

住宅業界の1組来場単価を80%削減！来場確定サービス「ヨビコム」を提供開始。

～来場者数40%増加の実績あり！業界独自の来場確定単価でリスクゼロの新サービス～

建築・不動産領域のDX推進をするFREEDOM X株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:衣笠茂樹、以下「当社」)は、新たにハウスメーカーや工務店、設計事務所向けの見込み顧客を商談化させる来場確定サービス「ヨビコム」を、2025年2月1日(土)より提供開始いたします。



当社の新サービス「ヨビコム」は、業界専門架電オペレーターによる、見込み顧客を商談化させる来場確定サービスで、住宅業界標準1組来場単価15万円の商談アポイントを単価3万円に実現した全く新しい集客支援サービスとなります。

■ 来場確定化サービス「ヨビコム」サービス提供に至った背景

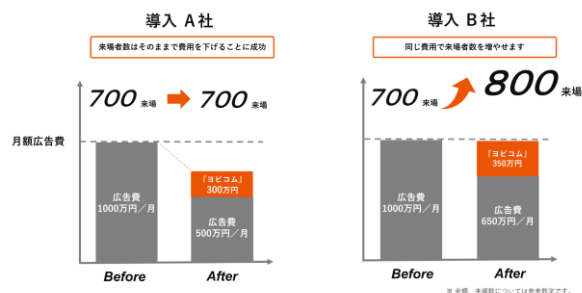
住宅業界ではWEB経由でのお問い合わせや資料請求等のリード獲得が増加しており、そのリードに対して素早く効果的かつ適切なアプローチを行い来場・商談までの移行率を高めることが重要であると考えられています。

しかし、自社営業にリード獲得後からアポイント取得までを対応させるには、他業務との兼ね合いもあり、リード獲得直後の関心度の高いお客様に対してタイムリーに架電することが難しく、アポ取得率の低下につながっている現状があります。

アポイントの取得・来場確定までのサポートをするべく、注文住宅事業を専門に行うグループ企業のノウハウと当社のテレアポ営業のノウハウを活用し、来場獲得に苦戦するハウスメーカー・工務店の来場者数アップをサポートする、来場確定サービス「ヨビコム」提供開始に至りました。

当社では、注文住宅営業のナレッジやノウハウを持ったオペレーターが専門性の高い業界知識を持ったうえで、1組来場単価3万円で高いアポイント獲得率を実現しています。

そのため、来場者数を保ちながらの広告宣伝費の削減、広告宣伝費を保ちながらの来場者数の増加が実現できます。



▼「ヨビコム」の詳細をご希望の際はこちらからお問い合わせ下さい

<https://freedom-x.co.jp/contact>

■ サービス概要

「ヨビコム」は、お問い合わせ対応にかかる営業担当の工数や人件費の削減およびアポイント数の最大化を実現できるサービスです。



問い合わせ即アポサービス



休眠リスト架電サービス

・ 問い合わせ即アポサービス

顧客の問い合わせに即時に対応することで、住宅展示場や営業所への集客率アップが目指せます。

・ 休眠リスト架電サービス

過去に問い合わせに対し追客ができていない顧客等に対し、ヨビコムが貴社に代わってフォローアップを行います。

■ サービスの流れ



① 注文住宅検討者からの問い合わせ

- ・ 新規のお客様より貴社のHP/ポータルサイト等を通じて問い合わせがきます。

② ヨビコムにてお客様とのアポイント取得・報告

- ・ オペレーターよりお客様に連絡を取り、アポイントの予約を取得いたします。
- ・ ヨビコムより貴社担当者へアポイント取得の報告をいたします。

③ お客様の来場

- ・ お客様が住宅展示場や店舗等に来場いたします。

※休眠リストへの架電の場合は、貴社のリストを提供いただき、そのリストを基にオペレーターより顧客に連絡を取ります。

■ヨビコムの3つの特徴

① 60秒以内にソク架電

お客様からの問い合わせ通知を受信したら、60秒以内に即架電をし、熱の高いタイミングを逃しません。

※問い合わせボタンを押された瞬間が一番熱い

② 自動連携で工数削減

メールでの問い合わせを自動でかんたんシステム連携。お客様情報を自動で入力し、即架電を実現。顧客管理やアポイント管理工数を削減。

※導入店様での特別な開発・設定は一切不要

③ 専門性の高い人材が対応

注文住宅事業を専門に行うグループ企業のノウハウを教育されたオペレーターが対応します。専門性高い業界知識で高いアポ率を実現しています。

▼「ヨビコム」の詳細をご希望の際はこちらからお問い合わせ下さい

<https://freedom-x.co.jp/contact>

■来場者数 40%増の実績！ヨビコムの導入事例

F社では、マーケティングチームが獲得したリード顧客リストを営業チームに共有し、営業チームが来場のアポイントを獲得する流れでした。しかし、営業チームの業務工数を架電業務へ割くことができず、新規顧客リストが埋もれていた状態でした。

上記課題を解決するべくF社は、「ヨビコム」の導入を開始し3か月間利用した結果、来場者数を40%増加させることに成功しました。この実績を受け、F社では正式な「ヨビコム」サービス提供開始の2月からも継続導入していただくことになりました。

■会社概要

FREEDOM X株式会社

<https://freedom-x.co.jp/>

当社は、注文建築の土地探し顧客対応におけるSaaS型の営業支援システム「ランディPRO」を独自開発し、ハウスメーカーや工務店に販売する事業を行っています。事業の主軸は「不動産テック」となりますが、起業の背景には現場目線の発想が根底にあります。

代表の衣笠は、フリーダムアーキテクツデザイン株式会社（現商号：FREEDOM株式会社）にて、土地探しの専門部署を発足させ、注文建築用地の仲介業務専門部署の立上げに携わってきた過程で培った現場のノウハウを最大限に活かし、本当の意味で現場が実践で活用できる”土地探し顧客の接客・追客支援システム”として「ランディPRO」を独自開発いたしました。

現在「ランディPRO」は、2019年11月よりハウスメーカー向けのSaaS形式での販売を開始し、すでに多くの大手ハウスメーカーが導入しており、日常적으로接客でご利用いただいている営業担当者からも高評価を得ています。また、2023年8月より、30秒で！何度でも地型にぴったりなプランを生成できる「タテテック」のβ版を提供開始いたしました。

代表者：代表取締役社長 衣笠茂樹

本社所在地：〒103-0006 東京都中央区日本橋富沢町11-12 サンライズビル8階

設立：2019年9月17日

事業内容

- ・ 建築・不動産領域におけるDXコンサルティング
- ・ ランディ、タテテック、ヨビコムの開発
- ・ ランディPRO（システム）、タテテック、ヨビコムの販売
- ・ Webマーケティング支援

■本件に関するお問い合わせ先

FREEDOM X株式会社 広報担当者

メールアドレス：press_fx@freedom.co.jp