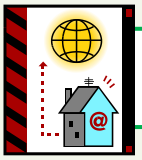
物件掲載からご成約まで　～こんな時にはこのメール！～

※ ○○ をクリックいただくと参考メールが表示されます。



【貴社】
物件の広告を掲載する

エンドユーザーAさんから
物件反響メールが届く

【貴社】
ファーストメールを送る

物件反響メールが届いたら、当日中、もしくは翌日夕方までには、ファーストメールを送りましょう。貴社の対応の迅速さを、返信の早さで印象付けましょう。

エンドユーザーAさんから
返信が来る

【貴社】内見日を
決めるためのメールを送る

内見にかかるおおまかな所要時間をお伝えしておくことで、お客様も予定が立てやすくなります。

物件の内見に行く

エンドユーザーAさんが
物件を気に入る

希望条件を満たした物件であることを伝え、返事をお待ちするという余裕ある対応で、迷っているお客様に納得いく決断をしていただきましょう。

「決めます！」その場で即決！

「少し考えます」

【貴社】決断を
動機付けるメールを送る

「決めます！」

ご成約！

〔アットホーム株式会社　2014/7〕