

# 自社サイトを「仮想店舗」に

## 営業支援ITツールの「@dream」

### リングアンドリンク

## 全国で1800社が利用 成約アップの発表会開く

リングアンドリンク（埼玉県所沢市・金丸信一社長）が開発・販売する、不動産営業支援システム「@dream」（アット・ドリーム）は、

が使っている。

自社ホームページを広告機能だけでない「仮想店舗」に見立て、問い合わせのあった顧客にメール

ユーザーの表彰制度も「メール接客100%」の声

のコミュニケーションを繰り返すことで見込み客に育てるITツール。密度の濃いメール交信によって顧客の購入意欲を高めていくことで、最終的には成約に結びつける

同社は12月15日に東京都千代田区で@dreamユーザー会員による成功事例発表会を開催。部門賞6社と部門賞受賞者の中から大賞1社を決めた。

能を持つ。営業を効率化することで、コストダウン

@dream大賞・プレーヤー賞を受賞した、クリエイイトハウジング（群馬県）の魚田秀則社長（写真右、左は金丸社長）は「これを機にお客様に選ばれ信頼される会社を目指したい」とあいさつ。また「現在はメールでの接客がほぼ100%

「メールでは物件のこと以外にも不動産にかかわるあらゆる情報を素早く返すようになってから顧客からの返信率が上昇した」と追客改善の効果を話した。

率的な営業が行える機能を持つ。営業を効率化することで、コストダウン

顧客は将来の顧客と判断し「即案内はしていない」と自社の営業方法もあわせて披露した。

ルキー賞は「今年4月に宅建免許を取得し開業。ブログを習慣化した結果、飛び込み客も出てきた」と喜ぶ東横マンションセンター（横浜市）の露木真喜社長が受賞した。「物件情報にあえて悪い点も記入することによって顧客からの信頼を得ている」というカサハラらんどホーム（埼玉県）の笠原貞一社長はエビソード賞を受賞した。



物件情報賞のシーム

を選出した

12月15日に行った成功事例発表会のようす。部門賞6社から大賞にクリエイイトハウジング（群馬県）

「スタイルシートの利用」「サイトマップの作成」「テキスト形式で表現」の3点をSEO対策として心掛けている」という住宅広場（東京都）の成澤ひろ子社長はホームページ賞を獲得。メール活用賞を受賞したせいゆう住宅（滋賀県）の西田有希さんは

を選出した