

タブレットを営業ツールに 顧客対応力の向上とともに 社員の意識改革にも成功！

株式会社三井開発 / 不動産・住宅販売 / さいたま市



左から営業部 / 小原 真由美 氏 営業部係長 / 青木 謙太 氏

必要だったのは営業ツールの見直しだけでなく 積極的に家を売るための風土づくり

埼玉県を中心に高品質な分譲住宅を販売する三井開発。長引く景気の低迷で、不動産市場のマインドが低下している中、同社も営業に苦戦していた。そこで営業強化を目的に、マーケティング課を2年前に発足。営業ツールの見直しとスタッフの意識改革に着手した。

タブレット内に格納していた物件情報を中心とした各種データは営業個別の判断で選別されており、一元的な管理や更新を担う体制が整っていなかったことが要因で煩雑化していた。特に過去の販売実績などを紹介する完成物件の街並みやモデルハウスなどの内装、外観画像などは販売商品のクオリティの高さを訴求することが可能だが、ストック量の不足や管理内容が体系化していないなどの課題があり、「資産の有効活用」ができていない状態にあった。

また広告媒体によるPR面にも課題があり、ホームページは内部対策が行き届いておらず、コンテンツ量が不足することでアクセス数が少ない状態にあった。



営業全体で資料が管理・統一されていなかった。

会社概要

さいたま市見沼区東大宮1-30-15
<http://www.mitsuikaihatsu.co.jp/>
 【設立】1987年 【従業員数】30人
 【事業内容】建売分譲住宅の建築・販売、仲介
 設立29年の不動産・住宅会社。土地の仕入れから直接設計、施工、直接販売にこだわり、さいたま市を中心に高品質で快適な優良住宅を提供している。

導入した ICT システム

◎タブレット+コンテンツ制作アプリ



営業ツールを完全電子化。情報の一括管理・更新が可能でネットワークも向上。

ポイント! クロスデバイス対応で最新情報はすぐ更新!



更新も簡単で、営業スタッフが常に最新情報を共有できる。情報量は他社には負けないという。

軽くて常に最新情報の持ち運びが可能 営業スタッフのスキルとやる気がアップ!

そこでタブレットに使い勝手のよいコンテンツ制作アプリを導入。営業スタッフが必要な資料や情報をすぐ更新できるようにした。また動画でサポートすることで、お客様への説得力も向上。導入費用は国交省の助成金で一般的なシステム開発費の半額程度で済み、資料の印刷にかかっていたコストも2割削減。そして何より、営業スタッフが自分の資料は自ら揃えるという意識を持つようになり、契約を勝ち取るという気持ちも高まった。

もうひとつの課題だったPRはホームページのコンテンツを充実。またCMSを導入することでホームページ更新を容易にし、更新の頻度も増やすようにした。改善の結果、ホームページの訪問数は2年で倍増。販売棟数も2年連続で伸び続けている。



建材の特徴など技術的な内容は動画で説明。お客様からもわかりやすいと評判。

スタッフ VOICE

今後は営業スタッフが利用したページと契約数の関係を調べ、さらにツールの精度を高めるほか、スマートフォンで動画資料が作れるアプリも導入予定です。



- ✓ 営業ツールの管理、更新ができていない
- ✓ 契約獲得に向けた社員意識の低さ
- ✓ ホームページのコンテンツ不足

ICTで「営業力・販売力が強化した」と回答する企業は50%

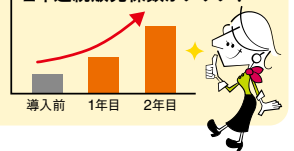


※中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、株式会社データバンク)より※上記データはIT投資の効果(高収益企業)の割合値より抜粋しています



- タブレットで資料を簡単アップデート
- 資料作成も営業スタッフ自ら行うように
- CMSでホームページ更新頻度もアップ

社員の意識改革で営業力も向上
2年連続販売棟数がアップ!



なるほど!よくわかる
専門用語



【クロスデバイス】

マルチデバイス対応(どんな端末でも同一内容が表示)のコンテンツやデータをさまざまな端末で利用できること。



【CMS】

コンテンツマネジメントシステムの略。ホームページを管理画面などから容易に更新できる仕組み。

なるほど!よくわかる
専門家からの
アドバイス

効果を測定し、改善を続けることが大切

ホームページや電子カタログは閲覧履歴がわかるので、必ず効果測定を行い継続的に内容を改善しましょう。2種類のコンテンツで効果を比較するA/Bテストなども有効です。