

# 不動産に特化した人材派遣サービスを提供

## リーシング・マネジメント ・コンサルティング 電話対応反響の履歴活用



リーシング・マネジメント・  
コンサルティング  
(東京都港区)  
齊藤晃一社長(38)

リーシング・マネジメント・コンサルティング(東京都港区)が、提供している人材派遣サービスにおける受注数を伸ばしている。40社50人ほどのスタッフを派遣しており、ファンドやPM会社からの要望が多いという。

派遣業務の内容は仲介

会社の電話対応や内見申し込み対応、契約書作成など不動産会社の事務回り全般を行う。派遣スタッフは、同社が運営している不動産専門コールセンターのノウハウを研修で習得している。不動産業務を理解し、能力のばらつきをなくしている。

「これから繁忙期を迎え、業務が煩雑になってきます。専門の派遣スタッフを利用し、効率よく売り上げ向上を目指してほしいです」と齊藤晃一社長は語る。

さらに、問い合わせ内容や、電話でのやり取りなどの反響履歴をすべてデータ化して残している。この積み上げてきたデータは、物件の見せ方

料金は1時間1800円から設定している。その他、9月にスタートした「楽買ルートナビ」も好調。スタートから3カ月で300本の受注がある。