

宣伝会議オンデマンド講座 「住宅・不動産会社向け 成約率を上昇させるメールマーケティング講座」に ハウスマート真鍋の講師登壇が決定！

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）で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」の事業責任者を務めるPropoCloud Division Manager 真鍋達哉が宣伝会議が主催するオンデマンド講座「住宅・不動産会社向け 成約率を上昇させるメールマーケティング講座」の講師を務めることが決まりました。



■ 開講の背景

従来の「見込みがありそうな顧客に、とにかく電話をかけ続ける」という手法は、住宅購入を検討する数そのものが漸次減少していく今、見直しが迫られています。そもそも電話自体を嫌う顧客が増加している中、“嫌われても良いから購入か非購入か、それを見極めるための架電”は、短期成約にならない顧客を全て、自社顧客から弾いてしまうことになりかねません。購入検討者数が減り続ける市場の中で、この方法を取り続けることにはリスクが伴います。

そのため、他社ではなく自社の顧客として育て、成約に結びつけるための新たな成約ルートの構築が必要となります。それが、顧客育成に秀でているメールマーケティングを活用した施策です。

しかし、すぐに始められるその手軽さもあって、大半の担当者が何かしらの業務で携わったことのあるメールですが、顧客へのアプローチ手法として有効に機能させている担当者が少ないのが現状です。それは顧客を育成するという土壌・文化がなく、従来、市場が維持されていたためです。

そこで、埋もれていた反響を生み出し、成約数を押し上げるメールマーケティングのノウハウを、本講義を通じてレクチャーします。

■ 申し込みURL

https://www.sendenkaigi.com/class/detail/realestate_mailmarketing_ondemand.php

■ 講座内容

対象者：これから本格的にメールマーケティングを導入したいので、運用方法を知りたいという方
メールマーケティングの担当になったが、何から手をつければ良いかわからないという方
メールマーケティングの効果を知りたいという方

<1部 (60分)>

- ・なぜ今、メールマーケティングが必要なのか
- ・成果を出すメールマーケティング
- ・メールマーケティングの運用管理

<2部 (60分)>

不動産業界メールマーケティング実践

- ・買主／売主に合わせたコミュニケーション

<3部 (60分)>

反響を引き出すためのメール文章の書き方

- ・こんなメールでは反響は引き出せない!典型的な駄目文章例
- ・簡単に反響を引き出すためのメール文章の書き方

※3部は株式会社レコ 取締役コンサルティング本部長 梶本 幸治氏が務めます。

■ 講座概要

- ・開講日：2021年03月26日（金）～

※Webでのお申込み後すぐに視聴を開始できます。

※お申込み後メールにて受講方法をご案内します。

※視聴期間は申込日を含めた7日間(土・日含む)視聴が可能です。

※視聴期間の終了は終了日の23:59までとなります。

※視聴期間中の一時中断・再開・繰り返しの視聴が可能です。

- ・講座受講方法：オンライン動画配信
- ・受講価格：39,000円（税別）
- ・講義時間：約180分

■ 申し込みURL

https://www.sendenkaigi.com/class/detail/realestate_mailmarketing_ondemand.php

■ 講師プロフィール



株式会社Housmart

PropoCloud Division Manager 真鍋 達哉

マーケティングコンサルティング企業の（株）オプトに新卒入社。
6年間、大型法人をメインに年間30億円以上のマーケティング費用を預かり成果創出に奔走。

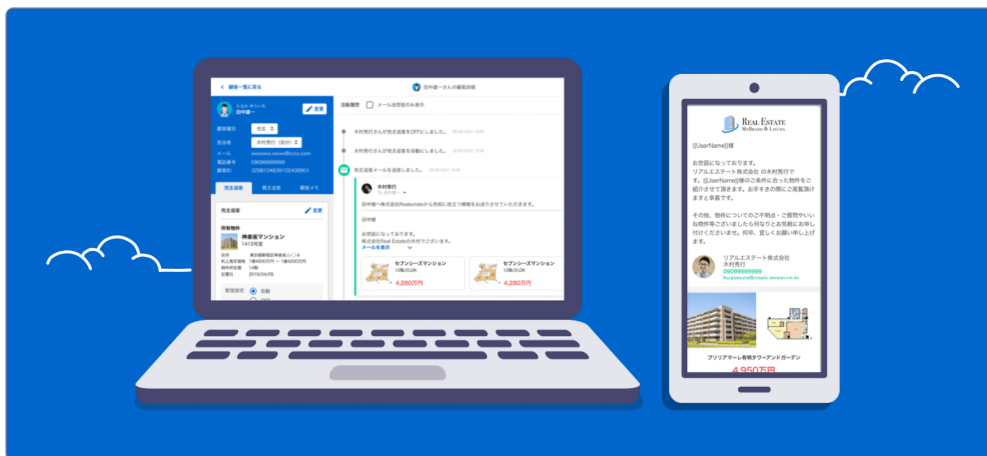
2017年にHousmart入社後は、一貫して売買仲介マーケティング研究に従事。
不動産企業向けのMAツール「プロポクラウド」事業を管掌後は、日夜不動産企業の現場に赴く。実地経験に基づく、リアルな施策提案が強み。

■ 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お客様の希望条件に合う中古マンションの物件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営業支援システム（SaaS）です。

従来、営業担当者がお客様の希望条件に合う物件をレインズ（不動産流通標準情報システム）で情報検索し、物件情報（PDF）をダウンロードしてメールに添付して送付していましたが、「物件数が多すぎて把握しきれない」「長期フォローが必要なので対応しきれない」という課題がありました。このような不動産仲介会社の悩みを解決します。



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
詳細：<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」をミッションに掲げ、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/>

【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