

2020年10月1日

ディップ株式会社

DXの活用で不動産売買の営業効率をUP！ 「不動産コボット for 追客」の提供開始

ディップ株式会社（以下「当社」）は、Cocolive 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：山本考伸）が展開するサービス、住宅・不動産業界向けマーケティングオートメーション『KASIKAI』を「不動産コボット for 追客」として、OEM 販売することをお知らせします。

不動産業界の業務に特化した
使いやすい「自動追客ツール」

いま売り買いしないお客様がいつ動くのか、
お客様の関心度を自動で追客してチャンスを逃さない！

不動産コボット for 追客

■サービス提供背景

当社では、賃貸仲介会社向け RPA サービスとして「不動産コボット for 物件取得」「不動産コボット for 物件入力」の展開を進めて参りました。そのお客様の中には不動産売買を手掛ける企業も多く、コロナ禍で対面営業に大きく制限がかかり、営業の電話も担当者が在宅勤務で繋がらないという悩みを抱えていました。早急にこれまでの営業スタイルを変えざるを得ない状況から、当社がスムーズな課題解決をサポートするため、この度、「不動産コボット for 追客」の提供を開始することになりました。

尚、当社では、初の不動産売買向けサービスの提供となります。

■「不動産ロボット for 追客」の特徴・概要

「不動産ロボット for 追客」は、不動産業界に特化した、営業・マーケティング活動を支援するMA（マーケティングオートメーション）ツールです。

新着物件情報や不動産売買のお役立ち情報など自動メール配信機能によって、漏れなく・長期的に・自動でお客様を追客することができ、またお客様の活動履歴の分析・可視化により、関心度の高いお客様の嗜好に合わせた営業活動が可能となります。

<4つの主な機能>

<p>ポータルサイト 自動取り込み</p>  <p>不動産ポータルサイトからの資料請求・お問い合わせ情報を自動で取り込みます。</p>	<p>自動メルマガ配信</p>  <p>お客様に合ったテンプレートで簡単にメルマガの作成と配信がおこなえます。</p>	<p>優良顧客一覧</p>  <p>興味関心度の高いお客様から順にリスト表示されます。</p>	<p>顧客行動分析</p>  <p>お客様ごとに詳細な行動履歴や好みの物件の傾向を確認することができます。</p>
--	--	---	--

■課題に対するソリューション

お客様の関心度や興味がわからないので、最適なアプローチができていない

お客様が何に興味を持っているか事前に確認でき、最適なアプローチが可能です。

ホームページや不動産ポータルサイトの閲覧履歴から、「どのタイプの物件に興味があるか」「求めている価格帯」「どんな情報が欲しいのか」など事前に把握することができます。初めてお会いするお客様に対しても、最適な情報を準備した上で商談ができます。

不動産ポータルサイトからのお問い合わせに素早くアプローチしたい

18種以上のポータルサイトと連携し、即時メール対応でお客様をフォローします。

不動産ポータルサイトから反響があったお客様へ、自社オリジナルのメールを自動で配信でき、目的の物件情報を素早く届けることで、お客様との接触効率を高めることができます。

継続的な追客でお客様の掘り起こしをしたい

自動メルマガ配信機能で潜在顧客の掘り起こしができます。

興味を持っていただいたお客様に対して、自社物件の魅力やトレンド、お役立ち情報など継続的にメール配信をすることで、お客様との接触数を増やし、潜在顧客を見込み顧客に育てることができます。

キャンペーンや新着情報などの作成に手間をかけたくない

メルマガテンプレート機能でキャンペーンや新着情報を簡単に作成します。

キャンペーン情報や新着情報を、メルマガテンプレート機能を使って簡単に作成することができます。すぐにご購入の意思がないお客様に対しても、継続してフォローを行い、興味の度合いを高めていくことができます。また、テンプレートは不動産業界を熟知したプロが約120通り作成し用意しています。

物件やプロジェクトに最適なお客を見つけ出しアプローチしたい

物件やプロジェクトごとに角度の高い見込み顧客として自動抽出・通知ができます。

各物件や各プロジェクトのターゲットに最適なお客を自動で抽出し、条件を満たしたお客様は定期レポートとして営業担当へ通知します。また、管理画面上でステータスが上がったお客様に、即時アプローチが可能です。

サービス URL <https://kobot.jp/re/lp/002/>

■不動産売買の営業支援

当社で展開している「コボット」ブランドでは、RPA の特長を發揮しやすい「バックオフィス」をサポートするサービスの展開から進めて参りました。『労働力の総合商社』として、お客様のコスト削減だけでなく、売上・利益に寄与するサービスの展開を目指し、人材派遣会社向けの営業支援サービスを 8 月より開始しております。そして、そのノウハウを活かし不動産業界の営業支援の提供となりました。残業削減や営業効率化で日本企業の働き方を変え、人が活き活きと働く社会への改善に貢献します。

当社概要

「私たち dip は夢とアイデアと情熱で社会を改善する存在となる」の企業理念のもと、“Labor force solution company”をビジョンに掲げ、『労働力の総合商社』として、人材サービス事業と AI・RPA 事業を提供しています。

社名:ディップ株式会社

代表:代表取締役社長 兼 CEO 富田 英揮

本社:東京都港区六本木 3-2-1 六本木グランドタワー31F

電話:03-5114-1177 (代表)

設立:1997 年 3 月

資本金:1,085 百万円 (2020 年 2 月末現在)

従業員数:2,234 名 (2020 年 4 月 1 日現在の正社員) ※契約・アルバイト・派遣社員除く

事業内容:求人情報サイト「バイトル」「バイトル NEXT」「はたらこねっと」などの運営、看護師転職支援サービス、RPA サービス「コボット」の開発・提供、他

上場証券取引所:東京証券取引所 (市場第一部)

売上高:売上高 464 億円 (2020 年 2 月期)

URL:<https://www.dip-net.co.jp/>

<報道に関するお問合せはこちら>

ディップ株式会社 広報担当

TEL : 03-6628-4070 / e-mail : info@dip-net.co.jp