

不動産仲介会社向けオンラインセミナー

コロナ第二波に備える最新不動産営業術

～住宅ローンとマーケティングのプロが語る！～

不動産仲介会社向けの営業支援システム「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、業務提携契約を締結している住宅ローンサービスを提供するアルヒ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役会長兼社長 CEO兼COO:浜田 宏、以下：アルヒ）と不動産仲介会社向けのオンラインセミナーを7月20日(月)15:00~16:00に開催します。



新型コロナウイルスの影響により、不動産市場や顧客動向に変化が生じています。オンラインの導入などポジティブな影響もあれば、先行きが見えないことや住宅ローン不安による「買い控え」や「購入検討期間の長期化」などネガティブな影響も出ています。そのため、接点あるお客様の状況を把握し、繋がり続けることが不動産仲介会社に求められています。

しかし、連絡を取り続けよう思っても継続することができずに途中でフォローを止めてしまうケースが多いです。また、どのような内容で話すのか、メールをするのか考えるのも手間と時間がかかります。

そこで、今回は、どのようにすれば繋がっていただけるのか、繋がっているお客様に対してどのようなアプローチやコンテンツ提供が有効なのか、新型コロナウイルス感染拡大第二波に備えて何をすべきかを軸に解説します。キーワードは「オンライン化」と「住宅ローン事前審査」です。

（お客様＝中古マンションの売却検討者、購入検討者）

■セミナー概要

名称：コロナ第二波に備える最新不動産営業術～住宅ローンとマーケティングのプロが語る！～

開催日時：2020年7月20日(月) 15:00~16:00

セミナー方法：オンラインセミナー（zoom利用）

内容：① 第二波へ備えるための、注意すべき「顧客コミュニケーション」

株式会社Housmart Communication Design Manager 真鍋達哉氏

② コロナショックによる住宅ローン現場への影響と顧客動向

アルヒ株式会社 営業開発本部 部長 蟹田弘樹氏



●申し込み：

https://us02web.zoom.us/webinar/register/6715941917799/WN_kEUER98KTM2_IhT9akHrtA

■登壇企業について



2020年2月に業務提携契約を締結し、同年3月よりハウスマートが提供する不動産仲介会社向けシステム「プロポクラウド」にアルヒの「家探し前クイック事前審査Pro」機能を追加しました。これにより、住宅購入検討者はローンの事前審査をスマートフォンなどで気軽に受けることが可能になり、お客様はマンションを探しながら、最短1分※1でご自身の借入可能額などを知ることができるようになりました。

なお、プロポクラウドを導入いただいている不動産仲介会社の方々からも「事前にお客様の状況がわかると、実は買えなかったという事象が減るので助かる」と好評を得ています。

■プロポクラウドとは

プロポクラウドは、営業担当者に代わってお客様の希望条件に合う中古マンション情報やマンション売却に関するコンテンツを自動でメール送信する、不動産仲介会社向けSaaS（営業支援システム）です。現在100店舗以上に導入されています。



サービス名：プロポクラウド

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、神奈川県、千葉県、埼玉県

料金：月額5万円～（税抜）

詳細：<https://propo.co.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：070-3193-2228 E-mail：ikue.sato@housmart.com