

仕様決めイエプロ

■イエプロとは、

- ・住宅の色仕様決めのお打合せにおいて、時短、ミス削減、スピード、操作性を追求したシステムです。
- ・顧客満足と打合せ業務の時短/効率化を実現します。

■様々な利用方法

- ・契約前×施主 ギャラリー機能の利用（データ情報の閲覧）
- ・契約前×施主 予習モードの利用（仕様の予習）
- ・契約後×施主 仕様決めモードの利用（仕様決定）
- ・契約後×住宅会社様 （仕様確認、見積/プレゼンの自動作成）

■4つのサービス特長

①自社仕様の登録ができる

- ・住宅会社様より情報を頂きリフィードにて登録を行う為、導入にかかる手間が省けます。
- ・標準仕様からのオプション差額を同一画面で確認できる為、意思決定がスピードが改善されます。
- ・部材画像、品番、部材特長を登録しますので、顧客にわかりやすく伝えることが可能です。

※登録の説明がないとビルダーがシステム自体を理解できない。個々のオリジナル登録はイエプロ最大の特長である。

②自動作成される帳票（住宅会社利用モード）

「差額見積、商品プレゼンシート、仕様書」

- ・差額見積：標準からのオプション追加変更差額の見積
- ・商品プレゼンシート：商品ごとの選択部材が並んだプレゼンシート
- ・仕様決定シート：選択した部材ごとの名称、品番等の情報

※簡単なイメージ図が欲しい

※イエプロで自動作成される帳票が記載されていないと利用イメージが湧かない。

※仕様決めイエプロを語るうえでシステム機能の最大の特長

③施主がスマホで色や仕様を自身で予習したり決定することが可能になりました。

- ・打合せ前に施顧客自身で予習できる為、**スムーズに打合せができます。**
- ・顧客自身で色や仕様を決定できる為、**打合せ工数が大幅に削減します。**
- ・施主がセルフで決定することで**打合せ期間が短縮されます。**

④予習モードにて、施工ギャラリー/間取プラン/各種動画を魅せることで契約前の顧客にも効果的な活用ができます

- ・契約前の画面操作の回数より、優先顧客を把握できる
- ・契約前に見ている情報より顧客の好み把握できる為、顧客の的を得た営業トークが期待される。

■実績のPR

- ・採用大手企業：積水ハウスノイエ、トヨタホーム、地域有力ビルダー、採用継続率など
- ・採用社数：130社
- ・採用継続率：91% ※年更新

■その他

- ・IT導入補助金活用と、無償の申請サポートについて
- ・専用サイト、導入事例などのご紹介