



2024年9月10日

各位

会社名 Cocolive株式会社
代表者名 代表取締役 山本 考伸
(コード番号:137A 東証グロース)
問合せ先 取締役CFO 戸塚 裕二
E-Mail: ir@cocolive.co.jp

住宅・不動産業界向け自動追客・商談管理ツール『KASIKAI』を提供するCocolive、
『LINE公式アカウント』との連携機能をリリース



Cocolive株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役:山本 考伸、以下「Cocolive」)はLINEヤフー株式会社が提供するメッセージングアプリ『LINE』(以下、LINE)の『LINE公式アカウント』サービスとのデータ連携機能を開発し、リリースしました。

KASIKAIとLINE公式アカウントの連携背景

住宅・不動産業界では、メール、電話、SMS(ショートメールサービス)など、複数の手段を用いて顧客とコミュニケーションを図ることが主流となっており、中でも近年はLINEのニーズが高まり続けています。特に、ご来場済みの顧客との継続的な面談の調整や、細かなご要望の確認などはLINEを使いたい、という意見が、顧客からもクライアントの営業現場からも増えています。現在は従業員の業務用携帯を用いて個人のLINEを使ってコミュニケーションをとっているケースが多く、住宅会社・不動産会社にとっては情報管理の負担の増加、業務効率の低下などの課題が発生する原因になっています。住宅・不動産業界における営業活動を効率的に進めるためには、ツール及びお客様とのコミュニケーション内容の一元管理が求められており、この背景を受けてCocoliveはLINE公式アカウントとのデータ連携を実現し、よりスムーズで効率的な営業活動をサポートする機能を提供することになりました。

LINE公式アカウント連携機能の概要

リリース時点における主な機能は以下のとおりです。

今後は各クライアントからのニーズに応じて、随時機能の改善や追加を行ってまいります。

- 住宅・不動産会社様のLINE公式アカウントとKASIKAアカウントの連携
- LINE公式アカウントの「友だち」をKASIKAの顧客リストに自動登録
- 登録顧客の自動担当割り振り
- 1対1のLINEメッセージ送受信(テキスト、画像など)
- グループLINEのメッセージ送受信(テキスト、画像など)
- LINEメッセージ受信を担当者に知らせる通知メールの送信
- 複数の顧客を選択したLINEの一斉配信(テキスト、画像など)
- 送信結果を集計して分析するための「レポート」機能

LINE公式アカウント連携のメリット

この度の連携により、LINEを通じた顧客とのやり取りをKASIKA上で一元管理できるようになります。KASIKA上でのメッセージの作成、送受信履歴の確認ができる他、LINEで送付したメッセージのクリック計測なども把握できるため、LINEによる追客を戦略的に設計し、より効果的な追客手段として活用できるようになります。

また、グループLINEとのメッセージ送受信機能を実装し、住宅購入を検討されているお客様との1対1のコミュニケーションだけでなく、お客様のご家族など購入と一緒に検討されている方とのコミュニケーションもまとめて一元管理できるようになります。

KASIKAならばメール、SMSなど、他の連絡手段の集約も可能であるため、顧客とのコミュニケーションを、顧客情報と統合して、KASIKAで一本化して管理できるようになります。管理効率ならびに顧客対応のスピードが向上し、企業と顧客双方の負担が軽減されることが期待されます。

KASIKAのLINE公式アカウント連携機能を導入することで、企業はより効果的かつ効率的な営業活動を行うことができ、顧客との関係性を強化し、契約獲得に向けた取り組みをよりスマートに進めることが可能となります。

「KASIKA」について

Cocoliveが提供する、住宅会社・不動産会社の営業・マーケティング活動を支援するマーケティング・オートメーション(MA)ツールです。住宅・不動産会社各社は、KASIKAを活用することで住宅営業における追客の徹底管理・顧客管理の強化を図れます。

具体的には、以下のような効果を期待できるツールです。

自動メール送信機能による追客強化

顧客行動の可視化 / 顧客ニーズの見える化による提案力強化

休眠顧客などの顧客管理強化による受注数アップ

ポータル反響の自動取り込みや営業提案メールの一斉配信機能による営業業務の効率化

企業サイト: <https://cocolive.co.jp/>

以上