

東海住宅株式会社 様

宮城（千葉、
栃木、福島）

19店舗／31～
100名

住宅用物件

成約数・率の
向上

追客活動の最
適化

顧客体験向
上・差別化

新人営業の早
期戦力化

再面談率20%改善と遠方顧客成約を 実現——Faciloが支える営業革新

https://facilo.jp/case/tokai_jutaku



再面談率
20%改善

導入前の課題

- 紙資料の準備に1時間以上かかり、提案効率が低下していた
- 顧客状況が不透明で、初回面談後にフェードアウトするケースが多かった
- 遠方顧客への対応が来店依存で、提案機会が限られていた

導入後の効果

- 資料作成の手間がほぼゼロに、提案スピードが大幅に向上
- 顧客ログ活用により関心領域を把握でき、再面談率が1～2割改善
- 学区・ハザード情報や動画提案で遠方・海外顧客ともオンライン成約が可能に