

## Gluee、住宅会社向けインサイドセールス支援事業『トレール』の提供を開始 ～オンラインとオフライン施策を合わせた顧客育成で来場数2倍を実現！～

住宅業界向けデジタルマーケティング支援・リビングテック事業を手がけるGluee株式会社(本社：東京都中央区、代表取締役社長：小谷田太河、以下「Gluee」)は、2020年12月14日(月)よりコロナ禍における住宅販売における集客・営業課題をサポートし、来場予約数を確実にアップする手法の一つとなるインサイドセールス支援サービス『トレール』の提供を開始いたします。



### 1. サービス提供の背景

住宅販売における営業活動は長らく足を使った営業担当者による活動に支えられてきました。しかし、近年はインターネットやITツールの普及などに伴い、移動時間の短縮に着眼した営業生産性向上を目的に、メールや電話などを利用した内勤営業手法(インサイドセールス)に取り組む企業が増加しています。

Glueeでは、業界特化型のデジタルマーケティング支援サービスを提供し、マーケティングオートメーションツール『KASIKA』を提供するCocolive株式会社(本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山本考伸)と戦略的パートナーシップを締結し、オンラインを中心とした顧客育成支援(リードナーチャリング)を行ってまいりました。

今回、これに加え当社にてインサイドセールス支援システム『トレール』の開発を行い、見込み顧客のWEB上の行動履歴を踏まえたオフライン型の顧客育成を実現します。これにより、これまでメールマガジン等のオンライン施策に反応しなかった層の顧客までアプローチを可能とします。

### 2. サービスの特徴

今回提供を開始する『トレール』は2つのメニューを用意しております。

- ① 自社内でインサイドセールスチーム体制を構築するためのコンサルティング
- ② インサイドセールス業務のBPO

『トレール』を導入することで、各社の状況やニーズに合わせて最適な体制を組み、来場数を増加させるための仕組みを整えることが可能になります。

これまでインサイドセールスへの取り組みに抵抗感を感じていた企業や一度失敗経験のある企業こそお試しいただきたい、非接触型営業活動の成功体験への登竜門となってまいります。

### 3. サービス導入費用

- 初期導入費用：30万円～
- 月額費用：30万円～

※ 月間の獲得リード件数や、1顧客に対しての架電回数などによりご料金は変動します。

※ 初期費用5万円～・月額費用5万円～の『KASIKA』を合わせて利用することで、オンライン施策と連動したインサイドセールス体制を構築することも可能です。

#### 【会社概要】

##### ■ Gluee株式会社

Glueeは、「テクノロジー×マーケティングで暮らし・住宅領域を変革するリーディングカンパニーであり続ける」をコーポレートビジョンに掲げ、住宅会社の集客～営業までの課題をワンストップソリューションで解決に導く課題解決型ソリューションを開発・提供しています。2018年10月の創業以来、すでに大手ハウスメーカーをはじめ、全国で約100社を超える取引実績を持つ。

代表者 : 代表取締役社長 小谷田 太河

所在地 : 〒103-0005 東京都中央区日本橋久松町10-6 FT日本橋久松町ビル7F

設立 : 2018年10月

事業内容 : 住宅業界向けデジタルマーケティング支援・リビングテック事業

資本金 : 10,000,000円

URL : <https://www.gluee.co.jp>