

支援事例

06

ゆうゆう不動産 Y/A

Kintoneで顧客管理一元化

株式会社ゆうゆう不動産

業種 | 不動産業 従業員数 | 3名 資本金 | 1,000万円

福岡市中央区高砂1丁目22番25号Sorisso薬院3階

092-406-7972

<https://www.yuyufudousan.com/>



事業内容

BUSINESS

福岡のテナントといえば「ゆうゆう不動産」

- テナント仲介
- 居抜き仲介

福岡の物件を中心に不動産仲介業を行っております



エントリーのきっかけ REASON

福岡市のバックオフィス事業については知らなかったが、
電話で営業があり、話を聞いてみようと思った



顧客管理方法が従業員によってバラバラ…

社長は手帳で情報管理、従業員Aさんは頭の中で情報管理…

- お客様の求める物件の条件を全数把握できていないため、条件に合った物件が出てきてもすぐにご紹介できない
- Xさん（中央区・美容室）とメールのアドレス帳に登録しており、メール送付するとお客様に筒抜け
- アドレス帳を見せたくないために、個人LINEを使った顧客とのやり取りが常態化してしまっている…



「それ、 Kintone で解決できます！」

- 課題をヒアリングしたところ、kintoneで解決できそう！と提案をもらう
- 自社に合わせてシステム構築が可能なため、テナント仲介に特化した項目も自由に設定可能！
- 顧客情報と問い合わせ情報を連携させることで、紙ではできなかった拡張性を実現！
- 運用していく中で「こうしたいな…」があっても即時反映でき、作成も簡単楽しい！
- 人に依存していた顧客管理を一元化し、対応品質の向上！！



それ、めっちゃいいじゃん！と導入を即決



今後は社内全体で活用していきたい

- 顧客情報の管理はしやすくなったものの、まだ従業員によって活用の度合いが異なっている状況
- 「ゆうゆう不動産の武器」となるように作り込み予定
- 顧客管理以外にも活用の切り口はたくさんありそう。他のアプリも構築していきたい！



事例から学ぶ

デジタル活用 のポイント

POINT

✓ 紙ベースからの脱却

クラウドに移行することで「いつでも・どこでも」を実現し、
迅速な顧客フォローに繋がる

✓ 自社向けのシステム構築

Kintoneを使えばプログラミング知識がなくとも構築でき、
点在していた顧客情報を一元化できた

