

## 営業支援ツール『プロポクラウド』を 伊藤忠ハウジング(株)が導入

### ～物件情報をタイムリーに提供し、顧客サービスの充実を図る～

株式会社 Housmart（本社：東京都中央区、代表取締役：針山昌幸、以下：ハウスマート）が3月に提供開始した、不動産仲介会社向けの営業支援ツール「プロポクラウド」が、伊藤忠ハウジング株式会社などで運用が開始されました。



「プロポクラウド」はAIによる顧客管理と物件選定・提案などのコミュニケーションに特化した営業支援ツールです。不動産仲介会社の「長期フォローが必要なので追客しきれない」、提案するにも「物件数が多すぎて把握しきれない」という課題を解決します。

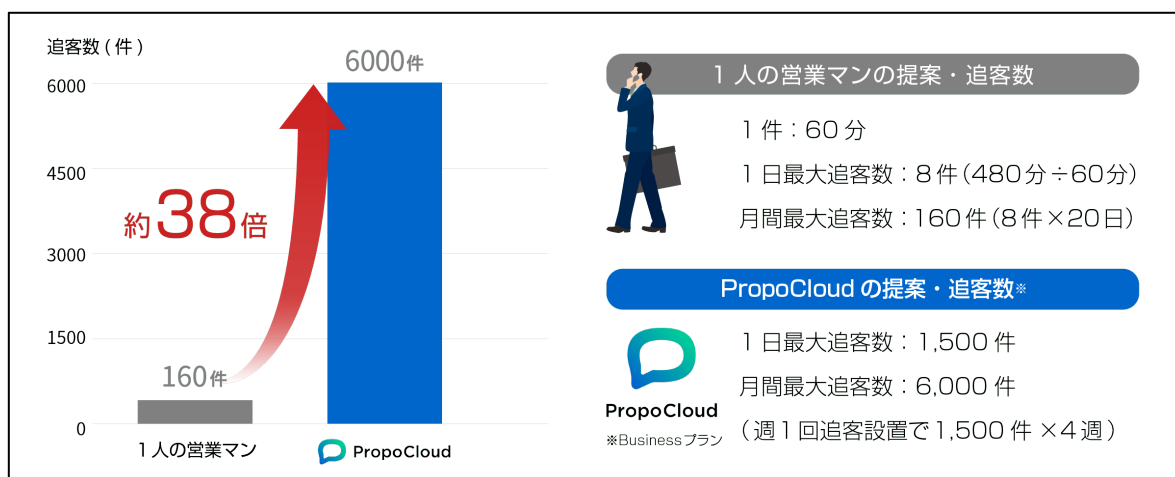
営業担当者は、簡単な顧客情報や希望条件を入力するだけで、従来1ヶ月あたりの追客可能なメール数が約160通だったのに対し、約6,000通（約38倍）の追客が可能です。これにより、営業担当者はお客様のサポートや見学などの付加価値の高い業務に専念できるようになります。

2019年3月1日に提供開始してから、多くのお問い合わせをいただき、伊藤忠ハウジング株式会社などで運用が開始されました。現在も数十社にご検討をいただいています。

#### ■伊藤忠ハウジング株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：藤田敬司）より

当社は、首都圏、関西圏にて新築マンションの販売を行っており、多くの販売実績があります。これら販売物件の売買ニーズや培ったノウハウを活用し、中古マンション等の不動産仲介の強化を図っています。

プロポクラウドは、今までなかった営業支援ツールで、手間をかけずに顧客対応の効率化を図れると期待し、導入を決めました。今後、プロポクラウドを活用して顧客ニーズに合致した物件情報をタイムリーに提供し、顧客サービスの充実を目指します。



# PRESS RELEASE

## 【プロポクラウドの特徴】

AIによる顧客管理と物件選定・提案などのコミュニケーションに特化した営業支援ツールです。

3万件以上の物件データが即日から利用可能なうえに、顧客の動きをリアルタイムで確認することができます。さらに、AIが現在の適正価格、35年後までの推定価格を算出し、購入時の諸経費、毎月の費用までも概算します。これを活用することにより、営業効率は約38倍になります。

### ■サービス概要

サービス名：プロポクラウド

サービス開始日：2019年3月1日

対象物件：居住用中古マンション（オーナーチェンジ物件除く）

対象エリア：東京都23区・武蔵野市・三鷹市・西東京市・横浜市・川崎市

導入目標：180店舗（2019年3月～12月）

詳細 URL：<https://propo.co.jp>

## ■株式会社 Housmart(ハウスマート)について

ハウスマートは「住を自由に」を Mission に掲げ、テクノロジーとデザイン、不動産の専門知識を融合させ、「住」の概念をもっと自由なものに進化させることを目指しています。

代表者：代表取締役 針山昌幸

所在地：東京都中央区銀座2-10-8 マニエラ銀座ビル6階

設立：2014年10月

URL：<http://housmart.co.jp/>

提供サービス：中古マンション購入・売却仲介サービス「カウル」 (<https://kawlu.com/market/>)

不動産業界向け・営業支援ツール「プロポクラウド」 (<https://propo.co.jp/>)

マンション情報メディア「マンションジャーナル」 (<https://kawlu.com/journal/>)

不動産データベース「カウルライブラリー」の運営 (<https://kawlu.com/library/>)

### 【この資料に関するお問合せ先】

株式会社 Housmart (ハウスマート)

広報担当：佐藤、藤田

TEL：03-6455-3311

E-mail：[ikue.sato@housmart.com](mailto:ikue.sato@housmart.com)

※画像はこちらからダウンロードお願いします。

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1zWDacNfjpVU8GX0thxp3SHNR1OuT-A5Z>