

住まいを探すお客様の“潜在ニーズ”をリアルタイムに可視化！
不動産会社向け顧客分析&可視化サービス「KASIKÄ」提供開始
～一人ひとりのお客さまに対して最適なコミュニケーションを実現～

Cocolive 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：山本考伸）は、不動産会社向け“顧客分析”および“可視化”サービスである『KASIKÄ』の提供を5月19日より開始することとなりましたので、お知らせいたします。



特長としては、住宅購入の検討あるいは賃貸物件を探しているお客さまへの最適な営業タイミングをアラートでお知らせすること。さらに、登録情報からだけでは見えない潜在ニーズを、リアルタイムに解析しグラフやランキングでわかりやすく可視化します。お客さまが住まい探しに対して温度感の高い最適なタイミング、お客さまの一番欲しいを可視化することで、商談率向上を実現します。

▽ 『KASIKÄ』: <https://cocolive.co.jp>

■ 「KASIKÄ」リリースの背景

不動産会社へのヒアリングを行った結果、現場の営業マンが抱える課題に関して「お客さまへの最適な営業タイミングがわからない」「顧客分析にかかる時間や労力がない」「自社のHPが活用できていない」「休眠顧客へのアプローチ方法がわからない」などの声が聞かれました。これらの課題解決に挑戦すべく「KASIKÄ」は生まれました。

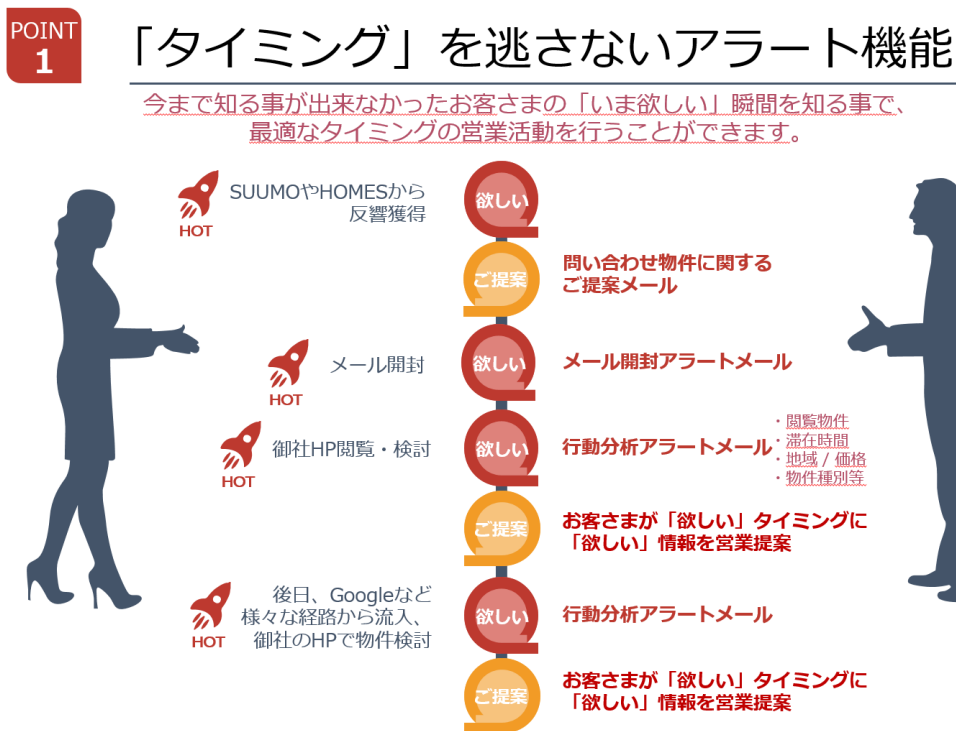
■「KASIKA」の特長

「KASIKA」は、不動産会社向けの“顧客分析&可視化”サービスです。従来の HP では実現できなかったリアルタイムな顧客分析を実現することにより、最適な営業のタイミングをお知らせ、お客さまのニーズを可視化することで商談率の向上が見込めます。

主な特長は次のとおりです。

<1. アラート機能>

自社 HP を閲覧しているお客さまの行動（物件検索、提案メールの開封など）を検出し、リアルタイムでアラートメール（※）を送付します。その結果これまでは知ることができなかったお客さまの「いま欲しい」瞬間を知ることができます。



※アラートメールの記載事項

- ・お客さま情報
- ・HP 閲覧日時
- ・メール開封日時
- ・閲覧物件
- ・滞在時間
- ・地域 / 価格 / 物件種別 など

<2. 潜在ニーズをリアルタイム分析>

閲覧物件ページ、滞在時間、エリア、物件タイプ、間取り、価格帯、検索条件流入経路などから、お客さまの潜在ニーズをリアルタイムで分析。効率化を図るために、お客さま情報を「ランキング」や「グラフ」で可視化することによって、初回登録情報だけでは見えてこなかった潜在ニーズを見出すことができるようになります。さらに、物件ページ滞在時間から個々の物件に対する温度感を色で可視化、一目でお客さまの嗜好を把握できます。

POINT
2

お客様の「潜在ニーズ」が見えてくる

閲覧物件ページ、滞在時間、エリア、物件タイプ、間取り、価格帯、検索条件、流入経路などからお客様の検索情報をリアルタイムに分析し、ランキングやグラフなどわかりやすく可視化できます。

 **行動履歴**
メール開封
閲覧物件
アクセス日時
滞在状況

 **滞在時間**

 **物件詳細**
物件タイプ
間取り
価格帯
エリア
最寄り駅
築年数、など



 **ランキング**
閲覧回数 (経過日数別)
滞在時間 (経過日数別)

 **アクセス日時**
曜日別
時間別

 **閲覧端末**

<3. 行動パターンの把握>

物件を探す曜日、時間帯、使用しているデバイスなど、顧客分析から行動パターンを把握することができます。そこから導き出された最適な営業のタイミングによって、営業効率の最適化が期待できます。

また、「KASIKA」に蓄積されたデータを活用することで、自社物件の分析に活かすことが可能となります。新規のお客さまだけでなく、既存のお客さまも含めたニーズを反映することで、より効率的な営業活動を実現します。

■スムーズな導入のために

「KASIKA」の導入にあたり、現場の負担を可能な限り軽減するために、以下のような工夫をしています。

- ・実装作業は1行タグの埋め込みのみ

実装にあたり、必要な作業はタグの埋め込みのみです。多額の費用がかかることも、わずらわしい作業に追われることもありません。既存のHPにタグを埋め込めば、すぐにお使いいただけます。

- ・入力作業を軽減し、見る作業に注力

入力に必要な作業をシンプルにすることで、営業担当者は「見る」作業に注力していただけます。営業の本質ではない事務作業を軽減し、成果につながりやすい見るツールとしてお使いいただけます。

- ・初期費用ゼロ (初回キャンペーン時)

導入にあたり、高額な費用等は必要ありません。初期費用はゼロ。月額費用も1ユーザーあたり9,800円とリーズナブルな価格設定にしております (初回キャンペーン時)。運用コストを気にすることなくお使いいただけます。

- ・魅力的なオプションメニューも充実

導入作業や顧客情報の登録など実装にかかる作業を全て請け負う「運用おまかせパック」、魅力的なコンテンツメールの配信によって休眠顧客の掘り起こしを行う「メール配信代行」などもオプションサービスとしてご用意いたしました。アクティブ顧客の幅を広げることに貢献します。

【製品概要】

KASIKA

不動産会社向けの顧客分析・可視化サービス

<主な機能>

- ・アラート機能
- ・潜在ニーズのリアルタイム分析
- ・行動パターン分析
- ・リッチデザインメール編集機能

<期待される効果>

- ・営業タイミングの最適化
- ・反響に対する商談率の向上
- ・HPのポテンシャル最大化

<価格>

- ・初期費用なし
- ・月額9,800円（1ユーザーあたり）

【Cocolive 会社概要】

- ・会社名：Cocolive（ココリブ）株式会社
- ・代表者：代表取締役社長 山本 考伸
- ・所在地：〒107-0052 東京都港区赤坂2丁目16番6号 BIZMARKS 赤坂
- ・設立：2017年1月23日
- ・事業内容
- 不動産会社向け“顧客分析”および“可視化”サービス「KASIKA」の開発、並びに導入支援
- ・URL：<https://cocolive.co.jp>

【本件に関するお問い合わせ・取材のご依頼先】

Cocolive 株式会社 五十嵐

MAIL: info@cocolive.co.jp

TEL: 03-6868-3228