

サイト戦略から保守まで提供

レックアイ

売買仲介に買取再販機能

事業多角化にワンストップ対応

住産業総合支援サービスを手掛けるレックアイ(東京都豊島区、鈴木徳之社長)は、売買仲介会社向け統合情報支援システム「BMSシリーズ」を強化する。顧客管理機能「BMS1」を従来の売買仲介から、買い取り再販や賃貸などを含めた幅広い事業に対応できるようにする。そのほかシステム提供だけでなく、導入企業が客の反響を得て契約するまでをサポートする。

「BMSシリーズ」は、などがある。

売買仲介用ホームページ「BMS1」の制作の「BMS1-WEB」の特徴は、不動産業務を熟知した上で1000社をアシスト機能も豊富に用いたサイト設計が得意なことだ。不動産のインターネット活用を知り尽くしたプロとして、戦略からコンセプト立案、システム構築、クリエイティブ制作、プロモーション、運営保守までワンストップで提供して買いたい客を把握する。

ここに注目

- 戦略からシステム構築、プロモーションなど一貫提案
- 大手コンサル会社と共同で現場営業支援
- 目線活用策の管理機能に
- 売買取引の再販機能
- 統計業務の多角化

不動産顧客データベース

コンセプト立案から保守まで提供し買いたい客を把握する



東京エリア不動産の売買サービス

現場支援とITをミックス

「BMSシリーズ」は、ある企業で実践中だ。今後、ITシステムだけに頼らず、現場の営業活動全体をサポートするステージに移る。現在、不動産に強い大手コンサルティング会社と共同で、

「BMS1」はワンストップで広範囲をサポートできる。また導入企業の弱い部分に「レックアイ」としてサポートしている。分は、どこで、どう強化すればいいのかアドバイス。といった声に応えるため、必要は登記簿情報を取り入れる。サービスは3階建てで、①登記簿情報の提供、②所有権情報、③作成の書類のリストアップ、④メール送付代行がある。

「BMS1」はワンストップで広範囲をサポートできる。また導入企業の弱い部分に「レックアイ」としてサポートしている。分は、どこで、どう強化すればいいのかアドバイス。といった声に応えるため、必要は登記簿情報を取り入れる。サービスは3階建てで、①登記簿情報の提供、②所有権情報、③作成の書類のリストアップ、④メール送付代行がある。

住産業を総合支援

「BMS1」はワンストップで広範囲をサポートできる。また導入企業の弱い部分に「レックアイ」としてサポートしている。分は、どこで、どう強化すればいいのかアドバイス。といった声に応えるため、必要は登記簿情報を取り入れる。サービスは3階建てで、①登記簿情報の提供、②所有権情報、③作成の書類のリストアップ、④メール送付代行がある。

「BMS1」はワンストップで広範囲をサポートできる。また導入企業の弱い部分に「レックアイ」としてサポートしている。分は、どこで、どう強化すればいいのかアドバイス。といった声に応えるため、必要は登記簿情報を取り入れる。サービスは3階建てで、①登記簿情報の提供、②所有権情報、③作成の書類のリストアップ、④メール送付代行がある。

不動産ITビジネス特集

「BMS1」は、何をしていこうかと悩む。反響管理としては反響が来た客への担当営業が、売買取引の徹底管理、取り再販の営業リード強化のため、外出先で査定依頼や物件問い合わせに対応できるようにする。

「BMS1」は、何をしていこうかと悩む。反響管理としては反響が来た客への担当営業が、売買取引の徹底管理、取り再販の営業リード強化のため、外出先で査定依頼や物件問い合わせに対応できるようにする。

登記簿情報

「BMS1」は、何をしていこうかと悩む。反響管理としては反響が来た客への担当営業が、売買取引の徹底管理、取り再販の営業リード強化のため、外出先で査定依頼や物件問い合わせに対応できるようにする。