

2018年12月4日

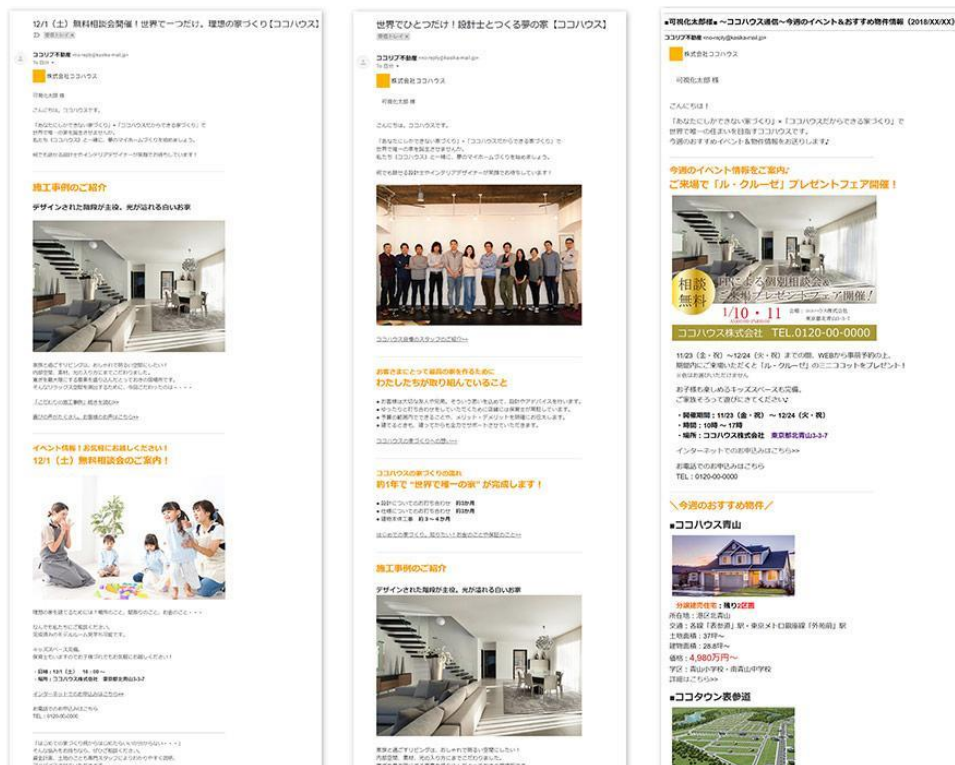
報道関係各位

Cocolive 株式会社

「KASIKA」導入社数“50社”突破記念！
工務店・不動産会社向けメルマガ制作支援 新サービス「ココメール」提供開始
～1通9,800円！気軽に頼めるメルマガ制作サービス提供開始！～

工務店・不動産会社向けマーケティングオートメーションサービス「KASIKA（カシカ）」を開発・提供する Cocolive 株式会社（所在地：東京都港区、代表取締役社長：山本考伸、以下 Cocolive）は、「KASIKA」の導入社数が50社を突破したことを記念して、メールマガジン（以下、メルマガ）の制作アドバイスおよび制作代行をセットにした新サービス「ココメール」の提供を開始しましたので、お知らせいたします。

・サービス概要・お申込みはこちら → <https://campage.jp/cocolive/cocomail>



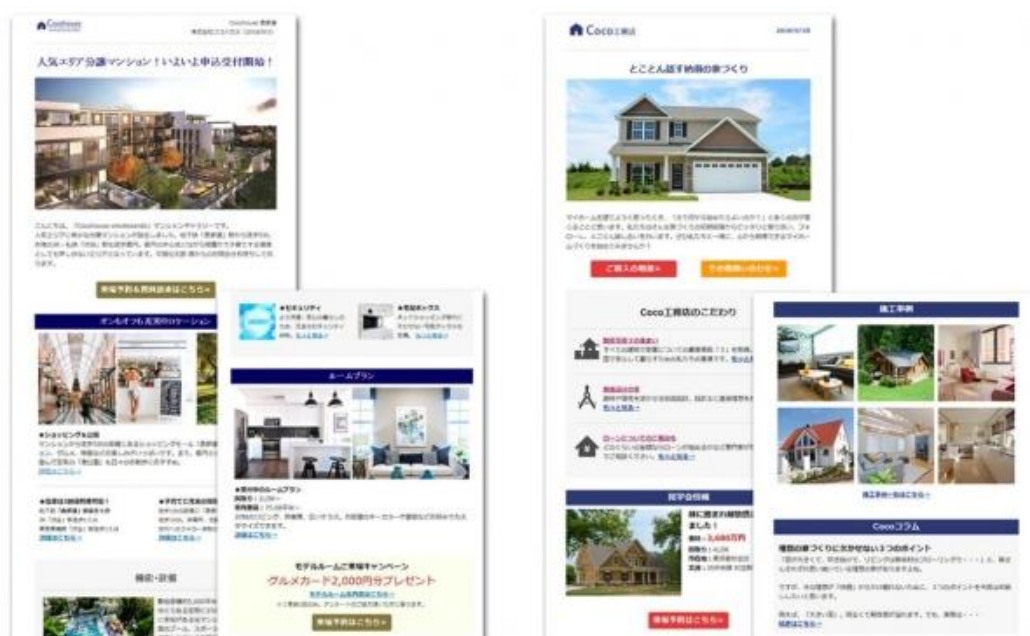
■新サービス「ココメール」提供の背景

お客様との中・長期的な関係性構築が重要となる住宅の販売において、かねてより、メ

ルマガの重要性は認識されていました。事実、お客様に対する新着情報や内覧会、住宅に関するノウハウ等を定期的に配信することで、お客様の買いたい気持ちを高め、面談率の向上につながる可能性があり、また、社名や担当者名を覚えてもらう効果も期待できます。

「KASIKA」の導入を進めてきた Cocolive の調査でも、9 割以上の不動産会社および工務店ではメルマガを配信したいと考えていることが分かりました。ただ現場では、「メルマガを送ったことがない」「書き方が分からない」「書く時間が無い、人がいない」などの問題があり、メルマガを配信できていないのが実情です。それでは、せっかくお金をかけて集めた見込み顧客のリストを活かすことができません。

そこで Cocolive では、「KASIKA」の導入企業数が 50 社を突破したことを記念して、メルマガの制作アドバイスから制作代行までをセットにした新サービス、「ココメール」の提供を開始することを決定いたしました。これにより、Cocolive がもつ知見やノウハウを活用し、現場の悩みやニーズに応えつつ、よりお客様に資する環境を構築してまいります。



■新サービス「ココメール」の優位性

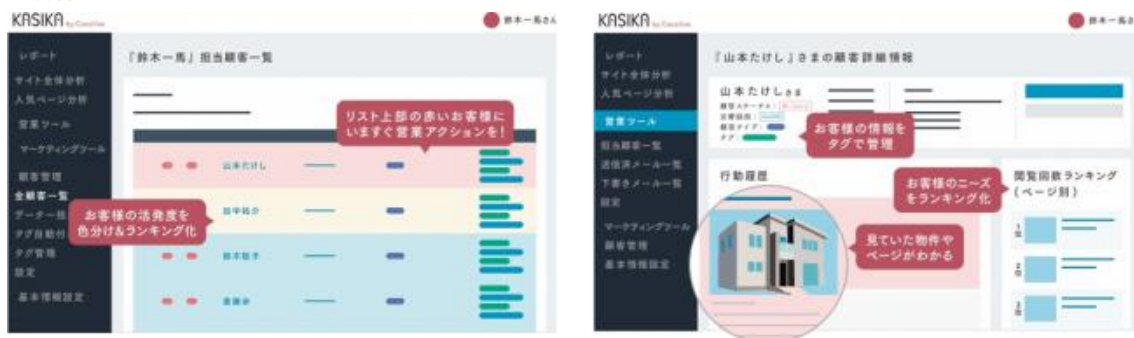
「ココメール」は、メルマガの制作アドバイスおよび制作代行がセットになったサービスです。数々の工務店・不動産会社にメルマガ配信についてのアドバイス、および制作を行ってきた“不動産メルマガアドバイザー”が丁寧にサポートするため、メルマガ制作の経験やノウハウがない会社でも、気軽にご活用いただけます。

価格はメルマガ 1 通 9,800 円（アドバイス、制作込み）。「KASIKA」を導入されてい

る工務店・不動産会社向けにサービス提供いたします。

■「KASIKA」との連携について

「KASIKA」でメルマガを配信することにより、メルマガ全体としての開封率やクリック率を計測できるだけでなく、お客様がいつ、どの物件を見て、どのような間取りに興味があるのかも分かるため、営業活動の効率化につながります。さらに、関心度の高いお客様順にリスト化されるため、お客様のニーズにあった営業活動を実施でき、成約率アップが期待できます。



これまでの実績としては、導入企業による「KASIKA」からのメール配信によって、平均開封率 26%、送信者ベースのクリック率 5%、開封者ベースのクリック率 20%を記録。メルマガ配信後の営業マン 1 人あたりの面談回数を 15~22%アップしています。今後も工務店・不動産会社の顧客育成、営業効率化をお手伝いできるよう、引き続き、機能・サービスを拡充してまいります。

■お客様の声

【株式会社ヘルシーホーム様】



メルマガを配信することで、直接コンタクトをとれていなかったお客様に対して、継続的に接点を持つことができたと思います。検討期間が長いお客様や、購入意欲がそれほど盛り上がっていないお客様に対して、個別の対応時間を割くことなく、コミュニケーションを継続できました。

「KASIKA」の一番の強みは、メルマガを配信したあとに誰が開封して、クリックして、その人はサイトを訪れたあとどうなったのかが明確に分かることです。その情報をもとに、適切な営業フォローを行うことで、「KASIKA」導入後の来場率が昨年対比で 17.4%もアップしました。サポートもしっかり受けられるので安心です。

【株式会社日光ホーム様】



実は以前にも、テキストメルマガを配信していたのですが、ほとんど反応はなく、配信に意味があるのかも疑問で、効果を感じられていませんでした。それが、「KASIKA」でのメルマガ配信では、びっくりするくらいたくさんの反応があり、とても嬉しかったです。

メルマガのテンプレート作成から、内容や見せ方についても丁寧にアドバイスを

してくれるので、相談しながら作成できた結果、お客様にとって良い内容のメルマガを作ることができ、それが高い開封率とクリック率に繋がったのだと思います。

■ KASIKA 概要

「KASIKA」は、不動産販売・住宅建築に特化したマーケティング自動化・営業支援ツールです。具体的な機能としては、シナリオメールによる顧客育成の自動化、見込み客のスコアリングによる来場率向上、ポータルサイトと連携した自動返信メールの活用、公式ホームページにおけるポップアップの実装などにより、工務店・不動産会社の来場者数・反響数アップに貢献いたします。

【KASIKA で改善できること】

1. 継続的な顧客育成、過去顧客の掘り起こし

まだ見込みの高くないお客様への定型的な連絡を自動化することにより、営業担当者の負担になりがちな結果に繋がりにくい営業電話・労力を削減しながら、効率的にお客様の欲しい気持ちを高めます。

2. 「掘り起こし」の仕組み化、「顧客ニーズ」の見える化

過去の顧客リストから、今、気持ちの高くなった優良顧客を絞り込みます。また、そのお客様の活動分析からニーズを見える化することで、それぞれのお客様にあった追客・接客を可能にします。

3. パッと一目でわかる使いやすさ

パソコンが苦手な営業担当者にもパッと一目で今気持ちの高まっているお客様の一覧、そのお客様が関心を持っている情報がわかります。そのため、営業現場での使われ方が他の IT サービスとはまるで違います。

【KASIKA 実装機能一覧】

・メルマガ配信 ・シナリオメール配信 ・One to One メール配信 ・ホットリスト抽出
・キャンペーンページフォーム作成 ・サイトログレポート・顧客ニーズ分析 ・顧客管理
・営業アクション管理

【会社概要】

■Cocolive 株式会社

代表者 : 代表取締役社長: 山本考伸

所在地 : 〒107-0061 東京都港区北青山 3-3-7 第一青山ビル 2F

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、並びに導入支援

資本金 : 80,000,000 円

URL : <https://cocolive.co.jp/>

■本件に関するお問い合わせ先

企業名 : Cocolive 株式会社

担当者名 : 五十嵐

TEL : 03-6386-0038

Email : pr@cocolive.co.jp