

2020年1月31日
SRE ホールディングス株式会社
SRE AI Partners 株式会社

「AIマーケティングオートメーションツール」の提供開始 ～AIがパーソナライズしたメールを自動で顧客に配信～

SRE ホールディングス株式会社（以下「SRE ホールディングス」）とそのAI子会社「SRE AI Partners 株式会社」（以下「SRE AI Partners」）は、不動産の売買等を希望されるお客様へのAIを利用したマーケティング支援ツール（以下「AI マーケティングオートメーションツール」）を本日より提供開始致します。

「AI マーケティングオートメーションツール」は、ディープラーニング（深層学習）技術を核とし、SRE ホールディングスおよびSRE AI Partners が持つ不動産査定ノウハウや不動産取引に特有の知識を導入し新たに開発した、高度で使い勝手の良いマーケティング支援用のツールシステムになります。

<パーソナライズ AI 機能とリッチな UI 画面>

この「AI マーケティングオートメーションツール」は、一人一人のお客様の希望に沿ってAIにより自動的にパーソナライズされたマーケティングメールを発送できることに大きな特徴があります。不動産案件の場合は、「追客メール」と呼ばれるお客様への物件紹介メールでの利用において、AI がお客様の希望する物件を的確に探し出し、お客様に対し個別にあるいは定期的に物件を紹介できるようになります。またその情報に関して営業担当者がシステム上での顧客管理を行うことも容易です。

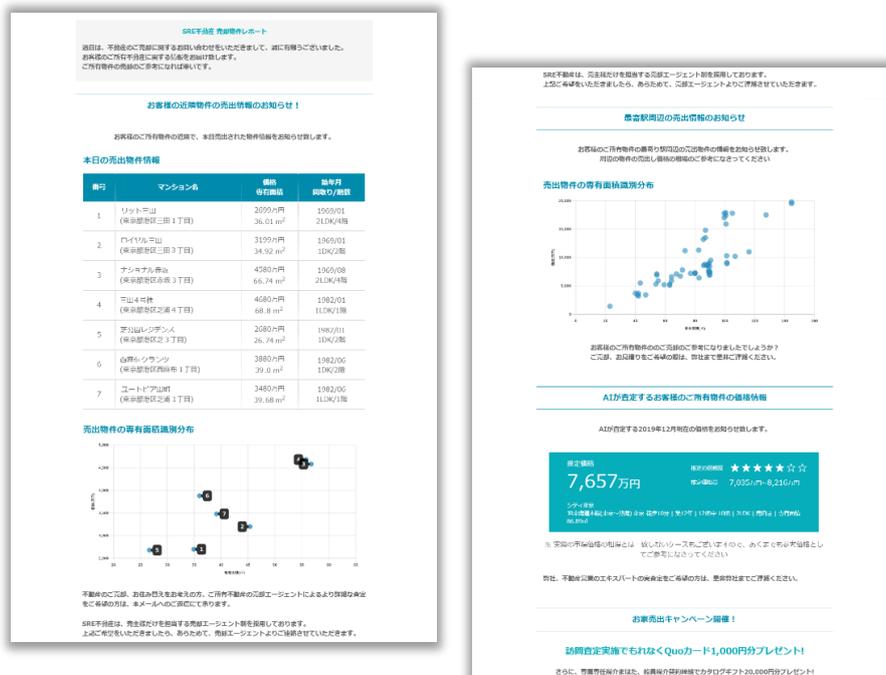


Fig 1. AI によりパーソナライズされたメールサンプル

「AIマーケティングオートメーションツール」のAIによるパーソナライズ効果については、これまでの当社の不動産営業担当者の例では、一人のお客様へ個別のメールを作成し送るために平均2,400件/年（200件/月）程度の対応をしていたため、このツールの利用により年間で担当者1名あたり600時間の時短が実現可能になりました（注1）。また、従来はテキストメールでのメールが中心であった「追客メール」に対し、HTMLベースのリッチなメールで送れるため、マーケティングツールとして豊かな顧客訴求力を発揮することが可能になっています。（注2）

<多彩なAI管理機能>

「AIマーケティングオートメーションツール」の更なる特徴としては、AIによる顧客管理機能の多彩さがあります。不動産営業に利用される「追客メール」においては、以下の図のように、まず全体の顧客の傾向をダッシュボード画面で管理することができます。ここでは、全体のメールの送信状況や開封状況を様々な期間設定ごとに、グラフを利用したビジュアルな画面により簡単に把握し管理することが可能です。



Fig.2 ダッシュボード画面サンプル

また、「AIマーケティングオートメーションツール」の顧客管理画面では、登録済みの顧客一覧を表示して、顧客名、物件名、担当者名、直近の送信日、メールの送信状況等を管理し必要な情報を検索することが可能になります。以下の図のように、顧客へ送信したメールの集計情報をビジュアル画面で簡単に管理することが可能であり、詳細ボタンを押すことで送信したメール内容もワンタッチで確認することが出来るようになります

顧客情報

顧客名: ○○

メールアドレス: ○○@gmail.com

追客状況: 有効

物件情報

No.	物件名	都道府県	市区郡
1	プリリアント北青山	東京都	

最近3ヶ月の追客状況

月	送信回数	開封回数
11月	25	10
12月	20	10
1月	15	5

メール内訳

送信	物件メール	定期メール
送信	30	70
開封	25	75

提案物件一覧

提案日 ↓	物件名	都道府県	市区郡	売出価格(万円)	坪単価(万円)	専有面積(m ²)	間取り	階数
2020-01-16	マキヤベリ広尾	東京都	港区	5880	345.7	54.45	LDK	6
2020-01-06	レオポルト南青山	東京都	港区	4580	278.1	57.19	LDK	8

1-2 of 2 < >

追客活動履歴

追客日 ↓	タイトル	追客きっかけ	ステータス	
2020年1月26日	近隣マンション価格推移のお知らせ (2020年1月26日号)	物件	送信済	詳細
2020年1月24日	近隣マンション価格推移のお知らせ (2020年1月24日号)	定期	送信済	詳細
2020年1月19日	近隣マンション価格推移のお知らせ (2020年1月19日号)	定期	送信済	詳細
2020年1月16日	近隣マンション価格推移のお知らせ (2020年1月16日号)	定期	送信済	詳細
2020年1月16日	ご所有物件の類似物件が売り出されました	物件	開封済	詳細

1-5 of 33 < >

戻る

Fig 3. 顧客管理画面サンプル

<パーソナライズ機能と他業界サービスへの展開>

このような「AI マーケティングオートメーションツール」を導入することで、これまで顧客向けのメールの作成や管理に時間を取られて細やかな顧客対応が十分取れなかった営業担当者や営業部門には、作業を大幅に時短することが可能となり、AI による効率の良い営業活動が可能になります。特にパーソナライズ機能については、以下のような様々な情報について設定が可能になっています。

	売却		購入	
	定期メール	物件メール	定期メール	物件メール
ご所有物件の過去の売出情報	○	—	—	—
最寄り駅周辺の売出情報	○	—	○	○
本日の売出物件情報	—	○	—	○
AI価格査定情報	○	○	—	—
キャンペーン情報	○	○	○	○
セミナー情報	○	○	○	○
広告・会社紹介	○	○	○	○

Fig 4. カスタマイズコンテンツ

この AI マーケティングオートメーションツールについては、不動産業界の追客サービス用に開発されたものですが、AI を利用したパーソナライズツールとしては、他の業界でも利用可能であり、今後様々な業界のサービスに応用し順次展開していく予定です。

注1 当社の自社調査によるものです。

注2 本文中のサンプル画面における物件名についてはサンプル用の架空名称です。

■ 「SRE AI Partners」について

SRE ホールディングスは AI とコンサルティングを組み合わせた AI ソリューション事業を推進していますが、「SRE AI Partners」はその中核を担う会社であり、同社を通じて多角的に AI ソリューションサービスを提供しております。その適用領域は、不動産業界にとどまらず、金融業界向けに「AI 不動産査定サービス」や「AI コンサルティングサービス」の提供を行うなど、AI 技術や IoT 技術を活用し、多様な業界における最適な意思決定支援を実現するために、AI・IoT を活用した新たなソリューションを順次展開し、多くの企業に利用して頂くことを目指しております。

「SRE AI Partners」は、AI 技術を実業に利用することで自社のサービスの品質を高めていくとされている企業をパートナーと考え、そのような企業と連携し協力することで AI ビジネスの可能性を広げていくことを目指しております。既に複数のパートナー企業との業務提携を行っておりますが、提携を更に増やし事業分野を広げることで、パートナー企業と共にそのビジネスを展開していくことを目指します。

「SRE AI Partners」のサービスサイトはこちらになります：
(URL)<https://sre-ai-partners.co.jp/>