出力ができるようになります
- 帯替え作業もスムーズにできるようになります



解決⑤ 営業効率の向上と訴求力の強化

- 実内見数を減らして不動産業様の業務効率を向上することができます
- 「退去予定」や「現復工事中」物件でも内見が可能です
- 自社の優先物件や管理物件の契約率が向上します



解決⑥ 売上機会の拡大

- お互いの重説の都合をつけやすく、機会損失を最小限にとどめられます
- 重要事項説明書を画面に表示しながら説明ができるので、説明場所を確認しながら確実な重説が行えます
- 遠方からのお客様が多くても、ITを活用して重説することができます
- 対法人取引が多いが、競合他社に無いサービスを用意できます
- IT重説のための第一歩とすることができます



解決⑦ 管理業務の効率化

- 物件情報・契約情報を一元管理しているので、業務の場面に合わせ必要帳票を自動的に作成できます
- 入金確認は、通帳を見ながらワンクリック消込。Webドッキングデータを活用し、一括比較消込みを行えます

お客様の生産性向上に繋がる解決策(不動産業編)