

住宅・不動産業界向け 現場から生まれた営業ノウハウ&チラシ提供の無料サイト

「ハイアーナビ (HyAA-navi)」が2月1日にオープン

ハイアス・アンド・カンパニー株式会社(本社:東京都港区、代表:濱村聖一、以下、ハイアス)は、住宅・不動産業界の営業活動に役立つ、チラシやトーク例、ツールの提供を目的とした無料情報サイト「ハイアー・ナビ (HyAA-navi)」(<http://hyaa-navi.com/>)を本日、2月1日にオープンいたします。

「ハイアー・ナビ」は、無料会員登録を行うことで無料にて、住宅・不動産業界の営業活動に役立つ営業ツールやチラシ等のダウンロードや、お客様へのアプローチ手法の参考にして頂けるトーク集等の閲覧が行えるサイトです。ダウンロード可能なツール類は、「相続を絡めたお客様アプローチツール」、「土地活用提案を絡めたお客様アプローチツール」、「地盤の話をかからめたアプローチツール」、「お金の不安を解決するアプローチツール」などで、定期的に新しいツールやチラシが追加されていきます。

また、お客様へのアプローチ手法の参考にして頂けるトーク集は、「現場であったお話し集」、「経済ネタのコラム」、「ちょっとした一言でお客様の信頼を掴むトーク集」などの他、こちらも定期的に新着情報がアップされる仕組みとなっています。

本サイトの開発にあたっては、現場の営業担当者が抱える問題の打開と、他社との差別化をはかることを目的としています。

お客様ニーズが多様化する中、現場の営業担当者は新規顧客発掘から、既存顧客や契約済み顧客への対応と多くの業務に追われています。その為に、アプローチツールやチラシなど新規営業向けの資料作成の時間を確保することは難しく、創意工夫を行うための時間は制約され、これまで通りの営業活動から進歩が見られない状況です。この問題を解消し、即活用できるツールやチラシを入手可能にすることで新規顧客に対するアプローチの幅が広がります。

あわせて、失敗事例から成功事例まで幅広い事例を学習することで、営業スキルのアップにつながり、顧客からの信頼を獲得し他社との差別化をはかることが可能となります。

2010年度の日本の新設住宅着工戸数は819千戸とピーク時より半減しています。その様な中、住宅・不動産業界において業者の淘汰も始まり、各社創意工夫を行いながらお客様へのアプローチを行うことがさらに重要となってきます。

ハイアスでは、今後も住宅・不動産業界における付加価値の高い情報やツールの提供を行ってまいりたいと考えています。



▲「ハイアーナビ (HyAA-nabi)」TOP ページイメージ

■ ハイアス・アンド・カンパニー(株)

■ 会社概要

- 設立:平成 17 年 3 月
- 資本金 213 百万円
- 所在地:東京都港区白金台 4-2-11 白金台クレスト 7F～9F
- 事業内容:財産コンサルティング事業、住宅・建設・不動産事業のナレッジ開発、販売促進支援事業など
- 会社 URL:<http://www.hyas.co.jp>