

営業進捗管理システムを提供

AR 社員のモチベーション向上機能を拡充



AR (大阪市)
西村剛社長(45)

システム開発のAR (エーアール・大阪市)

は不動産会社向けの営業進捗(しんちよく)管理システム『ウリアガール』の機能を拡充した。

『ウリアガール』は営業社員がシステムに売り上げを登録すると売り上

マートフォンやパソコン、タブレットなどの端末からアクセス可能。情報の共有・管理がスピーディーにできるだけでなく、『営業社員のモチベーション向上につなげることができ、自身の業績と比較することができ、自身の業績と比較することができる。』と西村剛社長は説明する。

例えば、営業社員が仲介契約の実績を上げると、社内のLINEや、メール、デジタルサイネージで社内全体に速報を配信する。営業成績は社員ごとにグラフ化し、顔写真付きで順位表示をする。各自の契約件数や目標値までの達成率も一目で分かる。ほかの店舗や、営業社員の売り上げ状況を確認できるため、競争意識が生まれる仕組み

だ。社内を設置している大型テレビやモニターに営業状況をショートムービー形式の映像で流す機能もある。新規契約を登録した時や目標を達成した時は特別な映像を流し、社内の士気を高めることができる。

営業社員が各自で設定する『マイライブ機能』は、同期スタッフや目標としている先輩など5人までを登録して、自身の営業成績と比較することができる。

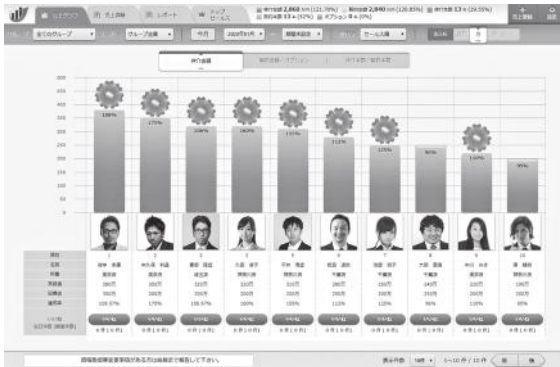
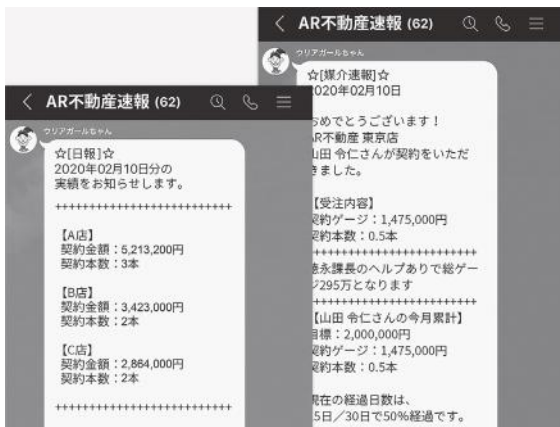
各営業社員が登録した営業成績は、店舗やエリアごとに集計し、日報としてLINEやメールで自動配信される。加えて、個人や店舗ごとの成績表をレポート形式で集計する機能も備わっている。その月の着地予測や昨年同月との比較も容易にできるため、資料づくりのために時間を割くこともない。

新規機能については、営業社員の誕生日や出身地、自己紹介文を見ることができ、プロフィール機能や、売上速報がパソコンのデスクトップに表示されるポップアップ機能、社員が『ウリアガール』にログインした回数を確認できる機能などがある。

価格は導入費用が2万円(税別)。営業社員1人アカウント料が、スタンダードプランで月額2500円、プレミアムプランで月額3500円。プランによって利用できる機能が異なる。西村社長は「全国の不動産会社で活用してもらいたい」と語る。

システム導入前はエクセルなどで管理していたため、営業社員やマネジメント層の業務負担が大きく、日報や月報の営業成績の集計や管理に時間を要していたという。試験的にエリアを限定して導入したが、営業社員のモチベーションが上がることから、他地域の責任者も利用を希望しているという。営業進捗管理の利便性に加え、成績を上げた営業社員を承認する「いいね!」ボタンで、

激励できる点を評価している。



自動で日報がLINEのラインにて配信される

営業社員の実績が一目で分かる

意欲が生まれる仕組み

意欲が生まれる仕組み

意欲が生まれる仕組み

意欲が生まれる仕組み

意欲が生まれる仕組み

意欲が生まれる仕組み