

社名	株式会社Leben Glanz
設立	平成26年9月
所在地	〒101-0045 東京都千代田区鍛冶町2-10-4 神田奥野ビル7階
電話番号	(お問い合わせ専用)050-5577-0829
FAX	03-6206-0739
営業時間	9:00-20:00
代表者名	秋元 啓輔
資本金	2000万(平成28年3月)
事業案内	<ul style="list-style-type: none"> <li>・営業支援サービス・システム販売</li> <li>・クラウドサービス事業</li> <li>・FSA事業</li> <li>・ASPサービス事業</li> <li>・SI事業</li> <li>・HP制作事業</li> <li>・webデザイン</li> <li>・広告デザイン、印刷</li> </ul>

## 不動産業者様用クラウドサービス



<http://www.bucho-no1.com/>

## お 問 合 せ

お電話、またはメール、Webサイトよりお気軽にお問い合わせください。

お問合せ専用ダイヤル 営業時間/9:00-20:00

24時間受付メールアドレス

☎050-5577-0829

✉info@bucho-no1.com

顧客管理・社員管理・物件管理が連動したワンストップ支援

不動産業者様用クラウドサービス

不動産業務に必要な機能がオールインワン！

# 徹底シリーズのご案内

簡単ラクラク操作で  
不動産業務を徹底管理!

「不動産業界ならではの」の機能を多数実装  
効率的な営業と営業力強化を支援し、中長期的な売り上げの向上に貢献します

パソコン初心者でも大丈夫!

今なら

3週間無料トライアル実施中!

詳しくは  
中面にて



営業のみなさん

営業以外の業務にどれだけ時間を費やしていますか？

こんな事ありませんか??

- ☑ 顧客管理やスケジュール、物件管理で別々のソフトを使用するのでロスが多い。
- ☑ 追客が社内では出来ないため、成約率が上がりづらい
- ☑ 上司への報告は面倒な上、指導は精神論ばかりで参考にならない
- ☑ 多数の媒体へ物件登録をするのが面倒
- ☑ 顧客のニーズとタイミングに合った営業が出来ない
- ☑ 誰がどの物件をどの顧客に案内するかが分かりにくくロスが多い
- ☑ 見込み客ばかりが増え、次の展開へつなげられない



そのお悩み、徹底シリーズがすべて解決します！



不動産営業の手間を50%減!!

業務を自動化することで効率のよい営業活動ができます。



管理職のみなさん

部下に伝わる、成果の出る指導ができていますか？

こんな事ありませんか??

- ☑ 営業マンの「日々の活動」がよく見えない
- ☑ 資料、会議、報告などの作成に時間がかかる
- ☑ 属人的な管理のうえ、顧客や物件情報等がバラバラでうまく活用できていない
- ☑ 営業報告が言い訳と感想文で「事実」がつかめない
- ☑ 営業マン教育がOJT中心で「その場限りで なかなか育たない」
- ☑ 案内件数・感度・契約予測がいい加減で気づくと消えている
- ☑ 結果中心の話で次の展開にならない



確実に社員のボトルネックをつかんで強化!!

行動から基づく結果から指導することで、個々の営業力を向上させます。

設備投資ナシで始められる

顧客  
管理

物件  
管理

営業  
管理

徹底シリーズ  
とは?  
不動産業務に必要な機能が  
オールインワン!



営業マンにはこんな利点が!

今すべきことが一目瞭然で  
営業力アップにつながります!

- ・ 新着問い合わせは一目瞭然で確認
- ・ 社外でも営業活動を可能にして、同じ時間帯だけの営業を変える
- ・ 追客し忘れを防止し、効率よく営業活動を推進
- ・ お客様との約束を防止し、信頼関係を築く
- ・ メール追客を強化
- ・ 自分のボトルネックを掴み、今より数字を上げる
- ・ 増える見込み客の進捗をすぐに把握して、次の展開へつなげる

徹底シリーズ



クラウド型なので、ソフトやサーバの購入も不要。

インターネットとブラウザがあれば、スマートフォンなどモバイル環境からでもお使いいただけます。



営業事務にはこんな利点が!

事務処理の時間を圧倒的に削減!  
空いた時間はお客様の為に使えます。

- ・ インターネット媒体への自動連動で物件登録が簡単
- ・ インターネット媒体からの問い合わせ自動抽出
- ・ 登録物件の自動図面作成
- ・ 郵送ラベル自動作成(オプション機能)



経営者・管理職にはこんな利点が!

個々に必要な指導が見えるうえ、  
今後の計画も立てやすくなります。

- ・ 営業マンの日々の行動を把握する
- ・ 資料作成や日報・会議資料はシステムに丸ごと任せ
- ・ 顧客情報や物件管理を一元化し、属人的な管理にしない
- ・ 営業報告は「感想」ではなく、行動から基づく結果で指導する
- ・ 追客管理を徹底し、消える見込み客を作らない
- ・ 確実に社員のボトルネックをつかみ、強化する

顧客管理、物件管理、営業管理を集約し、  
業務の無駄を徹底的に省くことによって高効率の良い営業を行うためのツールです。





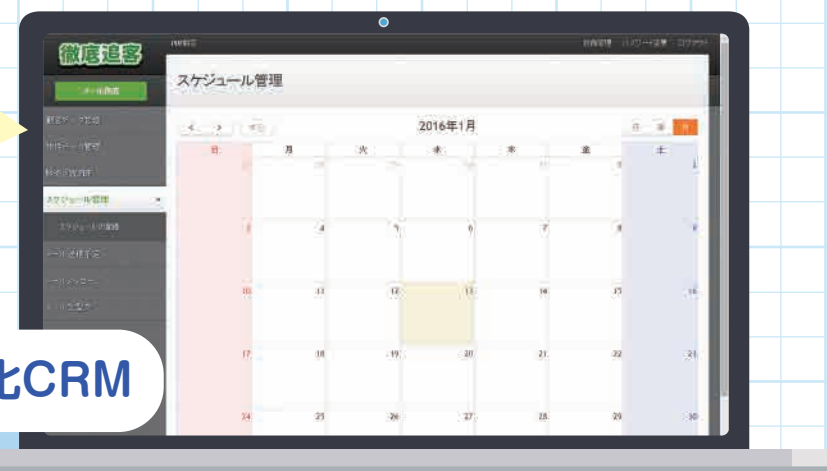
# 徹底シリーズで何ができるの？

業務の効率化と  
売上アップのお手伝い

営業支援システム (SA) ×

オート機能 ×

不動産業界特化CRM



## 物件管理

- インターネット媒体への物件排出  
※排出サイトはオプション機能。随時リリース
- 登録物件の自動図面作成  
※デザインは規定デザイン 随時リリース
- 自動問い合わせ機能  
※2016年7月リリース予定



## スケジュール管理

- 社員のスケジュールが物件と顧客で紐づけられる
- 誰がどの物件を誰に案内するか一目瞭然
- アプリからも登録可能



## 社員管理

- 登録社員のアプリから追客電話が可能  
わざわざ顧客リストを持ち運んで追客する必要はナシ
- 顧客追客リストへ自動登録※オプション  
いちいち顧客リストへ入れなくても自動で登録されます
- 社員の行動履歴が上司に報告可能  
行動履歴が閲覧できます



## 顧客管理

- 御社専用の顧客登録項目が作成できる
- 今までのアンケートをそのまま徹底シリーズに排出
- 顧客履歴が登録される



## メール送信

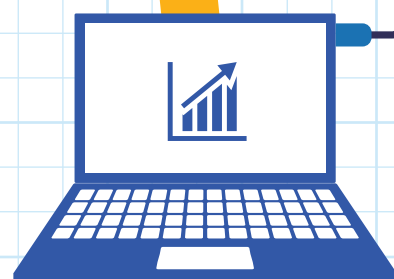
- システムからのメール送信可能  
※アドレスは徹底シリーズが作成します
- 受信は登録アドレスへ返信される  
※受信ができないメールソフトがあります

自動図面  
作成例



物件のイメージに合わせたテンプレートを  
選ぶだけで簡単に作成できます！

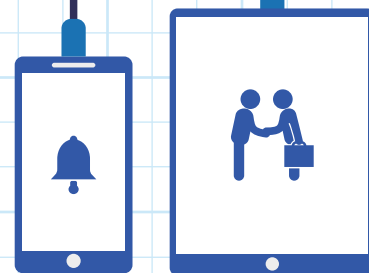
速攻!逃さない  
営業が可能に!



Point1

見やすい画面でパソコン初心者  
にもラクラク操作できます！

色彩研究専攻者による画面作成で見やすい画面  
をご提供。パソコンが苦手な方にも気軽に操作が  
出来るよう設計しています。



Point2

外出先からも簡単にアクセス  
でき、どこでも営業可能です！

スケジュール機能との連携で事前に予定をア  
ラームでお知らせします。また、ポータルサイト  
からの問い合わせも自動で抽出し、お知らせす  
るのでお客様を逃しません！



Point3

どこでも追客が可能

アプリから追客電話が可能 でわざわざ顧客リ  
ストを持ち運んで追客する必要はありません。  
追客後は顧客追客リストへ自動登録! いちいち  
顧客リストへ入れなくても自動で登録されるう  
え、上司にも報告可能です。

## 導入の メリット

メリット  
①

共有スケジュールで  
社内のスケジュールを一体化

「徹底シリーズ」は顧客管理と社員管理と物件  
管理が紐づいているので、一目で誰がどの物  
件に誰を案内していて、次の展開が何かが見  
えるようになります。

メリット  
②

分かりやすい管理と簡単入力、  
権限別での閲覧制限も可能

顧客・スケジュール・物件・報告等の業務  
に必要なデータをシステムがすべて紐づけて  
くれるので分かりやすく、入力も極力選択方  
式に出来るため営業活動に専念できます。ま  
た、データは役職者と一般社員など権限別  
での閲覧制限がかけられます。

メリット  
③

今までの顧客データを  
引用可能

クラウドサービスは自社の業務に合わない  
と思いませんか?徹底シリーズは業務に合  
わせてシステムを改善できます。クライアント  
別の URL を作成し、顧客管理項目の変更が  
可能なため、セキュリティ管理強化と各会  
社別戦略に合わせた顧客管理が可能になりま  
す。

メリット  
④

営業部の見える化

システム入力ばかりが増えて、本来の営業活  
動時間が減ってしまうことを防ぐため、なるべ  
く営業部の行動をそのまま可視化。管理職の  
方は部下の具体的な指導が可能になります。

メリット  
⑤

開くのは  
徹底シリーズ1つでOK

今までは顧客管理ソフト、物件管理ソフト、メ  
ールソフト、スケジュールソフトと、多数のソフ  
トを開かなければいけません。しかし徹底  
シリーズならその全てを1つで行え、デー  
タの重複がありません。

