

株式会社永大ハウス工業様

宮城・東北

12店舗／
30～100名以下

住宅用物件

追客活動の最
適化

営業組織力の
向上

「Faciloった？」という言葉が当たり前に。“DX疲れ”から一転、全店舗導入に至るまで

<https://facilo.jp/case/eidaihousekogyo>



ピーク時
100件の顧客を
漏れなく管理！

導入前の課題

- 多くの顧客管理と対応をしなければならず、初期対応が遅れてしまうことも
- 紙資料を用いた提案を行っており、お客様によっては複数回の商談を行っていた（4回以上になるケースも）
- 顧客情報を紙で管理していたため、追客漏れや紙資料の整理が課題だった

導入後の効果

- 顧客ログによる顧客状態の可視化で数多くの顧客を効率よく漏れなく追客できるように
- マイページを使い提案を効率化。紙ベースで何度も必要だった商談を、1回で完結できるケースが増加
- やりとりの可視化・簡略化により連絡漏れはゼロに。紙資料の整理の時間はゼロに