

営業支援システム「InfAjast インファジャスト」から 不動産販売／仲介モデルの提供開始！ 「InfAjast インファジャスト」初の業界特化型パッケージ登場

株式会社エーエスピーコム（所在地：京都府京都市 代表取締役社長：奥原啓史）は、同社が提供する営業支援システム「InfAjast インファジャスト」より不動産業界向けモデルを2024年6月から提供開始いたします。



「InfAjast インファジャスト」は、法人向け IT 製品比較サイト「ITトレンド」（運営会社：株式会社 Innovation）の SFA 部門年間ランキングにて 2020 年より 4 年連続 第 1 位を獲得しているグループウェア一体型の営業支援システムです。「共有」「蓄積」「活用」をコンセプトに顧客管理を軸として各機能が連携することで、営業活動の属人化など様々な営業課題の解決をサポートいたします。

■ 概要

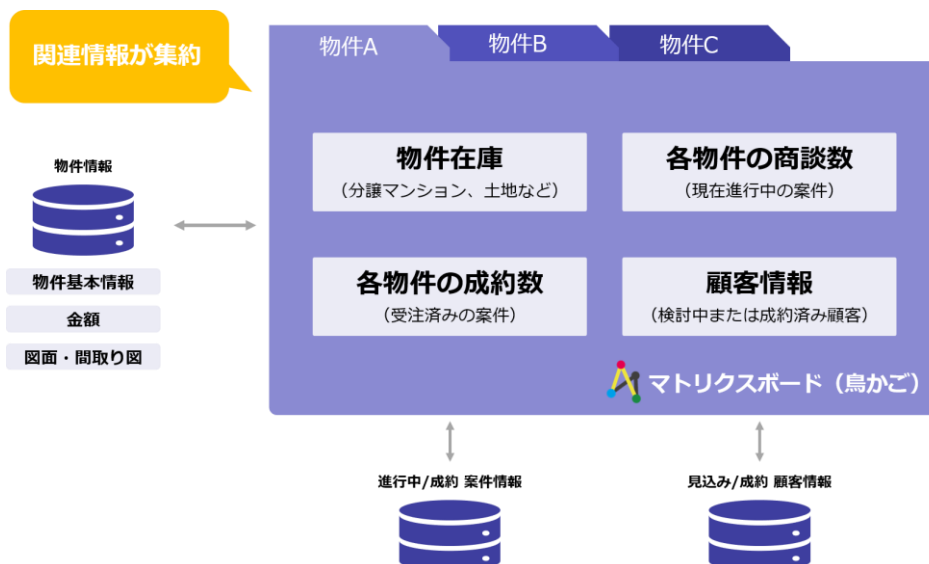
「InfAjast インファジャスト」のパッケージ標準機能はそのままに、不動産販売／仲介業務をサポートする機能を搭載した業界特化型パッケージモデルを提供開始いたします。これまでの不動産業界への導入実績を活かし、より利便性や定着率が高い製品となっております。

■ 区画販売管理機能

案件情報と物件マスターが連動することで、分譲マンションや土地などの区画販売による商談や在庫を簡単に把握することができます。更にマトリクスボード（鳥かご）上で現在販売中の物件を一目で把握することができます。分譲マンション販売などに活躍します。

画面は物件ごとに切替可能で、縦軸と横軸の名称は自由にカスタマイズすることができる汎用性が高い機能です。

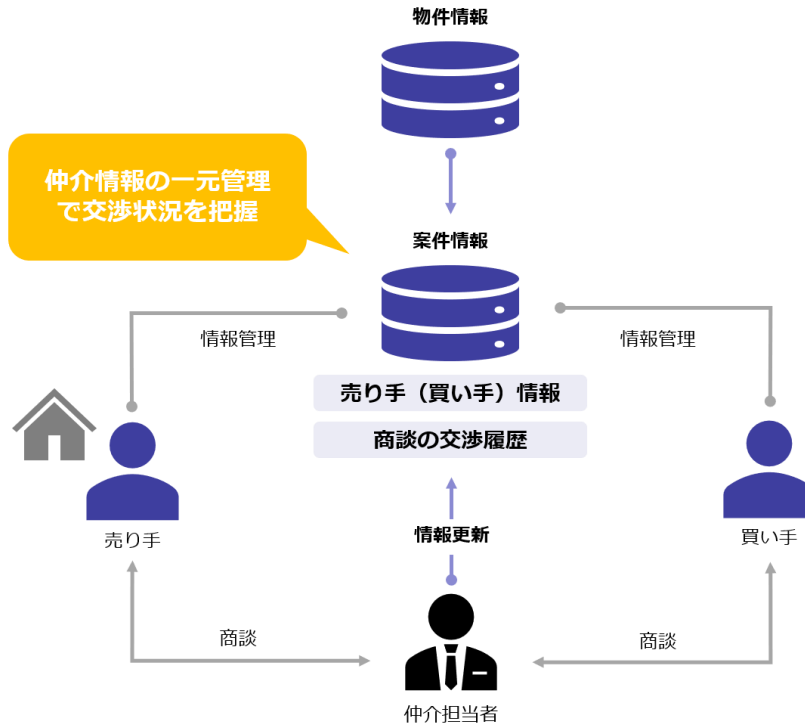
■ 区画販売管理（鳥かご）イメージ



■ 仲介管理機能

各案件情報に「売り手」、または「買い手」の情報を紐づけて管理することができます。現在、販売中の物件(土地)や販売待ちの物件(土地)情報を簡単に管理できます。会社固有の管理項目を追加することも可能なため、幅広い条件での検索に対応します。

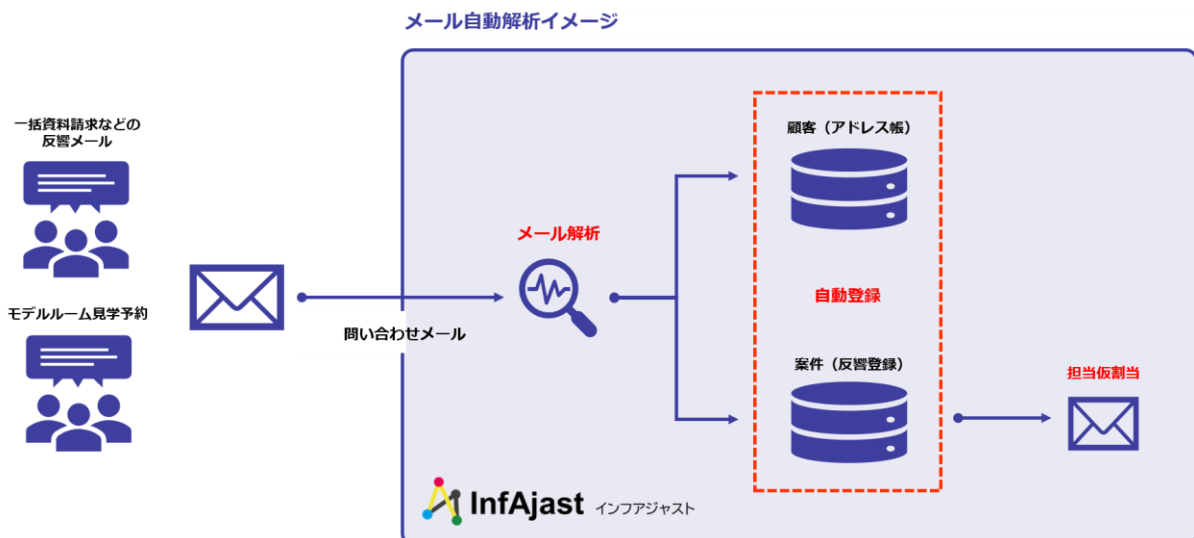
■ 仲介管理イメージ



■ 反響メール取り込み

事前に設定した解析条件で受信した対象メール件名、本文の自動解析を行い、メール情報から顧客情報や案件情報を自動登録することが可能です。登録作業の削減やレスポンス向上が見込めます。

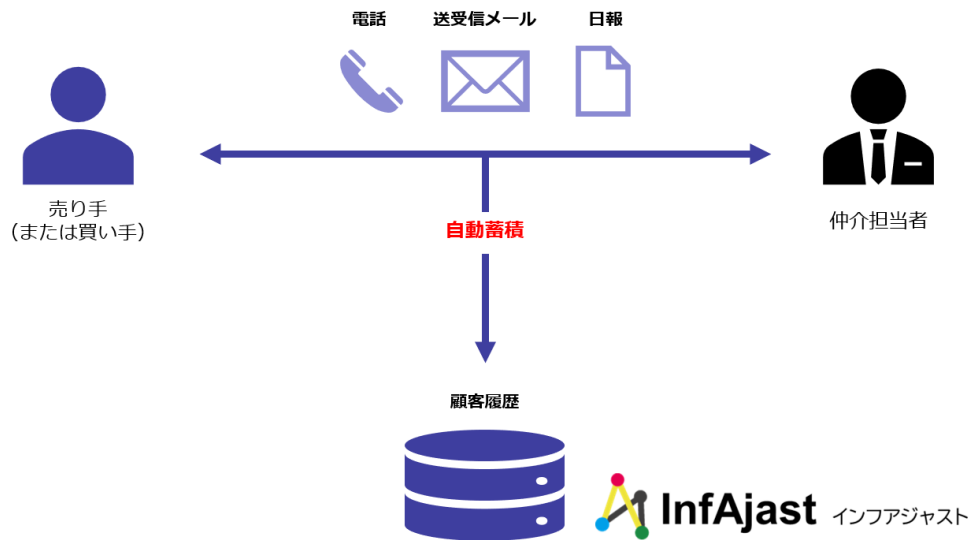
■ メール自動解析イメージ



■履歴管理

売り手や買い手との商談メールを時系列で自動的に蓄積が可能です。顧客とのやりとりの振り返りやエビデンスとして活用いただくことができます。

■履歴蓄積イメージ



株式会社エーエスピーコム

ASPCOM

私たちは「いま無いものは私たちが作る」をモットーにソフトウェアを通じ、あらゆるモノ作りにチャレンジする企業です。前進となる事業での10数年のノウハウを継承して経済産業省の創造法認定と共に2003年6月に株式会社エーエスピーコムに編成し、創業から2020年で実に30年を迎える四半世紀の歴史と共に邁進して参りました。常に「継続と進化」をフレーズに、より一層お客様へのシステムを通じたサービスを強化して貢献して参ります。

会社名：株式会社エーエスピーコム

代表取締役：奥原 啓史

設立：2006年6月20日

資本金：2,005万円

所在地：京都府京都市中京区烏丸通姉小路下る場之町599番地 CUBE 御池 4F

コーポレートサイト：<https://www1.aspcom.co.jp/aspcom/>

<本リリースに関するお問い合わせ>

株式会社エーエスピーコム 担当：営業本部

TEL：075-229-7112 MAIL：sales@aspcom.co.jp

URL：<https://www1.aspcom.co.jp/aspcom/>