

土地探し顧客の成約率が**1.9倍**に

# 収益増に繋がった S社の土地戦略・事例



# 収益が倍増 になった「営業支援ツール」活用方法とは？

全社の経営計画を変更



注文建築No.1  
大手ハウスメーカーS社  
代表取締役社長

DXを駆使して土地探し顧客などに  
対応できていることが大きい。

注文建築No.1 大手ハウスメーカーS社、  
営業支援ツール「ランディPRO」活用で大幅な収益増！  
東京支部（6支店）の期待値を上回る結果を受けて、  
安定成長を目指し、全社の経営計画を変更。

収  
益  
増

注文建築No.1の大手ハウスメーカーS社 東京支部（6支店）

土地探し顧客の成約率が土地あり客の成約率を上回る

成約率の逆転現象

成  
約  
率

1.9 倍

※2.6%が4.9%に



「土地探し顧客」の対応方針を180° 変更

2020年 土地なし客が来場→ 仕方ないから「土地なしも接客しよう」！



土地探し顧客が65%も来場しちゃうんだよな・・・  
ランディ導入して対応するしかないか・・・

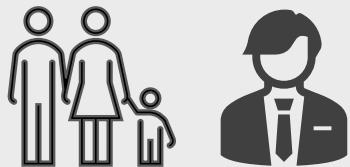
2023年秋～ 土地探し顧客が来場→ 土地探し顧客対応を積極的に実施する！



土地探し顧客得意です！  
集客時点でもアピールして、  
もっと土地探し顧客に来てもらおう！

# 2023年秋～ 土地探し顧客対応を積極的に実施する！

土地探し顧客が来場



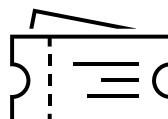
土地探し顧客得意です！

集客時点でもアピール  
して、もっと土地探し  
顧客に来てもらおう！

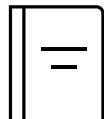
## 戦略の変更STEP

### STEP1

＜今ある集客で、土地探し顧客への折衝力強化＞  
導入して2年半で、ランディPROを用いて折衝力を  
強化し、土地探し顧客の成約が増大、  
成約率が向上



ユーザーID発行



機能、使い方説明

### STEP2

＜事業戦略を、土地探し顧客に振り切る方向に転換＞  
土地探し顧客対応、一般土地仕入れの強化により  
安定成長を目指す



土地探し顧客対応



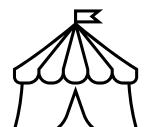
一般土地の仕入れ

### STEP3

＜集客施策の変更＞  
土地探し顧客の増大施策（Webサイトの充実、  
イベント活用）を実施



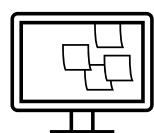
土地探しに  
強いアピール



イベント活用

### STEP4

＜土地探し顧客増大に備え、対応力をレベルアップ＞  
ランディPRO活用術のスキルを向上



閲覧動向からの追客、  
変化球な使い方



## FREEDOM X

会社名：FREEDOM X株式会社

設立：2019年9月17日

所在地：〒103-0006

東京都中央区日本橋富沢町11-12 サンライズビル8階

資本金：3,000万円

代表取締役社長：衣笠 茂樹

事業内容：建築・不動産領域におけるDXコンサルティング

ランディ、タテテクの開発

ランディPRO(システム)の販売

Webマーケティング支援

グループ企業：FREEDOM株式会社（フリーダムアーキテクツ事業本部含む）

FREEDOMビルド株式会社

所属団体：一般社団法人 不動産テック協会

お問合せはこちら

03-5962-3043

info@freedom-x.co.jp