

【これだけは押さえておきたい！】

# 新入社員向け 接客・営業ノウハウ特集

# 目次

---

|                |           |
|----------------|-----------|
| 1.基本のマナー/言葉遣い編 | ・ ・ ・ P03 |
| 2.基本のマナー/電話対応編 | ・ ・ ・ P08 |
| 3.業務別接客ノウハウ    | ・ ・ ・ P13 |
| 4.基本的な不動産用語    | ・ ・ ・ P26 |
| 5.まとめ          | ・ ・ ・ P31 |

- 第1章 -

# 基本のマナー/言葉遣い編

# 種類別敬語

| 普通語 | 尊敬語               | 尊敬語       |
|-----|-------------------|-----------|
| いる  | いらっしゃいます          | おります      |
| する  | なさいます、～されます       | いたします     |
| 行く  | いらっしゃいます、おいでになります | 参ります、伺います |
| 言う  | おっしゃいます           | 申し上げます    |
| 見る  | ご覧になります           | 拝見します     |

# 尊敬語の使用例

| 普通語   | 尊敬語                | 使用例                    |
|-------|--------------------|------------------------|
| 尋ねる   | お聞きになる<br>お尋ねになる   | ご遠慮なくお尋ねください           |
| 聞く    | お聞きになる、聞かれる、お耳に入る  | 〇〇の件、お聞きになりましたか？       |
| 知っている | ご存知である             | 〇〇の件、ご存知でしょうか？         |
| 食べる   | 召し上がる、お食べになる、食べられる | どうぞお召し上がりください          |
| あげる   | 賜る、くださる            | 社長がプレゼントをくださった         |
| 思う    | お思いになる、おぼし召す       | 今回の結果を、どのようにお思いになりますか？ |

# 謙譲語の使用例

| 普通語   | 謙譲語                           | 使用例              |
|-------|-------------------------------|------------------|
| 尋ねる   | 伺う、お尋ねする                      | 伺いたい事があるのですが     |
| 聞く    | 伺う、拝聴する                       | お客様のご要望を承ります     |
| 知っている | 存じております、承知しております<br>存じ上げております | その件は全く存じ上げませんでした |
| 食べる   | 頂戴します、いただきます                  | ありがたく頂戴します       |
| あげる   | 差し上げます                        | お電話を差し上げます       |
| 思う    | 存じます                          | 弊社にお越し頂きたく存じます   |

# よく使う間違った敬語・正しい敬語一覧

| 間違った敬語       | 正しい敬語             |
|--------------|-------------------|
| 了解です         | かしこまりました、承知致しました  |
| どちらさまでしょうか   | お名前を伺ってもよろしいでしょうか |
| 〇〇様でございますね   | 〇〇様でいらっしゃいますね     |
| お座りになってください  | お座りになってください       |
| お世話様です       | いつも大変お世話になっております  |
| お久しぶりです      | ご無沙汰しております        |
| 身体に気を付けてください | ご自愛くださいませ         |

- 第2章 -

# 基本のマナー/電話対応編

# 基本のマナー/電話対応編

## 基本①

電話は3コール以内に出る

## 基本②

普段よりも少し高いトーンでハキハキと話す

## 基本③

「もしもし」はNG

## 基本④

すぐにメモを取れるように常に準備しておく

## 基本⑤

保留にしたとき、相手を30秒以上待たせない

## 基本⑥

相手の会社名と名前は必ず復唱する

上記の項目を意識し、実際に「**担当者がいる場合**」「**担当者が不在の場合**」の電話対応の基本的な流れをお見せします。

どちらも基本的なポイントになるので、しっかりと応対できるようにしておく事が大切です。

# 基本的な流れ/担当者がいる場合

自分

お電話ありがとうございます。  
株式会社〇〇の〇〇と申します。

相手

いつもお世話になっております。  
株式会社〇〇の〇〇と申します。

自分

株式会社〇〇の〇〇様ですね。  
いつもお世話になっております。

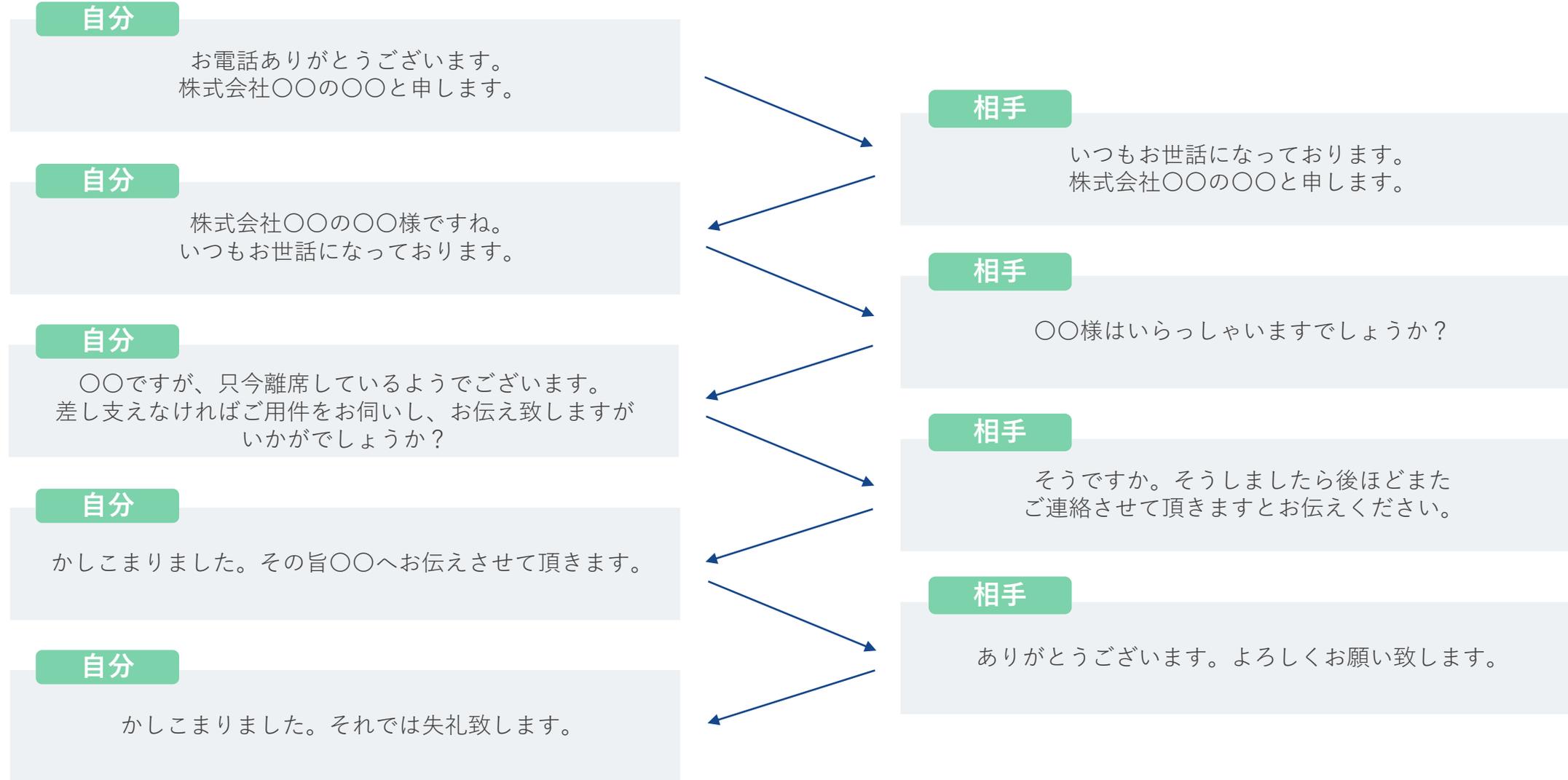
相手

〇〇様いらっしゃいますでしょうか？

自分

〇〇ですね、ただいまお電話変わりますので  
お待ちくださいませ。(保留にして担当へ取次ぎ)

# 基本的な流れ/担当者が不在の場合



# イレギュラーな対応

## イレギュラー対応

相手が名前と会社名を名乗らなかった場合

「大変恐れ入りますが、御社名とお名前をお伺いしてもよろしいでしょうか？」

相手の声が聞き取れなかった場合

「大変恐れ入ります。お電話が少し遠いようなので、もう一度お伺いしてもよろしいでしょうか？」

## メモの取り方

〇〇さん

お疲れ様です。下記の通りお電話がございました。お手数ですが、折り返しご連絡お願い致します。

- ・株式会社〇〇 〇〇様
- ・時間：〇時〇分頃
- ・要件：〇〇の件
- ・電話番号：

経理 〇〇

メモは分かりやすく、要点をまとめて簡潔に記入します。

### <必ずメモすること>

- ・誰からの電話なのか
- ・何時ごろかかってきたのか
- ・どんな要件なのか
- ・折り返し先の番号

- 第3章 -

# 業務別接客ノウハウ

# 賃貸仲介業の業務内容

## 仲介業務の大まかな流れ



## 来店～申込みまでの大まかな流れ



## 申込み～入居までの大まかな流れ



# 業務ごとの接客ノウハウ

来店～申込みまでの間に、「初期対応」「物件提案」「案内」「内見」の業務があります。  
ここからは、それぞれの業務に対して「意識すべきこと」「コツ」「必ず覚えておくべき事」など  
まとめましたので、是非業務の参考にしてみてください。



# 初期対応

お客様がご来店され、まずは初期対応です。  
来店～申込みまでの間で、この初期対応が**最も重要なポイント**になります。

## 初期対応で重要な事

初期対応では、双方のミスマッチが起こらないよう  
お客様の事を自分毎のようにちゃんと考えられるように、  
**お客様の見えない背景をきちんと確認しておく事が重要**です。

## 疑問は初めに確認しておく

初期対応の中でお客様から条件をヒアリングしている内に、  
疑問に思うポイントがいくつか出てくると思います。例えば、  
「どうして1Kでも広めがいいんだろう？」「どうして今2LDKなのに、1Kに引越すんだろう？」など様々です。

このような疑問点をはじめに確認しておく事で、お客様の見えない背景が見え  
この後どう物件を提案してくのかにも繋がっていきます。  
**疑問点は、節度を持ってお客様に投げかけるように心がけて下さい。**

# 初期対応

## 初期対応で確認する事

初期対応では、お客様の「希望条件」はもちろんの事、**「なぜ引越をするのか？」**「**なぜこの時期に引越しをするのか？」**をお伺いする事で回答内容次第で会話を広げる事ができ、引越背景を引き出す事に繋がります。

また、「引越し時期」を聞く事で「引越し理由」に結びつく事もあります。  
下記に例をまとめました。

### 引越し理由

- ①「なぜ引越しをするのか？」  
「春に就職(入学)するから。」  
(一人暮らしは初めてなのかな?)
- ②「なぜ引越しをするのか？」  
「離婚をするから。」  
(だから2LDKから1Kに引越すのか)
- ③「なぜ引越しをするのか？」  
「子供が生まれるから。」  
(子供可の物件提案が必要だな)

### 引越し時期

- ①「なぜこの時期に引越しをするのか？」  
「結婚をするので、婚姻届けを出してからにしたいから。」  
(だから広い部屋を探してるんだな)
- ②「なぜこの時期に引越しをするのか？」  
「更新がその時期だから。」  
(既に一人暮らしをしているんだな)  
(更新する事は確定なのかな)

# 物件提案

## 意識するポイント

お客様の要望に対して、比較として物件を提案するときに  
**お客様が納得してくれるようなよしあしをきちんと伝える事が重要**になります。

例えば、「希望よりも〇分駅からは遠くなりますが、ここはプラスになっています」など、  
**その物件を提案した理由と、更にプラスのポイントを伝えてあげる事**で  
ただマイナスになっただけではないという事を認識してもらう事が大切です。

## 必ず把握しておく事

お客様に物件を提案する上で、**店舗にある物件の在庫状況は必ず把握しておきます。**

希望条件を聞く中で、頭の中で「そういった条件であれば、この物件がお客様におすすめだな」という軸を決め  
その物件を軸に他の物件のプラスマイナスを付け加えて進めていく事がポイントです。

# 案内

## 案内の順番で気を付ける事

物件を案内する順番ですが、**まず最初は「比較物件」へお客様をご案内**します。  
例えば、最初に一番反応の良かった一押し物件へご案内してしまうと  
物件を決める比較対象が無くなってしまい、更にお客様の要望が膨らむ可能性があり逆効果になります。

## 比較物件は全て出し尽くしておく

物件提案の際に、**条件を前後させた比較物件は全て出し尽くしておきます。**

まだ比較物件が残っていると、店舗に戻ってまた振り出しに戻ってしまう事になりかねないので  
全て出し尽くした上で、その中で一番反応が良さそうな物件を最後にご案内し  
お客様に反応を伺う事が大切なポイントです。

# 内見

## 案内の順番で気を付ける事

物件に案内し、いざ内見をするという時にお客様から様々な質問が飛んでくる事があります。その際、その質問には必ず答えられるように、**その物件の事は必ず全て把握しておく事が大切**です。

例えば、内見した物件にエアコンが設置されていたとします。「そのエアコンは設備なのか」「もしくはこれから外されるのか」「前のお客様の残置物なのか」などなどお客様が疑問に思う内容にはすぐに答えられるようにしておきます。

## 比較物件は全て出し尽くしておく

内見中、お客様からの質問で「木造って結構音響きますか?」「中部屋って実際どうですか?」「IHだと何か不便がありますか?」など、設備や建物構造についての質問もあります。

そんな中、お客様から聞かれた質問に対して「どうなんだっけ・・・?」となってしまうないように**知識として設備や建物構造のメリット・デメリットを頭に入れておく事が重要**です。

# 建物構造のメリット・デメリット

| 構造                | メリット   | デメリット  |
|-------------------|--|--|
| 木造(W造)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・家賃が安い</li> <li>・通気性が良く、湿気や熱がこもりにくい</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・音が響きやすい</li> <li>・耐震性に弱い</li> </ul>                        |
| 軽量・重量鉄骨造(S造)      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・鉄筋よりも家賃が安い</li> <li>・重量は木造よりも防音性が高い</li> <li>・木造よりも耐震性が高い</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・軽量は音が響きやすい</li> <li>・通気性や断熱性が低いため<br/>夏は暑く、冬は寒い</li> </ul> |
| 鉄筋コンクリート造(RC造)    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・耐震、耐火性に強い</li> <li>・音が響きにくい</li> </ul>                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>・家賃が高い</li> <li>・結露が出やすく、カビが発生しやすい</li> </ul>               |
| 鉄骨鉄筋コンクリート造(SRC造) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・RC造よりも耐震、耐火性に強い</li> <li>・音が響きにくい</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・家賃が高い</li> </ul>   |

# 設備のメリット・デメリット

| 設備       | メリット  | デメリット  |
|----------|---|--|
| 畳        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・防音性が上がり、音が響きにくい（子育てに最適）</li> <li>・柔らかいのでその場で寝転がれる</li> <li>・物を落としても割れにくい</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・畳が傷みやすい</li> <li>・汚れが落ちにくく、掃除がしにくい</li> <li>・畳のい草が服などに付く</li> </ul>          |
| フローリング   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・掃除がしやすい</li> <li>・見栄えが良く、新しい感じがする</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・冬は床が冷たくなりひんやりする</li> </ul>   |
| クッションフロア | <ul style="list-style-type: none"> <li>・水濡れに強い</li> <li>・掃除がしやすい</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・耐久性が低い</li> <li>・家具などを置くと跡が付いてしまう</li> <li>・見た目が古めかしい</li> </ul>             |
| 絨毯       | <ul style="list-style-type: none"> <li>・防音性が上がり、音が響きにくい（子育てに最適）</li> <li>・床の冷たさを軽減できる</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>・汚れが落ちにくく、掃除がしにくい</li> <li>・家具などを置くと跡が付いてしまう</li> <li>・ダニが発生しやすくなる</li> </ul> |

# 設備のメリット・デメリット

| 設備  | メリット  | デメリット  |
|-----|---|--|
| 1階  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上階に比べて家賃が安くなる</li> <li>・ 階下への騒音を気にしなくて良い</li> <li>・ すぐ部屋に戻れる</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 日当たりが悪い</li> <li>・ 防犯性が心配</li> <li>・ 虫が入ってきやすい</li> </ul>                     |
| 最上階 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 上の騒音が気にならない</li> <li>・ 防犯性が比較的高くなる</li> <li>・ 景色が良い(物件による)</li> </ul>          | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 階下に比べて家賃が高くなる</li> <li>・ 部屋に戻るまでに時間がかかる</li> </ul>                            |
| 中部屋 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 外気からの営業が少ないため、冷暖房の効きが良い</li> <li>・ 角部屋よりも家賃が安くなる</li> </ul>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 窓が少ないため、建物の向きによっては日当たりが悪い</li> <li>・ 両隣からの騒音が気になる</li> </ul>                  |
| 角部屋 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 窓の数が多く日当たりや風通しが良い</li> <li>・ 専有面積にゆとりがある</li> <li>・ 2面窓なので違う景色が楽しめる</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中部屋よりも家賃が高くなる</li> <li>・ 外気からの影響が多い(外は寒く、夏は暑い)</li> <li>・ 結露が起きやすい</li> </ul> |

# 設備のメリット・デメリット

| 設備     | メリット   | デメリット  |
|--------|--|--|
| 都市ガス   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ LPガスよりも電気代が安い</li> </ul>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 初期費用が高い</li> <li>・ 都市部での復旧が多く、地方ではあまり使えない</li> <li>・ 災害時の復旧が遅い</li> </ul> |
| LPガス   | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 火力が高い</li> <li>・ 災害時の復旧が早い</li> </ul>                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 電気代が高い</li> </ul>   |
| ガスレンジ  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 火が通りやすく料理がしやすい</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 火を使うので火事が起きやすくなる</li> </ul>   |
| IHヒーター | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 火が出ないため家事が起きない</li> </ul>                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ IHに対応していないものがある</li> </ul>  |
| 電気温水器  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 維持費用が安い</li> <li>・ 平均寿命が長い</li> <li>・ すぐにお湯が出る</li> </ul>     | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 水圧が低い</li> <li>・ 設備費用が高い</li> <li>・ 設置スペースの確保が必要</li> </ul>               |
| バランス釜  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 家賃が安い物件が多い</li> <li>・ 停電時でも使える</li> <li>・ 追い炊きができる</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 水圧が低い</li> <li>・ お風呂が狭くなる</li> </ul>                                      |

# 信頼関係の築き方

業務ごとのポイントについては一通りご説明させていただきましたが、最後に、お客様と信頼関係を築くにあたって**大切にしなければいけない6つの事**を、ご紹介いたします。

## POINT.1

約束を守る

## POINT.2

正確な情報をお客様に伝える

## POINT.3

真摯に向き合い、対応する

## POINT.4

嘘をつかない

## POINT.5

お客様が嫌だと  
思っている事をしない

## POINT.6

お客様が持ってる事に  
+α何かつけてあげる

最終的にその物件に決めていただくには、お客様との信頼関係を築く事も営業の中ではとても重要な事です。

上記の6つの事を大切にすることで、お客様からの信頼と同時にお客様側も「この人をお願いしよう！」と安心感を得る事ができます。

最終的に物件を決めてもらうためにも、ただ条件を聞き物件を提案するだけでなく人と人との距離感を大切にし、接する事が大切です。

- 第5章 -

# 基本的な不動産用語

# 基本的な不動産用語

| 用語    | 詳細  |
|-------|---|
| 敷金    | 賃料の賦払や、現状回復費用(通常の使用に伴い生じた損耗を除く)の未払い等に備えて、貸主が担保として預かる費用。<br>退去時に実費を差し引いて清算され、残金が還元されるケースが多い。                   |
| 礼金    | 入居にあたっての預け金である敷金や保証金に対し、貸主に対して契約締結の謝礼目的として支払う費用。解約・契約終了時も返還されない。  |
| 管理費   | 分譲マンションの敷地や建物の共用部分。<br>共同で使用する施設や設備などの維持管理に必要な経費のこと。  |
| 仲介手数料 | 取引を成立させてくれた対価として、不動産会社に支払う費用のこと。<br>※賃貸借の場合は、貸主と借主が支払う手数料の合計額について、その上限を「家賃の1ヶ月分(共益費・管理費などは含まない)+消費税」と定められている。 |
| 初期費用  | 月々支払う「家賃」だけでなく、敷金や礼金、仲介手数料など一般的に賃貸契約に必要な費用のこと。  |

# 初期費用について

## 初期費用の一般的な内訳

### 必須でかかる費用

- 敷金 : 賃料1~2ヶ月分
- 礼金 : 1~2ヶ月分
- 前家賃 : 1ヶ月分
- 日割家賃 : 1ヶ月分を日数で割った金額
- 火災保険料 : 約1.5~2万(相場)
- 仲介手数料 : 家賃1ヶ月分+消費税が上限

### 任意でかかる費用

- 鍵交換費用 : 約15,000円~
- 保証料 : 賃料0.5~1ヶ月分
- 消毒料、除菌料 : 約1~2万円(相場)

※あくまで一般的な内容になるので、項目や費用が異なる場合もあります。

### 日割家賃の計算方法

例：家賃90,000円 3月9日に契約をして、3月14日から入居をする場合  
14日~31日までが日割家賃となるので・・・

**90,000円 ÷ 31日 × 18日(14日~31日までの日数) = 52,258円**  
日割家賃：52,258円 となります。

入居日が月末に近づくほど、日割家賃の合計金額は少なくなります。

# 基本的な不動産用語

| 用語/間取り | 詳細  |
|--------|---|
| 1R     | 1部屋タイプの間取りで、居室内にキッチンが併設されているもの。                 |
| 1K     | 1部屋タイプの間取りで、居室とキッチンが分けて設けられているもの。               |
| DK     | 食事ができるスペースとキッチン設備を併設したひとつの部屋。                   |
| LDK    | 居間と食事スペースを兼ね、キッチン設備を併設したひとつの部屋。                 |
| SLDK   | 居間と食事スペースを兼ね、キッチン設備を併設したひとつの部屋。<br>Sはサービスルームの事。 |

# 基本的な不動産用語

| 用語/建物構造           | 詳細   |
|-------------------|--|
| 木造(W造)            | 柱や梁などの主要部分に木材もしくは木質材料を用いた建築構造。                                   |
| 軽量鉄骨造(S造)         | 鉄骨造の一種で、柱・梁などの構造部分に厚さ6mm以下の鋼材を書こうして用いた造り。                        |
| 重量鉄骨造(S造)         | 鉄骨構造のひとつで、重量鉄骨(H形鋼など)を柱・梁として使用する。3階建ての一戸建て住宅や、3階建ての共同住宅で多様されている。 |
| 鉄筋コンクリート造(RC造)    | 引っ張る力に強い鉄筋と圧縮に強いコンクリートを組み合わせ、床・壁・柱を一体化させた建物構造。                   |
| 鉄骨鉄筋コンクリート造(SRC造) | 耐震・耐火性に優れた鉄筋コンクリート造に、鉄骨造の骨組みを組み合わせさせた建築構造。                       |

# まとめ

# まとめ

## まとめ①

### まずは基本を掴む

社会人の基本である「言葉遣い」「電話対応」はすぐにでも取り組めるように準備する。

## まとめ②

### ポイントを理解する

不動産賃貸仲介業の中でそれぞれの業務内容ごとのポイントを掴み、少しずつ意識して取り入れる。

## まとめ③

### お客様と信頼関係を築く

接客は自分とお客様である前に人と人なので、信頼関係を築けるよう行動する。

# 免責事項

---

## 提供する情報について

- 1.当資料に掲載している情報の正確さについて可能な限り努力をしていますが、その正確性や適切性に問題がある場合、告知なしに情報を変更・削除する場合があります。
- 2.当資料を用いて行う一切の行為・被った損害・損失に対しては一切の責任を負いかねます。あらかじめご了承ください。

# 弊社提供サービスのご紹介 ふどサーチ

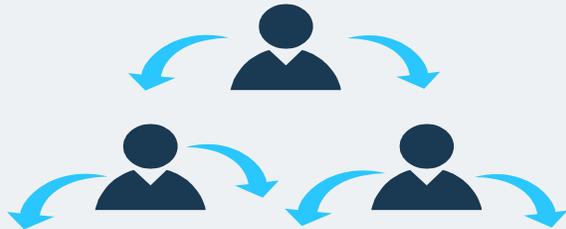
ふどサーチとは、**契約意思の高いお客様**が、  
 ユーザー評価や詳細な店舗・スタッフ紹介から**自分に合うお店を探す**ための、  
 新しいお部屋探しのサービスです。

## ふどサーチ



### 契約したいお店を探す

ユーザーと店舗の双方向からの発信でお店をアピール



### 「良い店舗」をアピール

ユーザーと店舗の双方向からの発信でお店をアピール



### クリーンな情報を提供

第三者機関と連携した適正な情報提供体制



# 導入のメリット

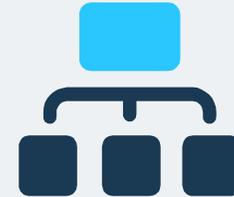
## ユーザー評価



## 契約確度の高いユーザーと繋がることできる

どのお店に任せたいかを軸に問合せが入るので、情報確認などの薄い反響ではなく、契約確度の高い反響を獲得できます。

## 店舗・スタッフ紹介



## 広告出稿の手間や費用の削減が可能

シェアを取るための物件数維持の手間や他社差別化のための、広告オプション費用が不要なので、効率的な集客を実現。



## 多方面からの発信で情報の信用性が高まる

広告では発信しにくかった、接客の質やサービスの良さなどは、ユーザーから伝えてもらうことで、信用度の高いアピールが可能。

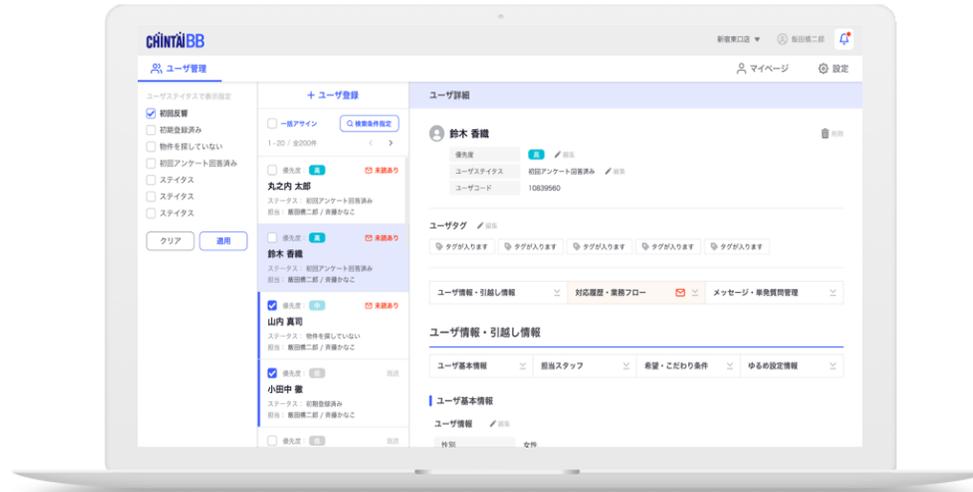
# 料金について

初期費用も無料！

|           | メニュー                    | フリープラン |
|-----------|-------------------------|--------|
| 料金        | 掲載費用                    | 0 円/月  |
| 機能        | 店舗情報                    | ○      |
|           | クチコミ                    | ○      |
|           | Googleマイビジネス<br>クチコミ取込み | ○      |
| 問合せ<br>種別 | 店舗問合せ (メール・電話)          | ○      |
|           | 来店予約                    | ○      |
|           | 一括見積り相談                 | ○      |
|           | 物件オファー                  | ○      |
|           | LINE問合せ                 | ○      |

# 弊社提供サービスのご紹介 CHINTAI BB/反響管理FA

反響管理FAとは、「顧客管理・反響対応・追客」を  
まとめて効率化するシステムです。



## 顧客管理

- ✔ 顧客の一覧化
- ✔ 希望条件の一覧化
- ✔ メッセージの一元管理

## 反響対応

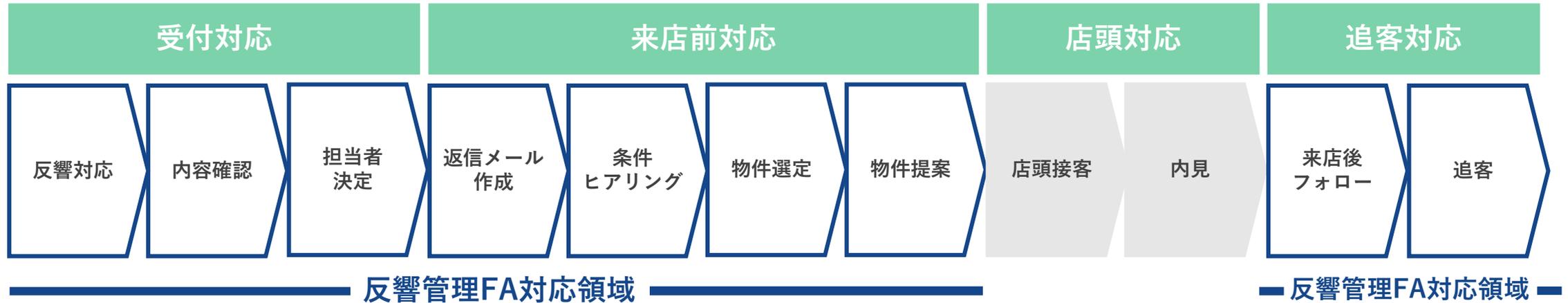
- ✔ シナリオ別自動返信
- ✔ 希望条件の一覧化
- ✔ メッセージの一元管理

## 追客

- ✔ 自動選定・提案送付
- ✔ 手動による追加提案
- ✔ 主要ポータルサイト掲載の  
物件取込昨日

# 反響対応業務の75%が削減できる

## 反響対応の一般的な流れ



反響対応を  
**約75%削減!!**

※1店舗あたり全スタッフの反響対応時間の推定合計：平均127時間/月（残業時間含めず）

※削減効果は概算であり、効果を保証するものではありません。

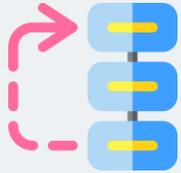
※自動化範囲により、削減効果も変動いたします。

# 代表的な5つの機能



## 柔軟な自動返信を実現

年間10万顧客の対応で学習したシステムが、返信対応をサポート。不動産仲介業務の実態に即した自動回答を可能にしました。



## 対応優先度を可視化

初回問合せ、自動送付アンケートの内容から見込み客の状態を判定。多くの反響の中から、優先すべき見込み客を臥さずアプローチできます。



## 長期追客サポート

希望条件に合う物件を自動で選定・提案するだけでなく、担当者が手動で追客でき顧客志向の提案が可能。主要ポータルサイトの物件も提案できます。



## 反響情報を一元化

顧客との全てのやり取りを集約し、管理します。内見前など外出中でも送信内容や過去の履歴を確認できます。



## 多彩な業務サポート

反響対応業務を効率化するだけではない、多様な便利機能で賃貸仲介業務をトータルサポート。

# CHINTAI BB/ふどサーチ

## 反響から来店まで、 トータルサポート



ふどサーチ



CHINTAI BB



資料ダウンロード

