

報道関係各位

JP3-20130531-11



不動産会社向け業務支援システム「レンターズネット」 業界初の機能を搭載！接客営業支援iPadアプリ「内見プロ」を提供開始 ～入居検討者への物件案内から成約までを完全サポート～

株式会社ネクスト(本社:東京都港区、代表取締役社長:井上高志、東証第一部:2120)のグループ会社である株式会社レンターズ(本社:東京都港区、代表取締役社長:加藤哲哉 以下、レンターズ)は、2013年5月20日(月)より、賃貸不動産会社向けに、入居検討者への物件案内、店舗での接客をトータルサポートする、営業支援iPadアプリ「内見プロ」を提供開始致しました。



【おすすめ物件リスト】



【オリジナル地図】



【お客様評価入力】



【物件情報・評価レポート】

■ 不動産会社向け接客営業支援アプリ「内見プロ」の概要

「内見プロ」は、レントーズが提供する不動産会社向け業務支援システム「レントーズネット」の拡張サービスで、iPadの携帯性を活かして、店頭での接客と物件の内見案内に特化した機能を提供いたします。

これまでPCでご利用いただいていた「レントーズネット」をベースに「内見プロ」でオリジナル地図の作成や入居検討者の物件評価の記録等、業界初の機能を提供することにより、問合せから来店、成約までをトータルにサポートいたします。

「内見プロ」の機能詳細は以下をご覧ください。

1. お客様へのおすすめ物件をiPadでスムーズにご案内

来店されたお客様へのおすすめ物件をiPad上にリストアップし、店頭でも外出先でも、iPadならではの見やすい画面でご案内することができます。物件情報は、レントーズネットまたはネクストが運営する不動産・住宅情報サイト『HOME'S』に登録した自社物件のほか、『HOME'S』の顧客企業である元付会社の客付(仲介)可物件約50万件の中から検索が可能です。

2. オリジナル地図で、入居後の生活イメージをより明確に

iPadの地図には、予めオリジナル情報を追加しておくことができます。例えば、夜遅くまで開いているスーパーやクリーニング店等の生活情報、急な坂道や街灯の設置状況等、地図だけでは分からない地域情報を事前登録しておくことで、入居後の生活イメージをより明確にお客様に伝えることができます。実際にお客様をご案内する際には、複数の物件を地図上にドロップし、内見の順番も登録できるのでスムーズなご案内が可能になります。

また、地図は店舗内で共有することができるので、慣れないエリアのご案内、新人営業担当者のご案内の際にもご活用頂けます。

3. 物件写真とお客様の感想・評価を記録

内見時には、iPadで物件を撮影し、お客様の感想を5段階評価とフリーコメントで記録することができます。リビング、キッチン、バスルーム等それぞれの場所を撮影し、気に入ったところ、不満なところ、またその感想をその場で登録することで物件ごとの情報が整理され、お客様は内見後にも写真と感想を見ながら、物件について振り返ることができます。

登録した写真、評価は、内見終了後にPDF形式のレポートでお客様にお渡しすることができ、成約までの検討に役立てていただけます。

また、お客様の感想・評価を、物件の管理会社にフィードバックできる機能も備えています。撮影した写真は自社広告等にも使用可能です。

※「内見プロ」は、現在ビジネスモデル特許を出願中です

※「iPad」は米国Apple Inc.の商標または登録商標です。

■ご利用料金について

初期費用 : 20,000円(税別)

月額費用 : 20,000円(税別)

※本サービスのご利用には、「レントーズネット」へのお申込みが必要です

※いずれも一店舗あたりの金額です

<本サービスに関するお問い合わせ窓口(受付時間:平日10:00~19:00)>
株式会社レントーズ ビジネス&マーケティング事業部 TEL:03-5783-3680

株式会社レントーズ

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社ネクスト 管理本部 経営企画部 コーポレートコミュニケーショングループ レントーズ担当
TEL : 03-5783-3604 FAX:03-5783-3737 E-MAIL:press@next-group.jp

■「レンターズネット」について

「レンターズネット」は賃貸不動産会社向け業務支援システムです。

〔CRM機能〕〔物件情報管理・広告出稿機能〕〔会社間物件情報流通機能〕を搭載し、営業業務全体をカバー。実業務に基づいた顧客対応ノウハウ、業務効率化のナレッジ、メンバー業務マネジメントノウハウなども提供しています。「レンターズネット」を利用することにより、物件情報の管理や広告出稿に関わる業務を効率化できるだけでなく、エンドユーザーへの情報提供のスピードや質を向上させ、ひいては物件成約率の向上を図ることが可能となります。

レンターズでは、導入会社様からの声を反映し、システムのバージョンアップや新しい機能開発を随時行っています。

■株式会社レンターズについて (<http://www.ra1.co.jp>)

2000年にレンターズエージェントとして設立以来、「人と住まいのベストマッチング」をビジョンに掲げ不動産業界支援や業績貢献に特化したサービスを展開してきました。2007年には、総掲載物件数No.1(※)の不動産・住宅情報サイト『HOME'S』を展開するネクストグループに参加。『HOME'S』のデータベースと連携したサービスを開発し、現在は、約700店舗に導入されている不動産会社向け業務支援CRMサービス「レンターズネット」及び会社間情報流通サービス「レンターズBBネット」を提供しています。

※「週刊東洋経済(2012.8.25号)」調べ