

2023年5月24日

各位

株式会社いい生活

不動産市場特化型 SaaS のいい生活、不動産会社の営業活動を効率化する「シナリオ自動追客機能」をリリース

～会社ごとのシナリオに基づいてシステムが自動で追客、顧客追客漏れを防止～

不動産市場の DX を推進するパーティカル SaaS を開発、提供する株式会社いい生活（東京都港区、代表取締役 CEO：前野 善一、東証スタンダード：3796、以下：いい生活）は、自社が提供する不動産事業者向け営業支援・追客システム「いい生活賃貸クラウド 営業支援」「いい生活売買クラウド 営業支援」において、新たに「シナリオ自動追客機能」を追加したことをお知らせします。

新機能リリース

いい生活 賃貸クラウド 営業支援

いい生活 売買クラウド 営業支援

シナリオ自動追客

自動追客で、優先度の高い顧客へ専念が可能に。

「いい生活賃貸クラウド 営業支援」「いい生活売買クラウド 営業支援」は、不動産仲介業務に最適化された営業支援・追客システムです。スマホやタブレットなど各種デバイスに対応しているほか、メールや LINE、ウェブチャットなどのやりとりを1つの画面上で管理できます。また、追客状況に応じた一覧表示や反響数のグラフ表示、権限制御により、多店舗の利用においても視認性が高く、店舗をまたいだ全体管理が可能です。

この度、「いい生活賃貸クラウド 営業支援」「いい生活売買クラウド 営業支援」に、新たに「シナリオ自動追客機能」が追加されました。

■ 「シナリオ自動追客機能」のメリット

- ・ 自動追客の活用により、不動産会社の営業は優先度の高い顧客対応に集中できます。
- ・ 不動産会社の追客ルールに合わせたシナリオを設定して自動追客が可能です。
- ・ 長期検討やニーズの低い顧客の長期追客を自動化することが可能です。
- ・ シナリオを作成、自動化することで顧客追客漏れを防止します。

■ 「いい生活賃貸クラウド 営業支援」「いい生活売買クラウド 営業支援」の特徴

営業支援ならこんなに便利

いい生活 賃貸クラウド 営業支援 いい生活 売買クラウド 営業支援

-  **メール・LINE・ウェブチャット対応**
すべてのやりとりを1画面で管理可能です
-  **スマホ・タブレットでの操作OK**
外出時や休日のお問い合わせも逃しません
-  **お客様用マイページ完備**
最終オンライン時間がわかるので、メッセージや電話の応答率が上がります
-  **賃貸から売買まで幅広くカバー**
お客様情報を蓄積し、ライフステージの変化に合わせた提案が可能です

【その他の主な機能】

・ 物件自動紹介機能

物件データベースとリアルタイムに連携し、顧客のニーズにマッチした物件を自動で紹介できます。配信スケジュールや紹介物件数の設定も可能なため、追客業務の負担が軽減されます。

・ カスタムメール取込機能

あらゆる不動産ポータルサイトからの反響を、任意の条件を指定して自動で取り込むことができます。手作業での顧客登録作業が不要となり、反響対応を漏れなくスピーディーに行えます。

・ 反響集計機能

ホームページや各不動産ポータルサイトから取り込んだ反響情報を自動で集計します。

Press Release

- いい生活について <https://www.e-seikatsu.info/>

いい生活は「テクノロジーと心で、たくさんのいい生活を」をミッションに掲げ、不動産業務クラウドサービス、不動産プラットフォームサービス提供する「不動産テック」企業です。不動産市場の未来を切り拓くクラウド・SaaSで巨大な不動産市場のDXを力強く推進しています。

- 商号： 株式会社いい生活
- 所在地： 東京都港区南麻布五丁目2番32号
- 設立： 2000年1月21日
- 資本金： 628,411,540円（2023年3月末現在）
- 事業内容： 不動産市場向けSaaSの開発・提供

本件に関するお問い合わせ先 株式会社いい生活 マーケティング部 飯島、佐藤

TEL：03-5423-7836（平日9時～18時） E-Mail：pr.info@e-seikatsu.co.jp