

複合的デジタル集客システムの本格運用による ローカライズ戦略の推進と既存客フォローの強化

総事業費 4,751,993円

事業者名 :株式会社 喜神サービス (所在地:うるま市/業種:建設業)

事業内容

事業目的/概要

●事業目的

市場ニーズとミスマッチを起こしている既存営業手法変革のタイミングにあり、「社内に蓄積された顧客情報の活用」や「県内住環境から今後求められるリフォーム需要への対応」などの現状課題の解決と重ね、新たな営業システムの構築を中心に社内風土をデジタルトランスフォーメーションする。

●事業概要

これからも選ばれ続ける会社となるため、「ローカライズ戦略による地域No.1の拠点づくり」を目指し、そのための「拠点(各事業)Webサイトの構築・集客強化とCRMプラットフォームでの顧客の一元管理」を実行し、「地域No.1の集合体＝県内No.1」を実現する。

連携IT企業

●事業者名 : BrandBuddyz合同会社

本事業で見込まれる効果

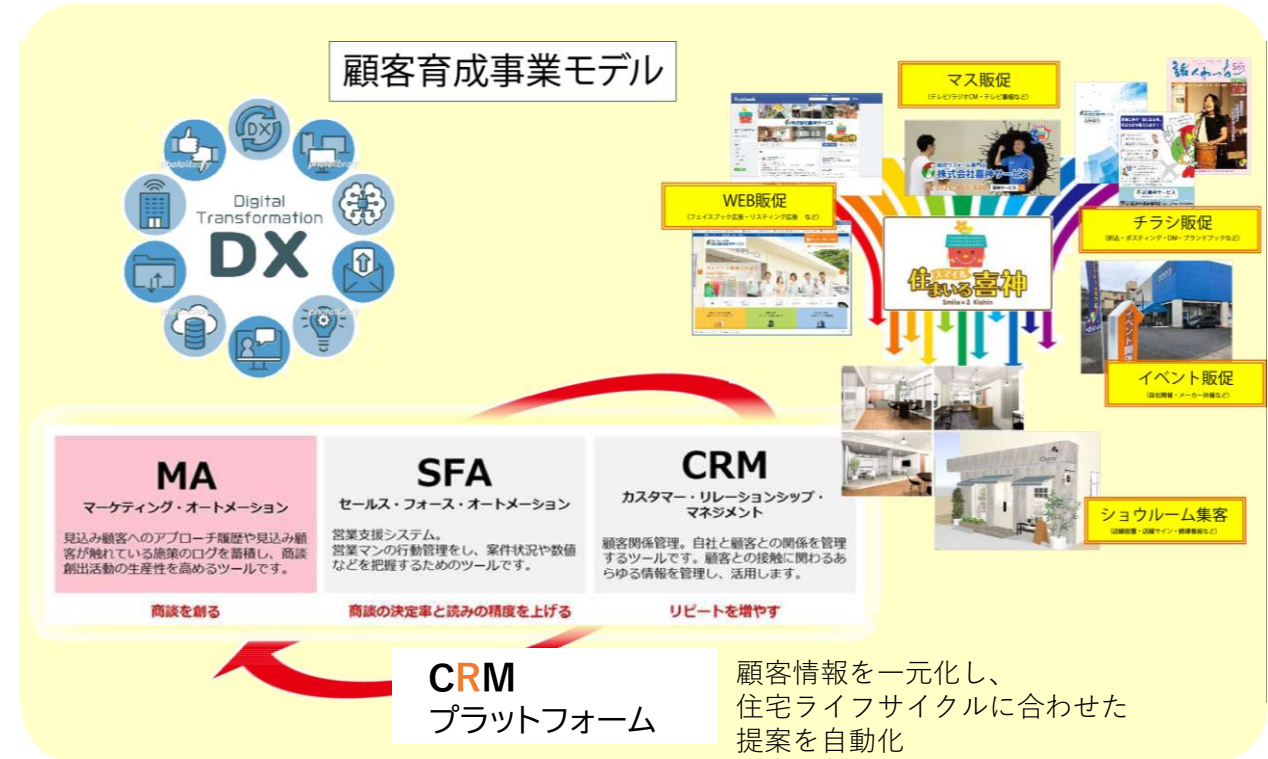
営業手法の刷新による働き方の変革、作業量の削減と判断量の増加・判断質の向上、提案漏れの低減による顧客資産の価値減少の抑制、周辺事業者(ハウスメーカー・協力会社)との連携構築、など

本事業終了後のビジネス展開や今後のDXに向けた取組

CRMプラットフォームに蓄積された顧客データをもとに、OB客へのアフターフォローや住宅ライフサイクルに基づいたメンテナンス提案を自動化し、人に頼って行っていたことで発生していたサービス提供や提案の漏れを減らし顧客満足を高めていく。

また、見込み客に対しても提案後の営業フォローを自動化することで、顧客にとって面倒な情報収集をこちらからの情報提供に変えることでファン化していく。

事業概要スキーム等



～めざす姿～



県内住環境メンテナンスのトップリーダーとして「社会インフラの一部」を担い、県内住環境における「維持メンテナンスに対する責任」「住宅ライフサイクル知識の常識化」「業界全般の品質を引き上げる立場」に使命感を持って実行できる「県内リフォーム業界を牽引する存在」となる。