

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）

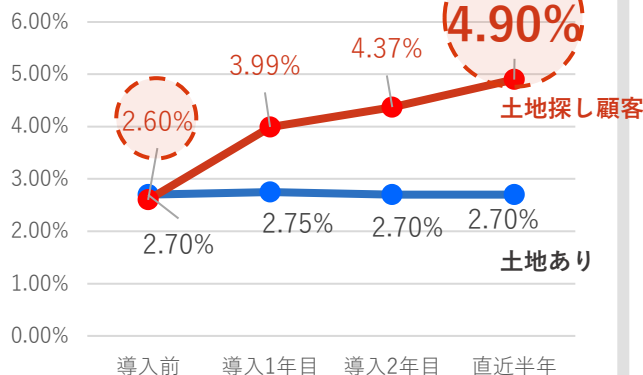
土地探し顧客の成約率が土地あり客の成約率を上回る

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！

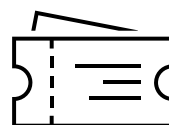
集客時点でもアピール
して、もっと土地探し
顧客に来てもらおう！

戦略の変更STEP

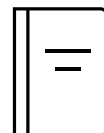
STEP1

＜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

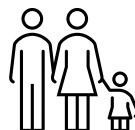


機能、使い方説明

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

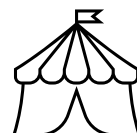
STEP3

＜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

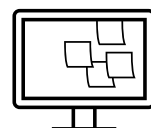


イベント活用

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ト事業本部含む）
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