

報道関係者各位

2017年3月6日  
株式会社 Lifull Marketing Partners

## 新築分譲物件初 サイト更新と顧客管理をシステムで一元管理 家探しから購入まで「ウェブもリアルも」情報を一つに集約 不動産物件管理システム『LMP マーケティング ジャーニー』2017年3月サービス開始

不動産関連業界に特化したウェブプロモーション・コンサルティング事業を行う、株式会社Lifull Marketing Partners ライフル マーケティング パートナーズ (本社:東京都港区、代表取締役社長:三浦拓郎)は、新築分譲マンション・分譲戸建て・分譲宅地事業者向けに、『LMP Marketing Journey(エルエムピー マーケティング ジャーニー)』を2017年3月から販売します。『LMP Marketing Journey』は、ウェブ上の反響から対面での商談情報までを一元管理できる、新築分譲物件の管理システムでは初めて(※)のサービスです。

※自社調べ

### One to One マーケティングの精度向上

ITによる自動化が進み、日々膨大な情報を受け取る消費者に対して、一人一人のニーズに合わせたアプローチを行う“One to One マーケティング”が重要視されており、必要な情報を最適なタイミングで届けることは、企業の課題となっています。

不動産業界も、ユーザーが物件情報を得る方法が、チラシからインターネット検索へ移行し、販売戦略もウェブの活用が主流となっていますが、商品の特性上、ウェブ上だけで販売は完結せず、その後の見学や成約など“リアル”を経て購入を決定します。

しかし現状は、“ウェブ”と“リアル”の情報を別で管理しているケースも多く、ユーザーのニーズに合わせた戦略を考えるデータが蓄積できていないことが多く見受けられます。

当社では、一連の購買行動をトータルで管理する必要があると考え「どのような経緯でウェブサイトを知ったか」「ウェブ上のユーザー行動」「来場や成約などの商談情報」という、知るきっかけから購入までのユーザー行動を蓄積できるシステムを完成させました。このシステムに蓄積されるデータを活用することで、ユーザーは適切なタイミングで情報を受け取り、販売する企業も効率よく販売促進活動ができると考えています。

ユーザーは、生活の中で企業が発信する様々な情報を捉え、購入を決定していきます。そのプロセスを一般的に旅に例えて“カスタマージャーニー”と呼ばれています。当社は、“顧客の旅”を最適なものにするためには、情報を提供するウェブマーケティングがユーザーの行動に寄り添わなければならないと考え、このシステムを『LMP Marketing Journey』と名付けました。

### 不動産知識、コンサルティングの経験から生まれたシステム

不動産物件の情報サイトは情報量が多く、更新性も高いため、頻繁にウェブサイトの変更対応が必要になります。当システムは新築分譲の物件概要を登録する機能もあり、不動産表示に関する公正競争規約に沿った物件管理ができます。当社は、ウェブマーケティングだけでなく、不動産販売の専門知識を持つ社員が多数在籍しており、その知識や経験を当システムに反映しています。

ウェブやシステムの専門知識が少なくても『LMP Marketing Journey』を導入することで、サイト更新や顧客管理を一つの管理画面で対応できるよう、事業者のウェブを活用した販売活動全体をバックアップするシステムです。

※MA(エムエー)ツール:マーケティングオートメーションツール。マーケティングにおける様々な手法を自動化し、ユーザーと個別のコミュニケーションを効率的に行う。



## MA ツールや計測ツールと連携

現状、One to One マーケティングを目的に、ユーザーと個別のコミュニケーションを自動で行える“MA ツール”が多く利用されていますが、活用には事前にユーザー行動を元にしたシナリオ設計が必要です。

シナリオ設計に必要なユーザー情報が蓄積される『LMP Marketing Journey』は、MA ツールとも連携できるため、初めて MA ツールを導入する企業も活用しやすくなります。サービス開始時に連携する MA ツールは『SATORI(サトリ)』や『アンバサダーリレーションズツール ART(アート)』等ですが、今後は他の MA ツールや広告計測ツール等、連携先を増やしていくことを予定しています。

※SATORI は SATORI 株式会社、ART は株式会社コンファクトリーが提供。

## 『LMP Marketing Journey』サービス概要

サービス名： LMP Marketing Journey (エルエムピー マーケティング ジャーニー)

サービス開始日：2017年3月

サービス内容： 新築分譲マンション、分譲戸建て、分譲宅地の物件管理、顧客管理分析システムの提供

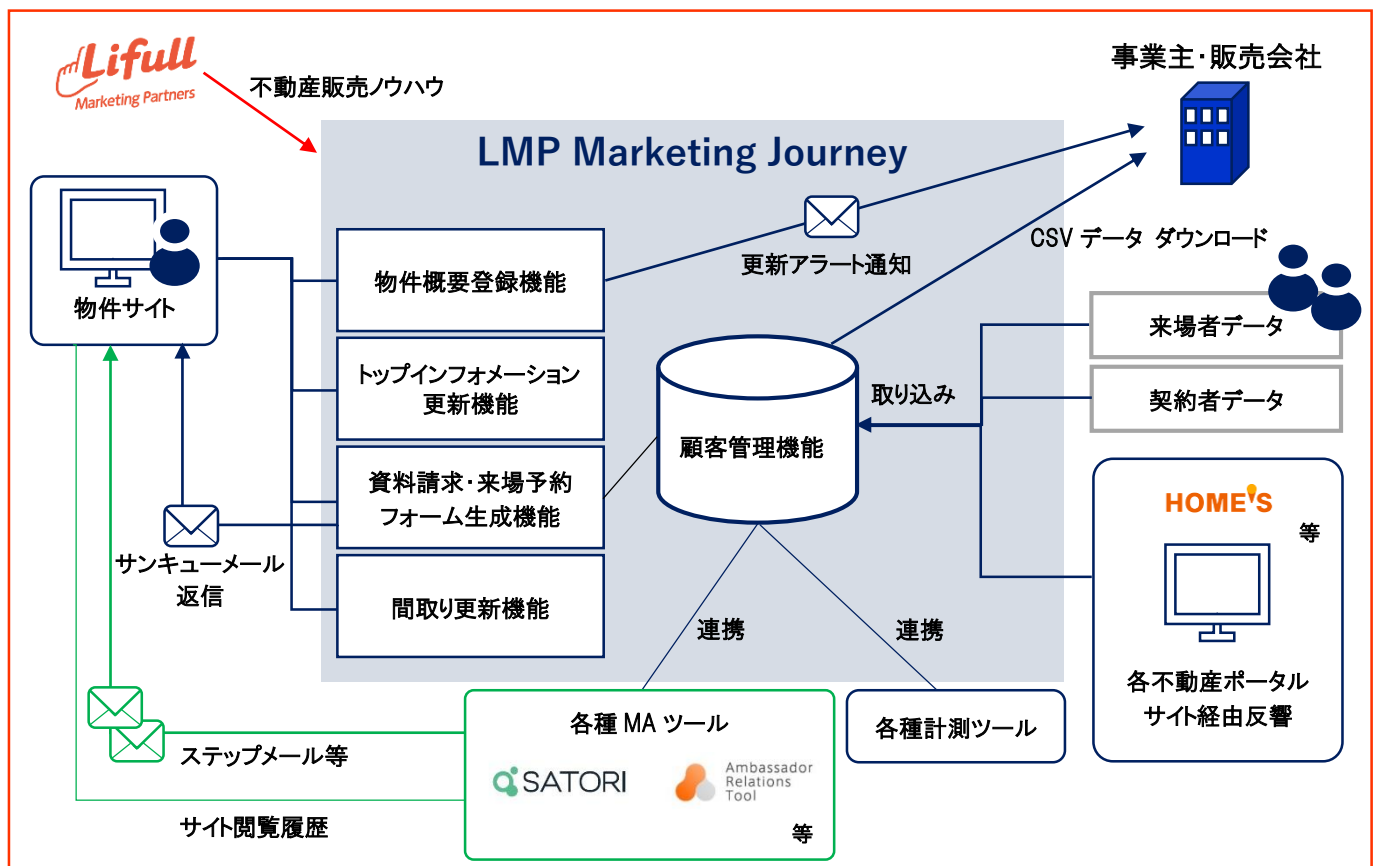
価格： 物件規模により個別見積

### 【サービスに関する問い合わせ先】

株式会社 Lifull Marketing Partners マーケティング本部 事業戦略部 担当 小田

<https://lifull-mp.co.jp/contact/>

### 【LMP Marketing Journey 概念図】



※ステップメール：あらかじめ設定しておいたメールを、スケジュールに沿って、配信する仕組みで、ユーザーごとのタイミングで自動送信される自動システム。

【機能一覧】

内容		概要
物件管理機能	物件管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産の表示に関する公正競争規約に規定されている新築分譲マンション、分譲戸建て、分譲宅地の表示項目をテンプレート化</li> <li>・対象項目の表示をタイマーで制御</li> <li>・物件概要を CSV(※)フォーマットで取り込み</li> </ul>
	アラートメール機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>・次回更新予定日経過後、登録メールアドレスにメール通知</li> </ul>
フォーム管理機能	フォーム生成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公式サイトに必要な資料請求、来場予約フォームの生成・編集</li> <li>・スマートフォン対応や、サイトに埋め込みも対応</li> <li>・ユーザーに表示する確認画面や完了画面の文面を自由に登録・編集</li> <li>・来場予約フォームは来場可能日時や人数を管理画面上で設定、カレンダー形式で表示</li> <li>・予約受付数に達したら自動で締切</li> </ul>
	自動送信メール設定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ユーザーに登録完了メールを自動送信</li> <li>・文面は管理画面で自由に登録・編集</li> </ul>
	アラートメール機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データ受信時に指定のメールアドレスに通知</li> </ul>
	SSL 暗号化通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォームはすべて SSL 暗号化通信を標準実装</li> <li>・入力された情報は暗号化されてデータベースに格納(データベース格納設定時)</li> </ul>
	トラッキングコード設定機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ウェブ広告や計測に必要なトラッキングコードをフォーム毎に画面上で設置</li> </ul>
間取り画像管理機能		<ul style="list-style-type: none"> <li>・公式サイトに表示される間取りページ画像管理</li> </ul>
インフォメーションテキスト更新機能		<ul style="list-style-type: none"> <li>・公式サイトインフォメーションに表示するテキストやリンクの挿入</li> </ul>
MA ツール連携機能		<ul style="list-style-type: none"> <li>・『SATORI』や『アンバサダーリレーションズツール ART』等との連携を画面上で設定</li> </ul>
権限設定	アカウント毎の権限設定機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>・アカウント毎に編集できる物件や操作内容を設定</li> </ul>
	IP アドレス制御	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物件毎にアクセスできる IP アドレスを設定</li> </ul>
ダッシュボード	反響状況レポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物件毎にフォーム受信件数を月別、週別で表示</li> </ul>
顧客管理機能		<ul style="list-style-type: none"> <li>・フォームから受信したデータから必要な項目を選択しデータベースに格納</li> <li>・物件毎や期間を指定し CSV データ形式でダウンロード</li> <li>・格納した個人情報の更新、対応履歴や変更履歴の保管</li> </ul>
データの管理		<ul style="list-style-type: none"> <li>・1日1回全てのデータをバックアップ</li> </ul>

※CSV:異なる種類のアプリケーション間でデータ交換し編集することができるデータ形式

## 【株式会社 Lifull Marketing Partners について】

当社は不動産、高齢者向け介護施設、商業施設、ホテルなど、不動産周辺業界を中心とした“ウェブ上でコンバージョンが完結しない商材”に特化したウェブマーケティング、コンサルティング事業を行っています。

ウェブ上でコンバージョンが完結しない商材とは、不動産や車など実際に足を運び、目で見ないと顧客が成約に結びつかない商材です。事業者の多くは、実際に足を運んだ顧客と、ウェブのデータを紐付ける事ができていないため、深い分析まで行えていないことが現状です。

広告が多種多様化しIT が進化する中で、顧客一人一人に対してニーズやライフスタイルに合わせたアプローチが実現できるようになっても、ウェブのシステムを使いこなすには知識と技術が必要です。ウェブ活用の重要性は認識していても、活用しきれていないことが企業の実状であり、顧客視点でウェブとリアルをトータルで考えなければ、アプローチの精度は上がりません。

当社の一番の強みはコンサルタント力であり、クライアントのウェブ戦略における課題解決ができるようマーケティング支援をしていきます。

現在は、2015年5月に資本提携した日本最大級の不動産・住宅情報サイト『HOME'S』を運営する株式会社ネクストのメディア運営による情報力とマーケティング力を活かし、これまでのコンサルティング業務をさらに精度の高いものとなるように取り組んでいます。

今後は、業界に特化したノウハウのあるサービス構築と、プロフェッショナル人材の育成により、スピード感ある拡大を続けます。

## 【会社概要】

- 社名 : 株式会社 Lifull Marketing Partners  
代表 : 代表取締役社長 三浦拓郎  
本社所在地 : 東京都港区港南 2-4-13 スターゼン品川ビル  
電話 : 03-6825-8575 (代表)  
ホームページ : <http://lifull-mp.co.jp/>  
設立 : 2005年10月  
資本金 : 3,250万円  
社員数 : 125名 (グループ全体)  
事業内容 : インターネット・マーケティング コンサルティング
- ・インターネットに関する企画、制作、代理及びコンサルティング
  - ・インターネット広告の運用、分析
  - ・ウェブサイトの企画、開発、運営及びコンサルティング
  - ・ウェブプロモーション・ツールの企画、販売
  - ・メールサービスの企画、開発、運営及びコンサルティング

グループ子会社 : 株式会社アクセリオン クリエイティブ&コンサルティング  
株式会社 Lifull FaM

### <本件に関するお問い合わせ先>

株式会社 Lifull Marketing Partners <a href="https://lifull-mp.co.jp/contact/">https://lifull-mp.co.jp/contact/</a> 広報担当 : <small>かみじょう</small> 上 條	Lifull Marketing Partners 広報事務局 (株式会社リアライズ内) TEL : 03-5411-0066 FAX : 03-3401-7788 E-mail : <a href="mailto:pr@real-ize.com">pr@real-ize.com</a> 担当 : <small>しばやま</small> 柴山 (携帯 : 070 - 1389 - 0172)
--	---