

住生活産業総合情報誌
[ハウジング・トリビューン]

2022.11.25 No.21

第2・第4金曜日発行

<http://www.sohjusha.co.jp>

Housing Tribune

Today for Tomorrow

vol.651

コロナで顧客アプローチの主戦場に変化

インサイド セールスで 住宅営業を制する

- オンラインのいえづくりにシフト
- インサイドセールスを支援するMAツール
- 規格住宅がインサイドセールスと好相性

NEWS

脱炭素で国民運動、官民連携協議会を立ち上げ
72兆円の経済対策、省エネ改修支援などを強化
断熱材トップランナー基準値を5~6%引き上げ

Interview

持続可能なまちづくり、その夢をかなえるステージに入った

ウェルネストホーム 芝山さゆり 代表取締役社長

エネルギー危機を救え!!

市場拡大の期待膨らむエコリフォーム

リフィード

リフォームシミュレーターをリニューアル より自由度の高い提案やスマホでのスピード回答が可能に

リフォームシミュレーターの「イエプロ」をリニューアルした。ユーザーがオリジナル商品を加えることを可能とするなど自由度を向上。対応機器にスマートフォンを追加し、これまで以上に便利になった。

住まいのリフォームシミュレーター「イエプロ」は、リフォームのプランと商品を選ぶだけの直観的な操作で、リフォームの提案に必要な概算見積りと選んだ商品が掲載されたプランシートを簡単に作成できるリフォーム事業者向けのSaaS型サービスだ。

システムキッチンや内装材など、汎用性の高い66のプリセットプランと約1150の商品が事前に登録されているため、面倒な登録は必要なく導入後すぐに利用できる。また、粗利や大工の人工などを事前に設定することで、下請け業者を介さずにスムーズな見積り提案が可能となる。

同社の調べによると約50%のリフォーム事業者がExcelで見積書を作成しているが、項目の抜け漏れや入力ミスも少なくない。「イエプロ」では、プランすべてに積算が紐づいているため、そのようなミスも起こらず、クラウド上の管理のためデータの破損や紛失などのトラブルを防ぐこともできる。

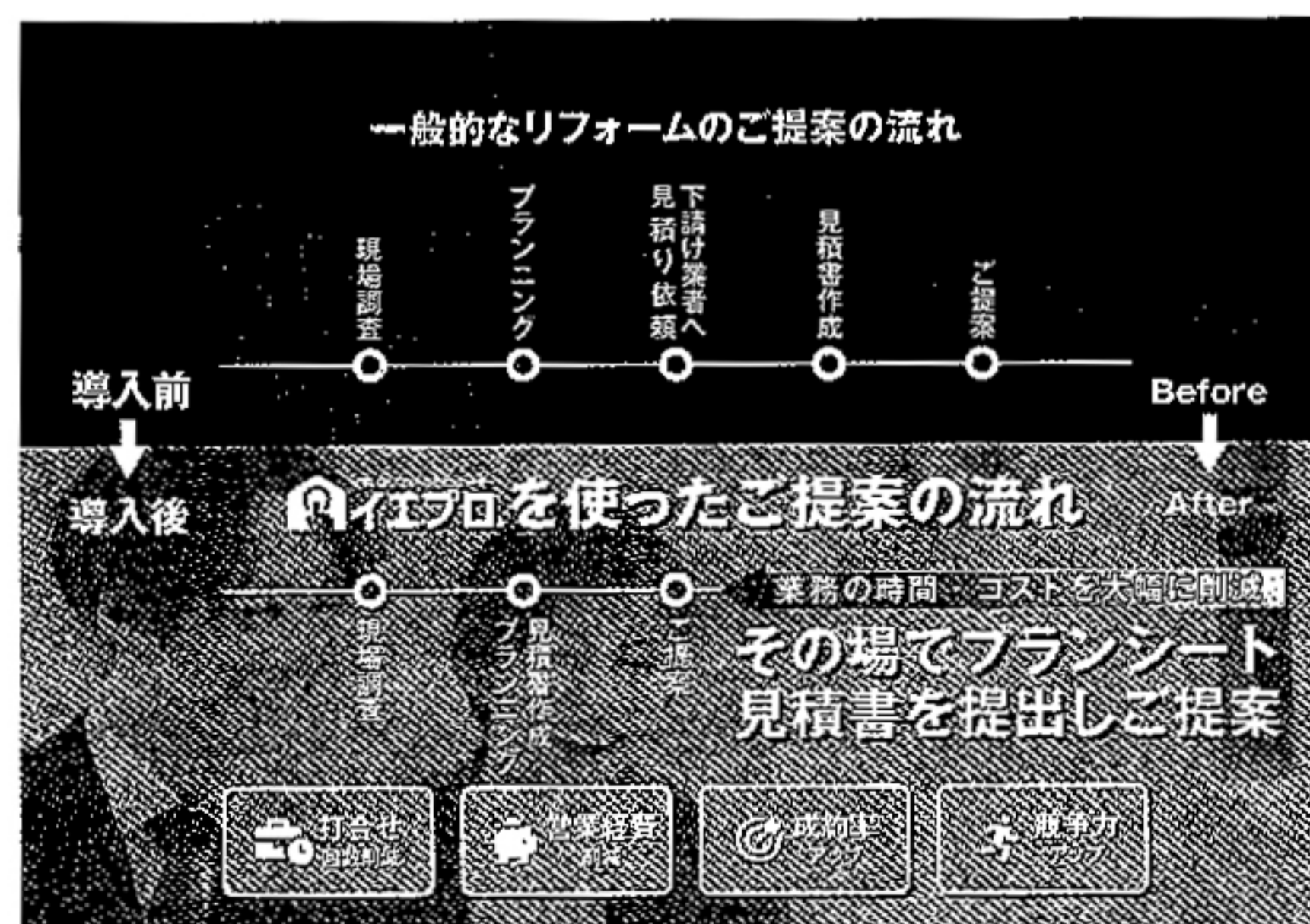
リフォーム向け商品はメーカー希望価格、工事費別の表記が多いため、顧客が予算感を持っていないことが多く、顧客の想定する予算と事業者の提案する価格

のギャップが不信感につながることもあった。「イエプロ」を使うことで顧客と金額を見ながら商品を選べるため、顧客が納得のいくプランを立てることができ、現場調査後に見積りを出してから価格が合わずにプランを作り直すなどのトラブルも防ぐことができる。

自社の提案に合わせてカスタマイズ 概算を編集して本見積書の作成も

「イエプロ」はあらかじめ商品が登録されているため、ITツールが苦手な人でも簡単に操作できることがポイントだが、一方で、「商品やプランを自由に設定したい」、「概算見積りではなく本見積りで提案したい」という声も多かった。そこで今年9月にリニューアルを実施。既存のリフォームプラン、商品に加え、オリジナル商品と積算を追加できるようになった。これにより、自社の提案に合わせたツールへ自由にカスタマイズできるようになった。また、見積書は「イエプロ」上で自由に編集が可能となり、Excelのような慣れ親しんだ見た目と操作感で迷うことなく編集できる。さらに、対応端末にスマートフォンを追加。顧客の中には「とりあえず予算感を知りたい」という人も多く、概算見積りだけでもいかに早く対応できるかが大切となる。スマートフォンで見積りが作成可能となったことで、外出先などでも素早い対応ができるようになった。

また、リニューアルと並行して8月から1ヶ月の無料トライアルを開始。3ヶ月で約150件の問い合わせが集まっている。「現在イエプロを利用している会社は約600社だが、新バージョンは1年間で60社の新規導入が目標」（波風小百合代表取締役社長）と、旧バージョンでは要望に応えられなかった人などへのアプローチを進める方針だ。



リフォームの提案に必要な概算見積りと選んだ商品が掲載されたプランシートを簡単に作成できる