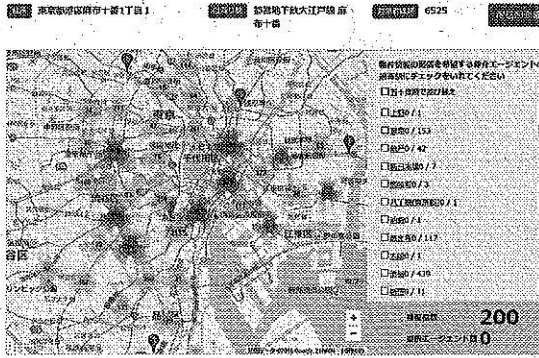


# 「欲しい物件」のみ受信可能

## LCMが賃貸業者間流通システム

### 元付は欲しい人だけに配信

麻布レジデンス [701] の配信設定



齊藤晃一社長

賃貸住宅のマーケティングなどを手掛けるリーディング・マネジメント・コンサルティング（LLCM、東京都港区、齊藤晃一社長）は3日、元付

元付け会社は物件に興味がある客付け会社を地図形式で把握できる

「賃貸エージェントB」は同社がこれまでマーケティング調査などで

直接対面した25万人の仲間。元付は欲しい人だけに配信

「賃貸エージェントB」は同社がこれまでマーケティング調査などで

直接対面した25万人の仲間。元付は欲しい人だけに配信

「賃貸エージェントB」は同社がこれまでマーケティング調査などで

直接対面した25万人の仲間。元付は欲しい人だけに配信

「賃貸エージェントB」は同社がこれまでマーケティング調査などで

直接対面した25万人の仲間。元付は欲しい人だけに配信

「賃貸エージェントB」は同社がこれまでマーケティング調査などで

直接対面した25万人の仲間。元付は欲しい人だけに配信

直接対面した25万人の仲間。元付は欲しい人だけに配信

齊藤晃一社長は「最大の特徴は元付けはその物件情報を欲しい人だけに配信でき、客付けは欲しい情報だけが送られてくること。このようなOne to Oneシステムを求める声が多く、開発することにしたと話す。また「元付け会社は反響期待値の高いエ

リアを可視化できるため、マーケティングにも活用できる。登録する仲間営業マンは直近3年以内に対面した人だけなので、安心して情報を配信できる」と話す。

客付け業者の利用は無料。10月末までに登録物件数5万戸を計画し、年内に10万戸を目指す。