

報道関係者各位
プレスリリース

Cocolive 株式会社

**「ポップアップ機能」による反響獲得から「ステップメール」での顧客育成まで
不動産業界に特化したサービス『KASIKA』に、営業活動をさらに加速させる新機能が追加！
～ 営業効率を最大化するサービスをワンストップで ～**

不動産業界向け顧客分析・可視化サービス「KASIKA（カシカ）」を運営するCocolive株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：山本考伸）は、自社ホームページに訪れた顧客への反響獲得（ポップアップ機能）、顧客育成（ステップメール）など、不動産会社・工務店・ディベロッパーの営業活動をより促進させる新機能を追加したことをお知らせいたします。

■KASIKAの機能とその効果

KASIKAは、不動産業界に特化した顧客分析・可視化サービスです。既存のホームページにタグを入れるだけで、「アポ数の増加」を実現します。



具体的な機能としては、KASIKAがお客様の行動をリアルタイムに自動分析することで、関心の高い優良顧客を自動抽出し、営業マンに通知します。それにより、興味関心の度合いに応じた最適なタイミングで営業活動が行え、獲得アポ数の増加が期待されます。

また、それぞれのお客様の活動をランキング形式等でわかりやすく可視化し、潜在ニーズの見える化も可能となります。加えて、「顧客カルテ」の自動生成や「アラート機能」の活用など、商談獲得率向上に貢献する機能を多数用意し、幅広い観点から不動産会社を強力にバックアップいたします。

■「ポップアップ機能」や「ステップメール」などの新機能を追加！

今回さらに、以下のような機能が新しく搭載されました。

ボタンが見えにくいところにあると…



問い合わせボタンが
みつからない…



・反響獲得につながる「ポップアップ機能」

自社ホームページに訪れたお客さまにアプローチすることで、反響の獲得につながる「ポップアップ機能」を追加しました。具体的には、任意のページに対して任意のタイミングで「資料ダウンロード」「内覧会参加の予約」「物件問い合わせ」などのポップアップバナーを表示することで、「ホームページを見ているだけ」だったお客さまを反響獲得に繋げることができます。

ポップアップで常にボタンが見えてると…



ボタンはここか！
すぐ問い合わせよう！



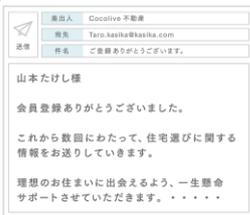
また、ポップアップ枠内には、「最近3日間に15人のお客さまがこのお部屋を検討しています」といった形式で物件の閲覧者数をリアルタイムで表示することが可能です。閲覧数の表示がお問い合わせへの意欲を後押しし、コンバージョンの獲得に寄与します。

ポップアップのデザインやテキストによるABテスト機能も搭載し、最適なパターンを探索することも可能です。簡単操作で誰でも設定できます。

1通目



まずは「ご登録ありがとう」メールを自動送信



将来買うときの
参考になるかも？



興味
メーター



2通目以降



その後、定期的に自動メールを送信



参考になる情報を
教えてくれる！
この会社、信頼できそう！



興味
メーター



10通目



件名 お住まい探しのため

マイホームが
欲しくなってきた！
この会社をお願いしたい



興味
メーター



商談につながる

・集客から商談、成約までの流れをスムーズにする「ステップメール」

「ステップメール」とは、あらかじめ準備しておいた複数のメールを最適な順番で配信する、マーケティング効果の高いシステムのことです。主に、欲しいという気持ちがまだ固まっていない・欲しいものが決まっていない“そのうち客”の育成に寄与します。

また、お客さまのタイプおよび現在の状況（気持ち）に応じて複数のシナリオを活用できるため、送付されたメールを読むごとに、お客さまの欲しい気持ちが高まります。その結果、“そのうち客”を“今すぐ客”へと変える効果が期待されます。

・ポータルサイトからの問い合わせに対する「顧客分析」や「自動返信」が可能に

加えて、不動産ポータルサイトから問い合わせがあったお客さまに対しても「KASIKA」から自動的にメールを返信することで自社ホームページへ誘導できるようになりました。これにより、自社ホームページから反響獲得したお客さまのみでなくポータルサイトから問い合わせのあったお客さまの自社ホームページ上の活動も分析できるようになりました。



以上のような機能追加により、「反響獲得」「顧客育成」「アポ獲得」「商談」の営業活動におけるすべての流れをKASIKAでサポートできるようになり、また自社ホームページ経由のお客さまのみでなくポータルサイトから反響獲得したお客さまも同様に活動を分析して「顧客カルテ」を自動生成できるようになりました。

上記の新機能に関して、正式リリースに先駆けて2月から先行申込の受付を開始したところ、すでに多くのお問い合わせや反響をいただき、15社の不動産会社・工務店にて先行導入を実施しています。今後も、より多くのお客さまにご利用いただけますよう、機能の拡張や複数サービスとの連携など、さらなる利便性の向上に努めてまいります。

■ KASIKA の主要機能一覧

	機能名	内容
反響獲得	お問い合わせポップアップ表示	物件問い合わせを促進するポップアップを表示
	資料請求ポップアップ表示	資料ダウンロードを促進するポップアップを表示
	リンク誘導ポップアップ表示	任意のページに誘導するためのポップアップを表示
顧客育成	メルマガ配信	顧客に一括でメールを送信、顧客のセグメント化
	シナリオメール配信	複数のメールをスケジュールに沿って配信
アポ獲得	優良顧客一覧表示	アポの確度が高い顧客から順に顧客をリスト表示
	顧客カルテ	顧客別に詳細な行動履歴や好きな物件の傾向を閲覧
	アラートメール	顧客がHPを閲覧した時にリアルタイムに担当者へ通知
顧客管理	タグ付け	特定のページを閲覧した顧客に任意のタグを付与
	ポータル連携	SUUMO、HOMESなどの反響を自動的に取り込み
その他	顧客属性の管理	反響獲得経路や、営業状況などを管理
	トラフィックレポート	自社サイトのトラフィックを確認

- ・会社名：Cocolive（ココリブ）株式会社
- ・代表者：代表取締役社長 山本考伸
- ・所在地：東京都港区北青山三丁目3番7号 第一青山ビル2階
- ・設立：2017年1月
- ・事業内容：不動産会社向け“顧客分析”および“可視化サービス「KASIKA」の開発、提供、並びに導入支援
- ・URL：<https://cocolive.co.jp>

【本件に関するお問い合わせ・取材のご依頼先】

Cocolive 株式会社 五十嵐

M A I L : info@cocolive.co.jp

T E L : 03-6386-0038