第950号　（第3種郵便物認可）　全国賃貸住宅新聞　2010. 11. 8（毎週月曜日発行）　(10)

客できるシステムが好評

繁忙期直前!!
集客力・営業力アップ
特集

いまやインターネットを通しての集客は常識になった。集客力、営業力強化のためにはさまざまな方法がある。例えば、ポータルサイトへの出稿や自社ホームページの充実。または、その後の追客を効率化するためのシステム。繁忙期を前に提供会社の動向やサービスを紹介する。

アットホームの「ATBB」好調

家賃や仲介手数料の下落など不動産会社を取り巻く環境がここ数年、減少傾向にある。そのため、仲介件数（成約数）を増やし、回転率を上げることが収益を上げるための手段の一つ。成約数を上げるには、まず、来店してもらうこと。来店してもらうには、メールや電話の反響を増やさなければならない。そのためには、インターネット上のポータルサイトや自社ホームページに物件を掲載することが必要不可欠だ。

近年では、新たなポータルサイト運営会社や不動産に特化したホームページ制作会社も増えてきた。さらに、営業効率を上げるためのシステムなども多くある。

不動産総合ポータルサイトを運営しているアットホーム（東京都大田区）が2008年から提供している『ATBB（アットビービー）』が好調だという。利用加盟店数は全国で3万店を突破。

『ATBB』は、不動産業務総合支援サイトだ。物件情報の入手から情報、インターネット公開など業務、集客のサポートシステム。

物件情報や図面の入手、客付け、元付け不動産会社間の申請・承諾[illegible]、集客のためのインターネット公開まで、従来の業務内容をシステムで一貫化したのが[illegible]

[illegible]ことも加盟店から好評[illegible]登録した物件情報の文字データや[illegible]

[illegible]でマッチングメールを送信
PCも携帯も対応可能

いい生活

いい生活（東京都港区）が販売している『ES賃貸支援』は一度入力した物件データベースを利用し、営業支援するもの。反響からの来店率、来店からの成約率を上げるためのシステム。

希望条件（おすすめ）マッチングメールはユーザーに対して希望条件に合った物件がある場合自動的にマッチングメールを送信することができる機能。マンパワーを使うことなくメール送信する[illegible]紹介するスピードが向上し、成約への近道だ。

ポータルサイトへの一括入稿サービスと併用することで媒体への掲載と同時に最新情報をユーザーに配信することができる。これにより、自社で扱っている全ての物件がマッチング対象となる。

メール送信はマイページ方式で対応。メールを登録したユーザーに対しては、自動的にマイページが作成される。顧客マイページへメールやマッチング物件が配信される[illegible]の不達メールとして扱[illegible]特徴のひとつ。携帯電話へのメール送信も機能付きで簡単に送信することができる。携帯もマイページ対応。

さらに各種媒体の反響（問い合わせ）メールの情報を自動でES賃貸支援のシステムに取り込む機能も付加。顧客情報の入力作業の軽減にもつながる。また、反響（サンキュー）メールの自動返信も行える。営業時間外や定休日などにもスピーディーに対応可能だ。

このデータベースは今後の営業活動に役立てる

不動産会社向けに無料セミナー開催
メール講座は50名の受講者を集め好評

リクルート

リクルート（東京都中央区）が運営するサイト『SUUMO（スーモ）』が好調だ。『SUUMO』ブランドを立ち上げ約1年が過ぎ、アクセス、契約数を順調に伸ばしている。

同社では、利用している不動産会社により成約数を上げてもらおうと新たなサービスを始めた。不動産会社向け無料セミナーだ。セミナーのテーマはメールやホームページの作り方などさまざま。

同社で初の試みとなった8月は、『来客率改善!!メール営業力アップセミナー』を開催した。1回50名ほどの受講者を集め、好評を得ているという。内容はメール問い合わせから来店率をアップさせる方法。

このほか、効果のある入稿方法を語る『反響率を上げる!!SUUMOの使いこなし講座セミナー』や自社ホームページの作成方法を紹介する『すぐにわかる!!ホームページサービス操作説明会』、自社ホームページの効果的な作り方のセミナー『効果対策をしよう!!ホームページサービスフォローアップセミナー』など。

11月9日には、『きっと変わる!!物件写真の撮り方セミナー』を初開催する。プロのカメラマンを講師に物件写真の上手な撮り方を解説する予定だ。

「従来、当社ではこのようなセミナーを開催したことはありませんでした。しかし、ネット反響は増えていますが、成約していない会社や店舗などがあると感じ開催する運びとなりました」（同社　西村明彦SUUMO編集長）

TOPICS

アーキエムズ

テナント向けリーシングシステム展開

テナントの客付けに注力し、営業支援システムを開発していのがアーキエムズ（京都府京都市）だ。同社は、クラウドコンピューティングを利用したテナントリーシングシステム「ＣＭ－１ＴＬ（シーエムワンティーエル）」を提供している。

同社が直接交渉して収集した出店希望等テナント情報と不動産会社が有する空き物件情報をマッチングする。仲介手数料は不動産会社の収入とし、アーキエムズには使用料金を支払う仕組みだ。

１年半ほど前から飲食、アパレルなど多店舗展開する企業を中心に約３６００社の出店希望会社の情報を集めた。すべて同社のスタッフが収集した。

「出店希望をしている企業に対して空室テナント情報の提供が求められています。不動産会社からももちろん情報提供をしてもらっていきますが、弊社のスタッフを使いより多くのテナント情報を集めていく予定です。地域密着企業など今以上の情報を足で探していきます。こちらは早い段階で2万社目指していきます」（同社　村田博司専務）

今後は不動産会社からの情報以外に自社でテナントの空き物件の情報を収集していく。個人、法人オーナーに対して空きテナントの情報を呼びかける。同社が収集してきた情報に対して出店希望企業から問い合わせなどがあれば同社が『ＣＭ－１ＴＬ』を利用して仲介を行う。

オーナーがテナント情報を同社に提供する方法は「情報を同社に伝え、『ＣＭ－１ＴＬ』に登録する」ものと「オーナーが同システムを利用する方法」と２種類用意している。

らぶ無料掲載の自社ホームページ構築支援ASP
不動産検索Lab2
ージョンアップで
いえらぶ
不動産会社検索。

株式会社 アーキエムズ
（京都本社）〒604-0022 京都市中京区室町通御池上る御池之町 323 ミサワ京都ビル 5F　TEL：075-241-2227　FAX：075-241-2228
（東京支社）〒107-0052 東京都港区赤坂４丁目１番 31 号アカネビル５F　TEL：03-5573-8751　FAX：03-5573-8752
HP：http://www.archims.co.jp/