

不動産仲介向け営業支援システム「プロポクラウド」が サービス開始から2年で1都3県200店舗突破

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）が提供す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」が2021年3月でサービス開始から2年が経ちました。昨今の新型コロナウイルスの影響もあり、営業手法を見直される不動産仲介会社が増えたことで、プロポクラウドの導入も加速し、2021年3月時点の店舗伸長率は前年対比2.1倍となりました。対象エリアの1都3県で200店舗以上に導入され、MRR(月次経常収益)も拡大しています。



■ どんな企業に導入されているのか

プロポクラウドは不動産仲介に特化した営業システムです。インターネット経由でサービスが利用できるSaaSのため、事前に準備していただくものはなく、PCがある不動産仲介会社でしたら、どなたでも導入即日からご活用いただけます。

不動産営業のDX化を図ると同時に非対面での営業活動を実現するツールとして、不動産仲介会社の上位20社(※)のうち30%に導入されています。なお、各社のニーズに即した複数のプランを用意していますので、地場の不動産会社などでも導入されています。(※住宅新報調べ「2020年度 売買仲介実績」)

■ 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>



■「宣伝会議」主催のオンデマンド講座について

2021年3月26日から宣伝会議が主催するオンデマンド講座で、プロポクラウド事業責任者・真鍋が講師を務める「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」を開講しています。

<申し込みはこちら>

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



株式会社Housmart

PropoCloud事業責任者 真鍋 達哉

マーケティングコンサルティング企業の株式会社オプトに新卒入社。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。

■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