

賃貸マンションに特化したマーケティングサポート業務を提供するリーシング・マネジメント・コンサルティング(東京都港区)は、10月23日に、不動産賃貸管理業に特化したテレホンオペレーター派遣サービスを開始した。

派遣。仲介会社からの空室確認、問い合わせへの対応はもちろんのこと、内見後の後追いまで対応する即戦力の人員を派遣することで、仲介会社と管理会社間の慣習や業務知識に精通した人員を抱える派遣会社は決して多くはなく、ミスマッチングやオペレーターが業務に慣れるまでに時間がかかってしまうことがあった。また、空室物件の問

研修する必要はない。管理会社の電話反響数に応じて1日あたり100〜200本の電話に対応可能なスタッフを派遣する。

さらに派遣料金や就業日・時間帯は業務内容に応じて柔軟に調整が可能。例として、仲介会社からの問い合わせ対応のみの場合は、時給1,800円から派遣する。大手の派遣会社やコールセンターと比較しても、人件費を低く抑えられる。

不動産管理業に特化した電話対応派遣開始

LMC 習熟したスタッフ起用で業務効率化サポート

同社のテレホンオペレーター派遣サービスでは、不動産賃貸管理業務に習熟し、仲介会社からの電話対応に専門特化したスタッフを派遣する。これまでの管理会社が派遣オペレーターを導入するケースはあったが、不動産業界の

の情報流通を円滑化し、管理業務の効率化をサポートする。これまでにも管理会社が派遣オペレーターを習熟したスタッフがそろっており、専門用語や業務の流れを理解しているため、新たに

合わせた対応に留まらず、必要に応じて架電による内見後の進捗確認や否決理由のヒアリング、抱き合わせ内見物件の聞き取りなど幅広い業務に対応する。

同社では2007年10月に電話反響対応のアウトソーシング事業を開始。これまで延べ60万件以上の電話対応実績を積み上げてきた。