



集客から経営まで、
一気通貫で改善。

ANDPAD × **digima**

「ANDPAD」と「Digima」は、シームレスで使いやすい
システム連携に取り組み、お客様の受注率や生産性の向上を支援します。

工務店の営業活動や経営で、こんな **お悩み** ありませんか？

見込顧客管理

やるべき業務が多く、
個別での追客まで
手が回らない…



営業管理

顧客情報を一元的に管理
できていない…。
また、営業活動の進捗を
属人的に管理…



お施主様管理

お施主様への
進捗報告の頻度が少なく、
顧客満足度が下がる…

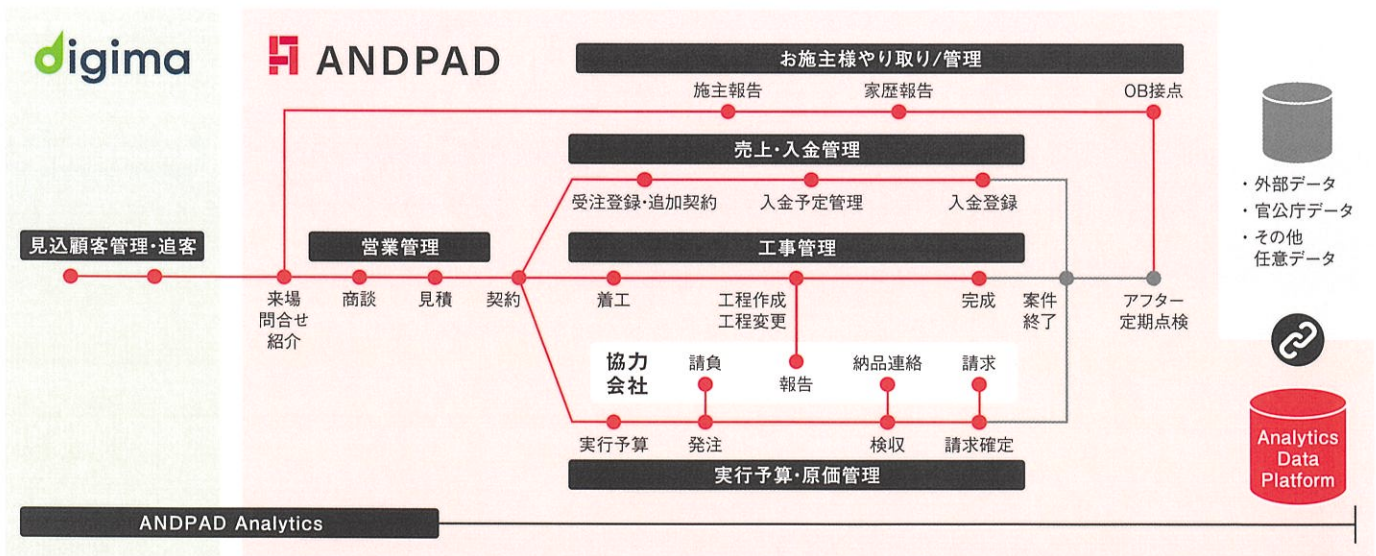


経営管理

契約数や着工数を
リアルタイムで把握できず、
的確な経営判断が難しい…



そんなお悩みには、ANDPAD × Digimaで
集客から経営までの課題を丸ごと解決!



ANDPAD × Digimaで、集客から経営まで改善!

詳しくは裏面をご覧ください

NEW

ANDPAD × digima 4つのメリット

メリット

01

見込み顧客に対して、漏れなく自動的な追客を実現!

「Digima」では、メール・SMS・LINEを使って見込み顧客を自動でフォロー。営業担当者が1対1で連絡しているかのような個別感のあるコミュニケーションができ、高い返信率が期待できます。



メリット

02

ANDPAD上で顧客情報や営業活動の進捗を管理!

「ANDPAD引合粗利管理」で、見込み顧客、お施主様やOB顧客の情報を一元管理。営業活動の進捗を可視化します。契約後の契約・実行予算・精算のステータスごとの原価の管理も可能で、完工時の利益率改善にも役立ちます。



メリット

03

お施主様との円滑なコミュニケーションで顧客満足度向上!

「ANDPADおうちノート」では、案件ごとに専用のメッセージルームが作成され、お施主様含む関係者全員でのチャット、資料・写真共有などのやりとりができます。ANDPAD上に保存されている写真や資料の添付もでき、外出中の対応も可能です。



メリット

04

データをリアルタイムで可視化し、経営改善に貢献!

「ANDPAD Analytics」の活用で、ANDPADに蓄積されたデータを案件や機能を横断してグラフ化。契約数や着工数の推移、顧客属性などをひと目で把握でき、経営判断に役立ちます。



\ DX事例をご紹介中!オンライン対応も承ります /

FAX送信先 [ANDPAD運営事務局] **03-5539-4551**

- まずは資料を希望する
 面会を希望する
 説明会不要 ※下記に理由をご記入ください。
- すでに導入済み(サービス名:)
 その他の理由()

会社名	役職	お名前
会社電話番号	携帯電話番号	
メールアドレス	ご住所	

※弊社プライバシーポリシー(<https://andpad.jp/privacy/>)をご確認いただき、ご記入ください。

WEBでの
お問い合わせは
こちら



ANDPAD

株式会社アンドパッド | 〒101-0022 東京都千代田区神田練堀町300番地 住友不動産秋葉原駅前ビル8階