

2011年4月22日  
株式会社パイプドビッツ

**パイプドビッツ、入居希望者の「来店率と成約率」を高めるソリューション  
スパイラル®「不動産反響管理」を4月22日より提供開始  
～ 無料コンサルティングキャンペーンを開始～**

国内最大規模の情報資産プラットフォーム企業である株式会社パイプドビッツ(本社:東京都港区 代表取締役社長 CEO:佐谷宣昭 証券コード 3831、以下パイプドビッツ)は、4月22日より不動産仲介会社に向けて、入居希望者の来店率と成約率を高めるソリューション、スパイラル®「不動産反響管理」の提供を開始いたします。

新ソリューションの提供開始を記念し、無料で来店率と成約率を測定し分析するコンサルティングサービスを提供いたします。

URL : [http://www.pi-pe.co.jp/solution/case/realestate\\_002.html](http://www.pi-pe.co.jp/solution/case/realestate_002.html)

不動産仲介業においては、不動産ポータルサイトからの集客の割合増加に伴い、広告掲載料や集客手数料などの経費負担が膨らんでいると言われています。しかしながら、不動産ポータルサイトの影響力が増大する現状において、不動産仲介業の業績向上には、いかにこの反響広告投資を収益化していくかが鍵になります。

その一方で、反響から成約に至る過程のキーフaktorである来店率と成約率においては、夜間や接客中の反響に対する対応遅れや、メーラーに反響管理メールが埋もれてしまうことによる対応漏れにより、来店率が上がらない、来店後の顧客フォローや店舗内での情報共有が徹底できず、成約率が上がらない、といった課題が山積しています。

スパイラル®「不動産反響管理」は、複数の不動産ポータルサイトの反響メールを自動でデータベース化するなど、反響や見込み顧客全体を一元管理し共有することで、対応遅れや対応漏れを防止し、来店率と成約率の向上に貢献いたします。

## ■ スパイラル®「不動産反響管理」の特長

### 【来店率を高める3つの特長】

#### (1) 反響を見落とすリスクを回避

複数の不動産ポータルサイトからの反響メールを自動で取り込み、データベース化するので、反響を見落とす危険が高いメーラーでの管理が不要になります。

#### (2) 反響に素早く一次対応

昼夜を問わず反響の取り込み直後にお客様へサンキューメールを自動配信する事ができます。手間なく素早い一次対応でお客様をお待たせしません。

#### (3) 来客促進の営業支援

未対応/対応済などの状況が一目でわかり、対応漏れや重複対応が防止できるほか、上司も営業担当に指示が出しやすくなります。さらに、定期的に未対応反響お知らせメールが届き、対応漏れを二重で防止します。

### 【成約率を高める3つの特長】

#### (1) 追客漏れの防止

将来対応すべきお客様の追客予定日には、営業担当にフォロー内容お知らせメールをお届けし、追客漏れによる取りこぼしを防ぎます。見込み案件一覧を見ればコンタクトする案件がすぐわかり、お客様対応に集中できます。

#### (2) 顧客満足度向上

ご来店いただいたお客様に感謝の言葉をお伝えするとともに、物件案内時の接客や、物件の満足度をお客様に評価していただくオンラインアンケートが可能です。満足度の低いお客様をすばやく把握しフォローすることで、他店への流出を防止します。見込み顧客へ定期的に新着物件をご案内できるので、長期検討中のお客様を囲い込み成約のきっかけをつくることができます。

### (3) 営業力向上

来店後のオンラインアンケート結果により、お客様からの営業評価を定量的に把握することができます。お客様の声に基づく営業担当の課題が明確になり、営業対応の質の向上に貢献します。また、常にお客様に見られているという感覚が営業担当の就業意識を高めます。

店舗全体の見込み案件を一元管理して共有できるので、上司は営業担当に指示が出しやすくなるほか、営業活動プロセス管理の手間が省かれるなど業務効率化に役立ちます。

### ■ スパイラル®「不動産反響管理」の主な機能

#### 「反響メール自動取込」

複数の不動産ポータルサイトからの反響メールを自動で取り込みデータベース化。

#### 「反響サンキューメール」

反響取り込み直後にお客様にサンキューメールを自動配信。

#### 「未対応リマインドメール」

未対応の反響を定期的にお知らせ。

#### 「フォローリマインドメール」

追客中のお客様へのフォロー予定日・フォロー内容をお知らせ。

#### 「商談一覧表」

来店済みのお客様など、見込み案件を一覧で確認。店舗全体で追客状況の共有も可能。

#### 「ありがとうメール」

来店したお客様に、営業対応と物件の満足度を評価していただけるオンラインアンケート実施し、回答結果を自動集計。

#### 「新着物件メール」

新着物件をメール配信。

### ■ 料金

初期費用 : ¥200,000 (アカウント発行費含む)

月次利用料: ¥30,000～ ※案件や対応データのレコード合計が 5,000 件までの場合

上記料金にて、標準機能を全てご利用いただけます。メール配信回数無制限。

### ■ 無料コンサルティングキャンペーン

スパイラル®「不動産反響管理」の提供開始を記念して、貴店の来店率と成約率を計測しレポートिंगした上で最適なご提案をする、無料コンサルティングキャンペーンを実施いたします。

### ■ 「スパイラル®」とは

「スパイラル®」は、2011 年 2 月末現在、官公庁、金融、不動産、サービスなど、幅広い業種・業態の 2,070 のお客様にご利用いただいている国内最大規模の情報資産プラットフォームです。

販売促進や IR における顧客情報から、給与明細のような従業員情報まで、皆様からお預かりする様々な重要情報資産を安全なプラットフォームで管理しています。また「スパイラル®」は、環境効率を追求したサービスであり、お客様あたりの消費電力量を抑えた運用が可能な ASP・SaaS(クラウド)形式で提供しています。

### ■ スパイラル®「不動産反響管理」、キャンペーンに関するお問い合わせ先

株式会社パイブドビッツ

不動産ソリューション事業部

TEL: 03-5575-6601 FAX: 03-5575-6677

E-mail : [re-sol@pi-pe.co.jp](mailto:re-sol@pi-pe.co.jp)

取材のお問合せ先
株式会社パイプドビッツ ( <a href="http://www.pi-pe.co.jp/">http://www.pi-pe.co.jp/</a> ) 社長室 広報担当 : 高橋、立花 TEL:03-5575-6601 FAX:03-5575-6677 E-mail : <a href="mailto:pr@pi-pe.co.jp">pr@pi-pe.co.jp</a>