

2. 東海/関西エリアでの導入結果 –掲載物件の予約機能利用状況–

- SUUMO掲載物件（東海/関西エリア）**65%**に予約カレンダー表示されている
- 中でも新築戸建では**77%**と高い利用率
- 仮予約機能により中古物件でも予約装着が増加傾向にある

物件種別	掲載物件数	予約機能利用物件
新築戸建	53,157	77%
中古戸建	43,049	63%
中古マンション	50,924	61%
土地	36,563	57%
ALL	183,693	65%

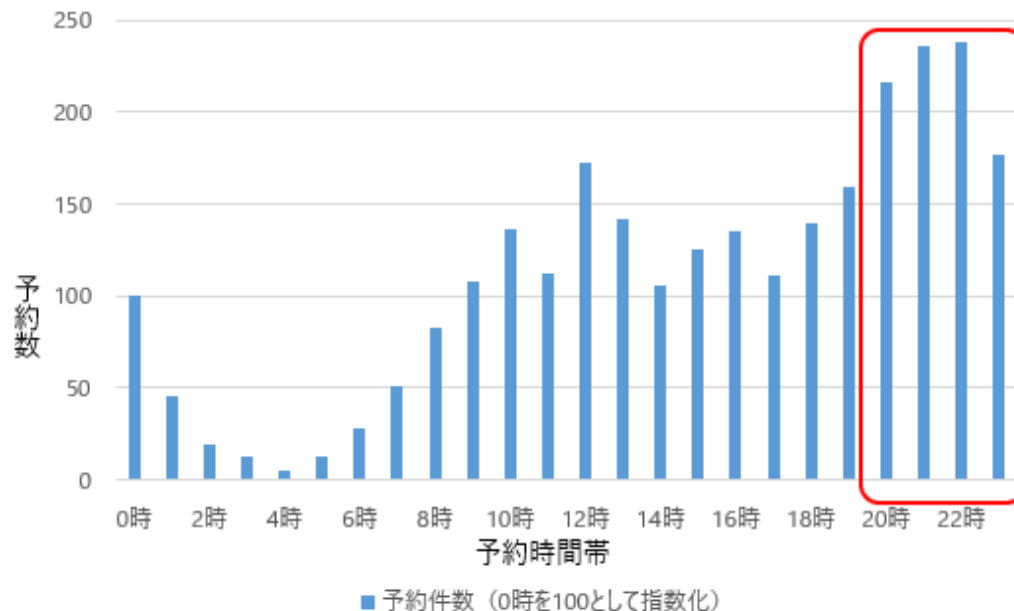
東海・関西の全データ(2025年2月1日~2月28日)

2. 東海/関西エリアでの導入結果 –お客様の予約傾向–

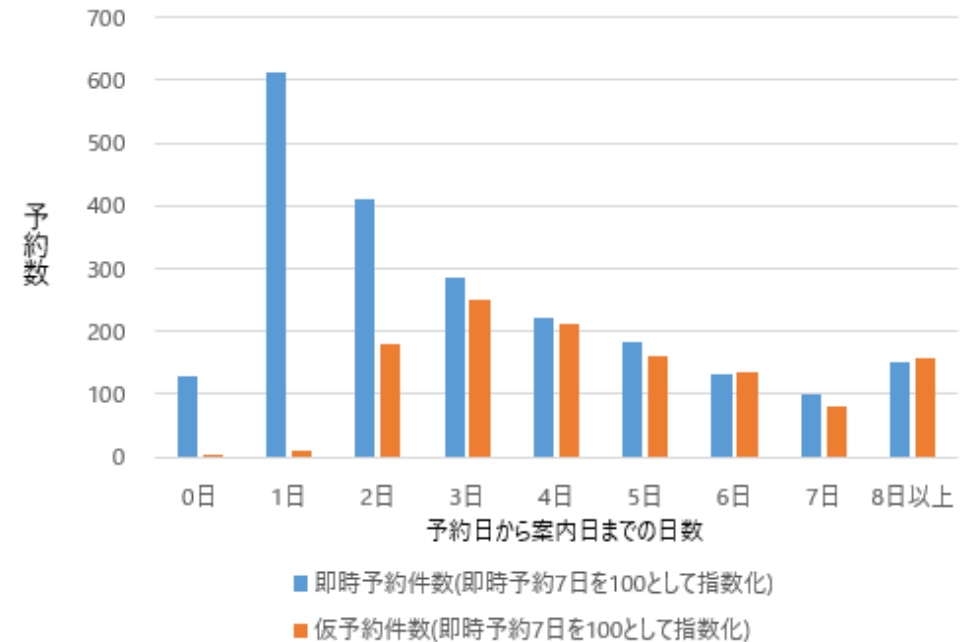
- **直前** かつ **夜間** の予約ニーズが高い

- ☑ お客様と会える機会を取りこぼさない受け皿になっている
- ☑ お客様の熱量が高いうちに予約を取れるようになっている
- ☑ 一人のお客様が同時に予約される物件数は、**83%**の方が1物件のみ

受付時間帯別予約数



案内日までの日数別予約数



2. 東海/関西エリアでの導入結果 –ご利用会社様の声–



「会えること」の価値

商談には進まなくても実際に会えて**追客の判断が早くつけられる**のがよい

印象に残れば**戻ってきてくれるケースも多い**ので**まず会えることがとても大事**

一度会うことで**お客様の状況がよくわかる**のでよい



ちゃんと会える

追客や調整の点で資料請求よりも**予約の方が早くスムーズに会えた**

予約キャンセルされたお客様へ即電話したら**別日への案内につながった**

来場当日、お客様に**会えるのか心配**だったが**本当に会えた！**



引き続き使いたい

営業1人のケースでも**1人だからこそいつでも対応できる**

来場の容易さから**即時予約が付いている自社を選んでもらえた**



電話がつながる

予約日前の事前電話も問題なくつながるし、**お客様から折り返しが来る**

夜間の資料請求で翌朝電話して**繋がらないケースが無くなった**のが嬉しい



業務効率が上がる

早く会えることで、**結果的に在庫の回転率向上に寄与している**

事業拡大していくために**予約を使って全体の業務生産性を上げていきたい**