

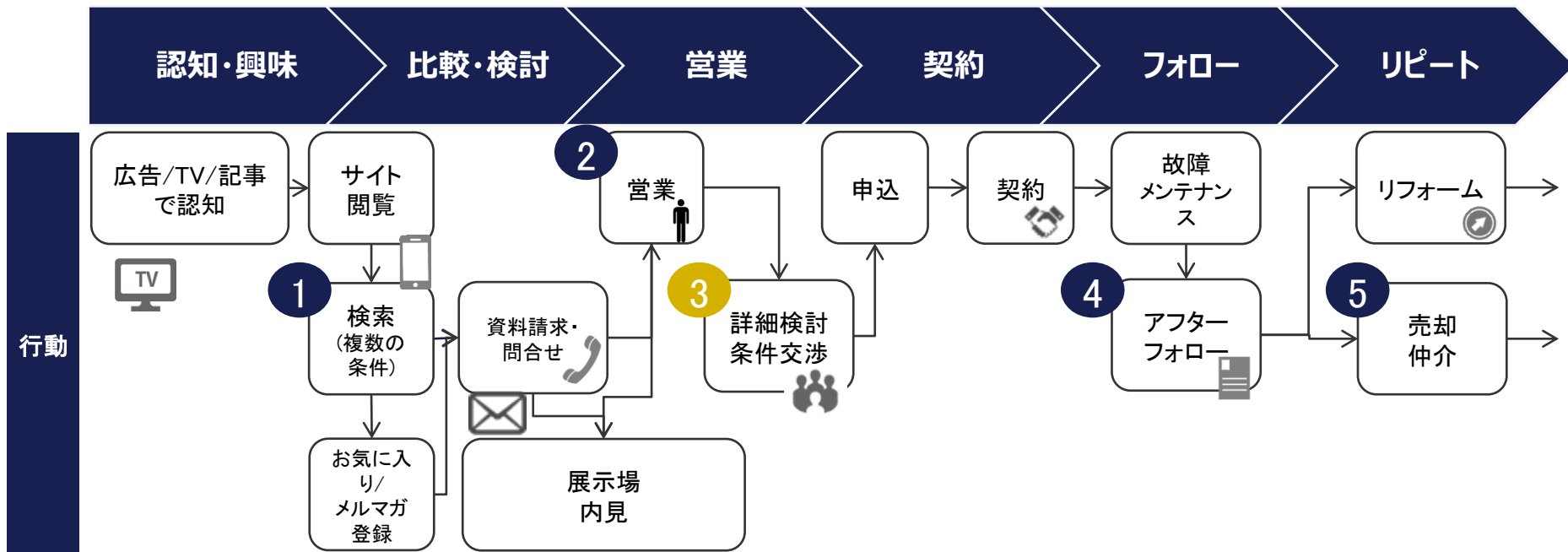


不動産業界における MAツール活用例





不動産業でのMAツール活用例_収益不動産事業の場合



行動

MA
活用
詳細

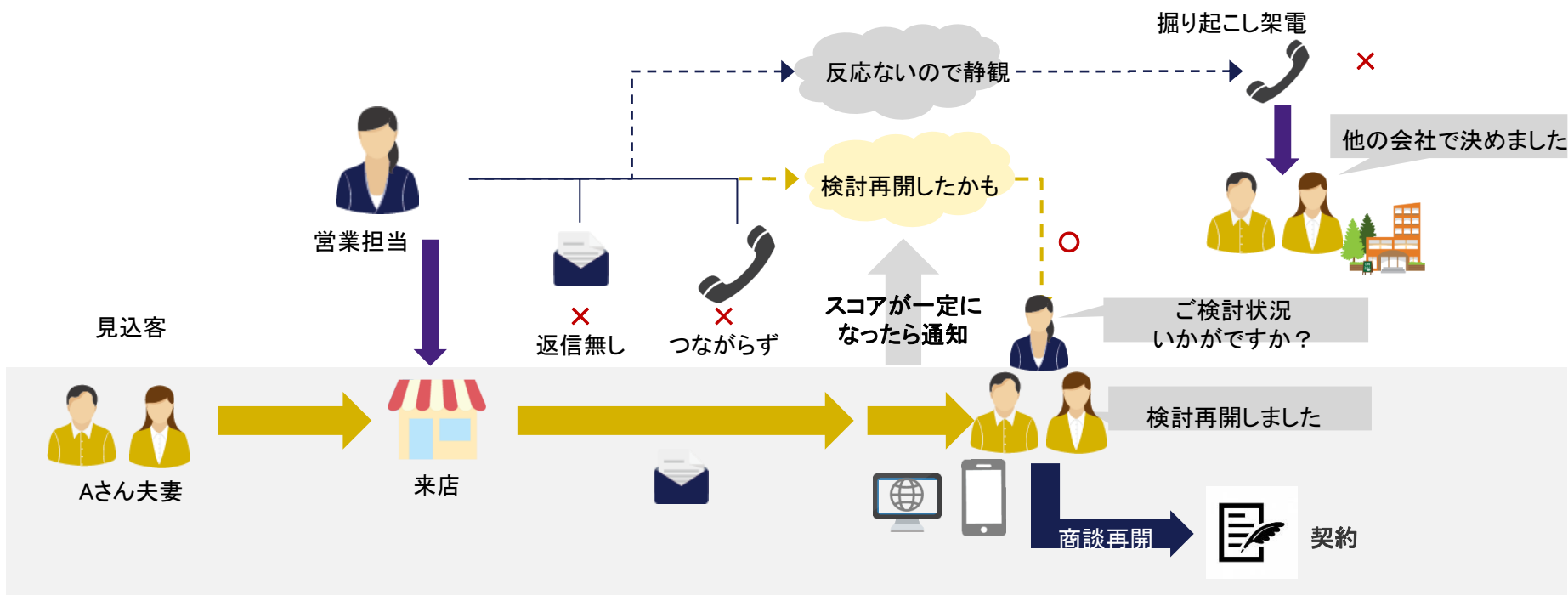
- 1 閲覧物件や、閲覧物件に近い条件の物件をWeb上でレコメンド。
- 2 対応が遅いと競合他社に流れてしまう懸念があるため、閲覧回数が多い見込み顧客など確度の高い営業リストを自動抽出し、迅速に営業に連携。
- 3 契約に至らなかった場合の再アプローチタイミングの営業への連携。
- 4 契約後にアフターフォローサービスなどを定期的に案内。
- 5 契約から一定期間契約した顧客に、リフォームや売却の提案。

詳細
次ページ



契約に至らなかった場合の再アプローチタイミングの営業への連携

再検討時の行動をスコア化し、契約に至らなかった顧客が再検討したタイミングで自動で営業に連携。他社での契約の前に商談をし契約につなげる。



スコア例

Web閲覧、資料請求、お問合せ、来店など顧客の行動をもとに、顧客スコアを定義。
Ex)直近5日以内の資料請求でスコア100付与、最終サイト閲覧日が1週間以内でスコア100、1か月以内でスコア50付与など。

アクション例

スコアの値に応じて、アクションの内容を変える(メール送信、営業へ連携など)。
Ex)スコア値が一定以上であれば、営業リスト出力スコア値が高い方から100名に、DM送付実施

AIMSTARは、顧客のエンゲージメントを高めるためのAll in Oneソリューション

AI

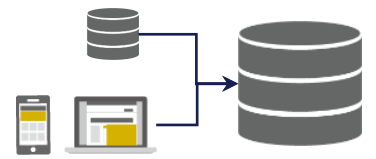
ツール内包AI

- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

AIモデルによるターゲティング連携  配信結果の再学習・モデル修正

データ統合

大量データ/多IF対応



- ・ 購買、WEB閲覧、アプリなどの大量データを統合
- ・ ノーコード連携

分析・抽出・シナリオ

標準搭載テンプレート



- ・ 100種類を超える分析テンプレート
- ・ 分析→抽出→シナリオ作成をノーコードでシームレスに実施
- ・ AIシナリオ

施策実施

マルチチャネルOne to One

- | | |
|---------|-------|
| DM・カタログ | アンケート |
| メール | 広告連携 |
| LINE | SMS |
| Web接客 | 顧客カルテ |
| 同梱 | |
| アプリプッシュ | |

All in one tool

カスタマーサクセス

自社開発 & サポート



- ・ 自社内の専門チームによるカスタマーサクセスサポート (CS)
- ・ 施策の企画から実施するプロフェッショナルサポート (PS)

One to Oneマーケティングを通じて、
顧客とのエンゲージメント向上を実現されたい方はぜひご相談ください

電話でのお問い合わせ

03-5956-3426

平日9:00～17:00

メールでのお問い合わせ

info@growth-verse.ai

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を
ご記入の上、お問い合わせください

<https://aimstar.net/>

当社ホームページからも資料請求・お問い合わせができます。
資料の郵送も承ります。





Thank you.