

モバイルによる住宅会社の営業支援サービス

「モバ・マーケ」を8月1日より開始

ケータイを活用した見込み客の集客～管理まで支援

ハイアス・アンド・カンパニー(株) (本社：東京都港区白金台 代表：濱村聖一 TEL:03-5423-7333 以下ハイアス) は、ケータイを活用した住宅営業支援事業「モバ・マーケ」を8月1日よりサービス開始いたします。

「モバ・マーケ」とは、住宅展示場などに訪れる前の潜在顧客のケータイアドレスを取得し、定期的にアプローチを行い、見込み客化するための、住宅営業に特化したモバイルマーケティング支援システムです。このサービスでは、モバイル自社HPに、容易に効率的なモバイルマーケティングが実践できる標準ASPシステム(参考資料1)の提供、および、その活用法やメール配信ノウハウなどが詰まったマニュアルを全国の工務店・住宅会社に向けて提供いたします。また、活用法や成功事例などを共有する会員向け研修会への参加ができます。

住宅業界は、住宅販売戸数の減少を見るまでもなく、かつてない厳しい環境にあります。特に住宅会社の悩みは見込み客の発掘とランクアップです。広告やチラシからの反応率は悪化し、従来型のマーケティング手法の採算性は悪くなる一方です。

そんな中、チラシに代わる情報告知手段としてケータイが注目されています。総務省による平成20年の「情報通信白書」にも見られますように、住宅購入のメインターゲットである若年層のケータイ利用頻度は高まる一方です(参考資料2参照)。ケータイでは、タイムリーかつ的確に、しかも低コストで消費者にメッセージを届けることができます。しかしながら、単に自社のケータイホームページを作成したり、QRコードをチラシに記載するといった活動では十分な消費者への告知効果は得られません。

ハイアスでは効果的にケータイアドレスを取得した事例や定期的なメール接触で見込み客の囲い込みに成功した事例などを基に、この度のサービスを開発いたしました。

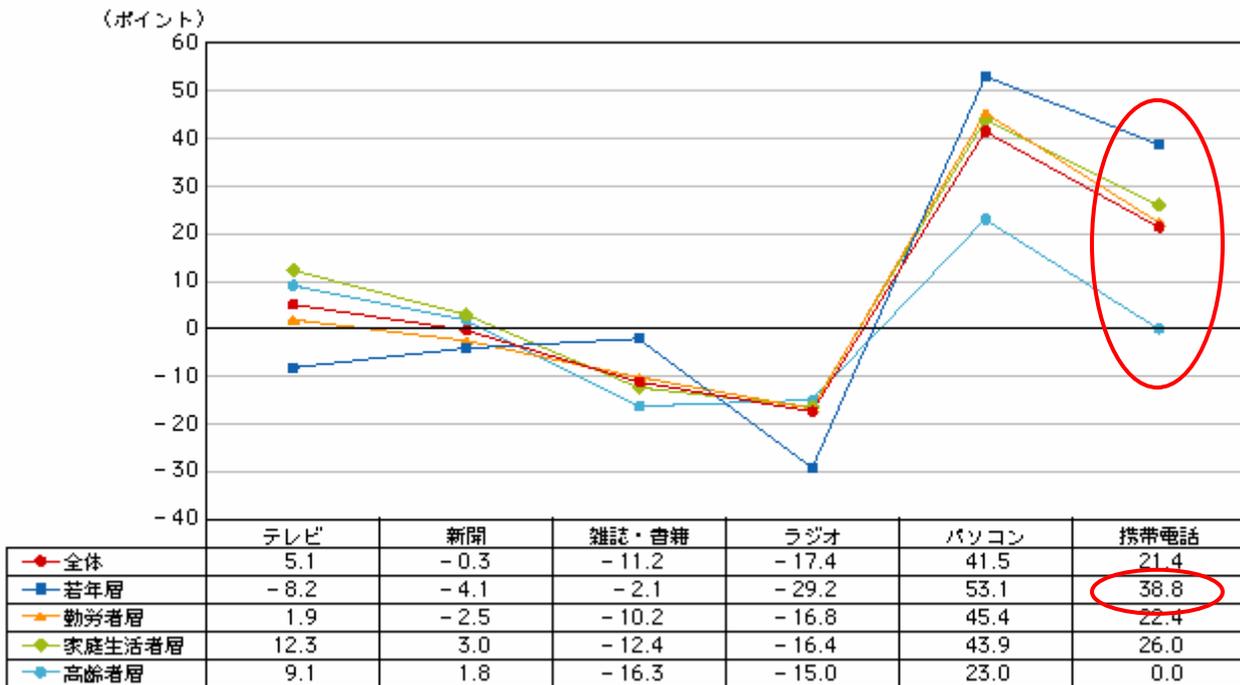
ハイアスが提供する「モバ・マーケ」サービスでは、モバイルサイトの構築やメール配信ができるのは勿論、情報配信のベースとなる消費者のメールアドレスの取得方法、定期的に情報購読させるためのメール配信ノウハウ、メールアドレスのみならず詳細な住まいに関するニーズを取得するための仕掛け、展示場や完成見学会などの実現場に誘致するためのランクアップ手法などを提供致します。さらに、全国での集客実践事例の継続的共有や、会員限定イベントとして全国一斉でのキャンペーンなどの企画を行い、見込み客発掘の支援を行います。

ハイアスは、「モバ・マーケ」と同時期にリリースする『全国住宅購入相談「リライフクラブ」』とあわせて展開することで、住宅会社の営業支援の会員組織化を本格化していく予定です。

(参考資料1) 提供 ASP サービス画面(開発中画面)



(参考資料2) ここ2~3年間のメディアの利用頻度の変化
 ('増えた'との回答の割合から'減った'との回答の割合を引いた値)



(出典)「ユビキタスネット社会における情報接触及び消費行動に関する調査研究」

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 149,000千円 所在地:東京都港区

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>

ハイアス運営サイト

ハッピーリッチアカデミー <http://happyrich.jp/>

ハイアークラブ <https://www.hyaa.jp/>

リライフバンク <http://www.relifebank.com/>

ユニキューブ公式 HP <http://www.unicube.biz/>

楽楽館公式 HP <http://www.rakurakukan.jp/>

ふどたつ <http://www.fudotatsu.com>