

関連商品 EZ-JUNCTIONと合わせてご利用いただける
不動産関連商品をご紹介します。

不動産物件情報 検索ASPサービス

EZ-SEARCH

「探しやすい、見やすい、使いやすい」を
徹底追求

WEBサイトに訪れたお客様が求めている情報をすぐ見つ
られるように、検索方法や表示方法を多彩にご用意しました。
さらに、エリア情報やお客様の声など、何度もWEBサイトに
訪れたくなるような便利機能も盛り沢山です!

EZ-JUNCTIONとの連携で、物件情報以外にも
様々なコンテンツをウェブサイトに掲載できます!

- 会員登録
- スタッフ紹介
- マイページ
- お客様の声
- エリア情報
- 汎用テンプレート ...etc



不動産企業様向け
物件情報 一括入稿

EZ-JUNCTION

各サイトに物件情報を一括送信、
一元管理で日々の更新作業も
効率的に行えます。



CONVERT!

SUUMO
at home

LIFULL
HOME'S
オウチー

YAHOO!
E-LIFE

※掲載には各媒体との契約が必要です。

たくさんの不動産ポータルサイトに、物件情報を一括入稿!

不動産企業向け
追客支援ツール

EZ-UP



全ての反響を無駄なく効率的に追客します。

E-LIFE
株式会社イーライフ

全ての反響を無駄なく効率的に追客します。

EZ-UP 不動産企業様向け 追客支援ツール

新着物件にマッチするお客様を探して、いち早くアプローチ！
希望条件に合った物件をその場で探してご紹介！
E-LIFEのEZシリーズが、これまでに無い追客を可能に！

スマホ
タブレット
対応

情報
セキュリティー
端末認証で
ログイン

こんなお悩みありませんか？

導入の背景(課題)

- 顧客情報がバラバラで全顧客をフォローできていない
- 既存顧客も他社に案内され失注するケースが多発
- 効率的な営業ができず機会損失が発生



導入の効果(メリット)

- 見込み一成約一入居後まで含めた顧客情報の一元管理
- 営業ごとの見込み客獲得、成約率を分析
- 機会損失軽減により成約率アップ



01 顧客情報を管理する 顧客の希望条件、紹介した物件など顧客管理の活用で営業がスムーズになります。



02 商談情報を管理する 顧客のニーズ、担当者のフォロー状況を整理し、社内の情報共有も効率化できます。



- 商談状況** お客様との会話内容などを記入できます。
- 紹介した物件の管理** 紹介した物件、お客様の反応などの評価が記入できます。
- スケジュール** 次回の予定などスケジュール管理ができます。

03 自分に合った表示で顧客一覧を見やすくなります

自分にあった顧客一覧で表示ができます。例えば見込みランクで並び替えたり、営業状況によって並び替えが可能です。さらにデフォルト設定することにより、随時並び替えるストレスがかりません。



04 会員ログで顧客の状況がわかります

EZ-SEARCHのマイページ機能と連動して、顧客のログイン日時や、どの物件を閲覧したかを把握できます。また、お気に入りに入れた物件や保存された物件も把握できます。



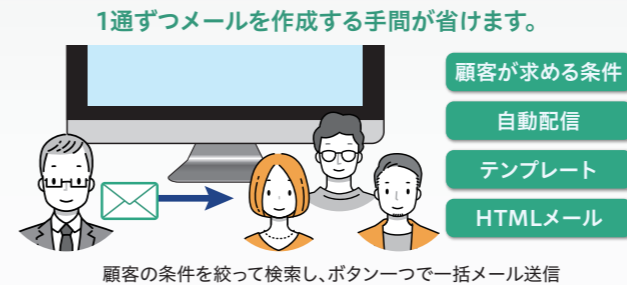
05 「希望条件検索」や「物件からマッチング」でダイレクトに検索

予め登録しておいたお客様の希望条件をもとにして、新規物件や値下げ物件が出た際、「この物件を買いそうなお客様がいるか」を検索して抽出する事ができます。また一括でメールを配信するなど効率のいい情報発信が可能です。EZ-JUNCTIONと連動することで、登録された物件が希望条件に合致する顧客を自動で抽出します。その他メルマガを自動配信できるなど、更に手間なく営業・追客活動を行うことが可能になります。



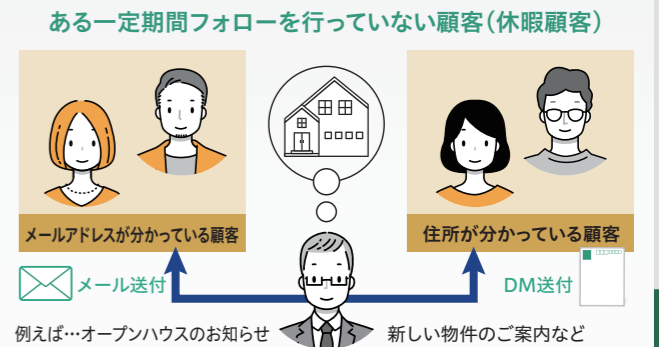
06 顧客検索&一括メール送信

顧客が求める条件を設定しておくことで、自動配信メールが可能です。自動配信メールは送信する曜日や時間を設定することができます。配信する物件も一般公開物件や会員公開物件のみを配信するという選択が可能です。その際にテンプレートを用いて配信するので、余計な手間はかかりません。HTMLメールで配信できるので、本文に画像が入り、見た方には分かりやすく配信されます。



07 物件情報一括メールやDMで休眠顧客の掘り起こし

結婚、出産、進学など様々な環境の変化で、住宅に関するニーズは変化していきます。また、成約したお客様の周りにも見込み客は数多く存在します。メールアドレスを把握しているお客様に一括メールし、それ以外のお客様には郵送するなど手間を省きながら定期的な情報発信が可能です。



08 お客様に送信したメールの反応を分析

EZ-UPの自動送信やフリーメールから送信したメールを受け取った方が「開封」または、メールに記載された「URLをクリック」した際に通知する機能が追加されました。メールへの反応を「分析」する事で今後の営業方針や、お客様へアプローチをするタイミングがわかり、成約率アップを目指します。



09 新人や事務員を営業戦力に

希望条件を登録するだけで、条件に合う物件が簡単にリスト化されます。忙しい営業担当者に代わって、顧客の希望条件や物件情報を登録してもらうことで、フォロー対象の顧客が「見える化」されます。フォロー対象のお客様に対して、メールやDMを送付する業務は誰でも簡単にを行うことができます。

