

不動産テック企業が語る

「リノベーション・仲介業務における不動産テック最前線と差別化戦略」

～【プロポクラウド × スペースリー × ミノリノ】共催セミナー～

不動産仲介会社向けの営業支援SaaS「プロポクラウド」を提供する株式会社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）は、360度VRのクラウドソフトウェア「スペースリー」を制作する株式会社スペースリー（本社：東京都渋谷区、代表：森田 博和、以下：スペースリー）と不動産の総合サービスを提供する株式会社じげん（本社：東京都港区、代表取締役：平尾 丈、以下：じげん）3社合同で不動産仲介会社向けのセミナーを2月17日(月)に開催します。

リノベーション・仲介業務における

不動産テック最前線と差別化戦略

2020年2月17日(月)
16:00～18:00

開催場所
株式会社スペースリー セミナールーム

参加費無料 定員30名



株式会社 Housmart
マーケティングマネージャー
真鍋 達哉 氏



株式会社 スペースリー
COO
中嶋 雅宏 氏



株式会社 じげん
住まいDiv. プロジェクトマネージャー
幡野 智典 氏

不動産業界は、人力での業務が多いことや契約までの工数が多く、手間がかかることなどからアナログな印象が強いです。しかし、近年、仲介業務の支援ツールやVR・ARを活用した物件見学、スマートロックなどそれぞれの領域に特化したサービスが活用されはじめ、徐々に変化が見られ始めています。

そこで、今回は不動産業界をより良くするためのサービスを提供しているハウスマート、スペースリー、じげんの3社がリノベーションや仲介業務における不動産テック活用のノウハウや導入企業の差別化戦略について紹介します。

■セミナー概要

名称：リノベーション・仲介業務における不動産テック最前線と差別化戦略

開催日時：2020年2月17日(月) 16:00~18:00 (15:30開場)

PRESS RELEASE

会場：株式会社スペースリー セミナールーム（東京都渋谷区渋谷3-6-20 第5矢木ビル5F）

料金：無料

定員：先着30名

内容、登壇者：

第1部 テクノロジーを活用した顧客との関係構築の秘訣

第2部 不動産VRを活用することで、Web反響率・成約率がUPする理由とは？

第3部 自社サイト集客vsポータルサイト集客～費用対効果が合う投資基準、判断基準とは？～

●申し込みURL：<https://form.run/@info-59>

■登壇者のプロフィール

株式会社Housmart

マーケティングマネージャー 真鍋 達哉

デジタルマーケティング最大手のオプトにて、様々な大企業に対して横断的なマーケティング施策のコンサルティングを行う。現在は、ハウスマートにおいて事業全体のマーケティング施策の立案・実行を担っている。

営業支援SaaS「プロポクラウド」：<https://propo.co.jp/>

株式会社スペースリー

COO 中嶋 雅宏 様

東京大学卒業後、2003年三井住友銀行入行、2006年からBNPパリバ証券を経て2016年に参画。収益不動産オーナーでもあり、不動産分野に精通。現在、不動産分野最大級の業界紙「全国賃貸住宅新聞」にコラムを連載中。スペースリーの管理部門、事業開発、営業、マーケティングを主に担当。

スペースリー：<https://spacely.co.jp/>

株式会社じげん

住まいDiv. プロジェクトマネージャー 幡野 智典 様

2009年より延べ1000社以上の集客、追客、成約支援に携わる不動産WEB集客の専門家。自社サイトにて月間の集客数を20倍にした事例や、ポータルサイトを活用し、安定した反響数、成約率を実現するなど実績多数。

それぞれの会社に併せた費用対効果の合う最適な集客方法を提案、実践し続けている。

ミノリノ：<https://menoreno.jp/>

【この資料に関するお問い合わせ】

株式会社Housmart（ハウスマート）

広報担当：佐藤

TEL：03-6427-6511

E-mail：ikue.sato@housmart.com