

2009年7月28日

報道関係各位

株式会社アパマンショップホールディングス

アパマンショップ 店舗オペレーションシステム「AOS 活用事例集」リリース！
～ ご加盟店よりいただいた事例を一挙公開 ～

株式会社アパマンショップホールディングス(東京都中央区・代表取締役社長 大村 浩次 証券コード 8889)の100%子会社である株式会社アパマンショップネットワーク(東京都中央区・代表取締役社長 川森 敬史)は、2009年7月24日(金)、賃貸斡旋店舗でのオペレーションに利用しているお部屋探しナビゲーションシステム AOS(アパマンショップオペレーションシステム)の活用事例をまとめた事例集を正式リリースいたしました。全国のスタッフから寄せられた活用事例を集約したもので、加盟企業間で情報共有し、店舗オペレーション業務の効率化と登録データの品質向上を強化してまいります。

本事例集では、6つのテーマ別に、それぞれの店舗での活用術をご紹介します。
テーマと事例(一部抜粋)は以下ご参照ください。

1. 私のAOS活用法

- ◇ AOS接客コンテストNo.1スタッフの活用術をはじめ、地域ごとの営業スタッフそれぞれの活用術を公開
- ◇ AOS接客や機能活用に籠めた思いや、今後の活用法に関する思いを公開

2. 物件登録・メンテナンス

- ◇ 物件PRコメントの活用方法や、関連商品などの情報提供方法
- ◇ メンテナンス手法やタイミングなど、物件情報の鮮度を高く保つためのコツ

3. 反響対応

- ◇ メールや電話反響時の登録、反響対応時のペーパーレス化
- ◇ お客様と物件のマッチング機能の活用ポイント

4. 接客対応

- ◇ 飛び込み来店顧客への物件紹介からご案内までのスムーズな接客方法
- ◇ 物件ご案内時のご案内パック(物件周辺地図+営業マン向けファクトシート)の活用方法
- ◇ 不意なお客様の再来店など担当者が不在時の活用方法
- ◇ 土地勘のないお客様への近隣情報や、物件比較機能の活用方法
- ◇ 新規のオーナー様ご来店時のAOS接客方法をご紹介します

5. 数値管理・分析

- ◇ 月報・日報の機能を用いて毎月の売り上げと過去の実績を活用する方法
- ◇ 反響率・来店数をチェックし、今後の追客予定を組み立てる方法

6. 朝礼・終礼

- ◇ 朝礼での、全スタッフの行動予定や来店予定のチェック法
- ◇ 終礼での業務の進捗度合いの活用法

など

本年4月にリリースした営業マンの接客における「トーク集」、7月13日にリリースした「メール返信事例集」に続き、実店舗から寄せられた事例を集めたマニュアルシリーズは今回が第三弾となり、本年8月には第四弾の「反響電話トーク集」をリリースする予定。
※マスコミの皆様からのお問い合わせがあった場合は、概要をお伝えいたしますのでご用命ください。



■会社説明

株式会社アパマンショップホールディングスについて

株式会社アパマンショップホールディングスは、斡旋事業、プロパティ・マネジメント事業、プリンシパル・インベストメント事業、ファンド事業、コンストラクション事業の5事業を持つアパマンショップグループ全体の事業戦略策定や経営管理、経営資源の最適配分を行うホールディング企業です。

株式会社アパマンショップネットワークについて

株式会社アパマンショップネットワークは、日本最大の加盟契約店舗数を誇る「アパマンショップ」ブランドの賃貸斡旋フランチャイズ(FC)事業を行う企業です。

【本件に関するプレスお問い合わせ先】

株式会社アパマンショップネットワーク

Tel:03-3231-8024 Fax:03-3231-8021

FC 管理部 ゼネラルマネジャー 橋本 亜津佐

東京都中央区京橋 1-1-5 セントラルビル

URL:<http://www.fcapamanshop.com/>

E-mail:asnpress@apamanshop.co.jp