



Ambassador Cloud

アンバサダークラウド

ファンとともに経営する

LiB CONSULTING

<経営理念>

“100年後の世界を良くする会社”を増やす



住宅不動産業界
支援実績
1000社以上

- 会社名 株式会社 リブ・コンサルティング
- 設立 2012年7月
- 代表取締役 関 巖 (せき いわお)
- 従業員数 LiBグループ：270名 (2023年1月現在)
- 事業内容 企業経営全般におけるコンサルティング業務全般

紹介口コミ
関連書籍発刊
ベストセラー



アンバサダークラウドは、
お客様との繋がりを深め、紹介・口コミなどの“応援活動”を
活性化する“紹介促進ツール”です。



Ambassador Cloud

アンバサダークラウド

＼圧倒的に営業生産性が高い／
展示場×Web広告経由と比べて、
紹介経由の**契約率は3～4倍、契約コストは4分の1**。

新設住宅着工数の減少

営業人材の不足

2030年70万戸、2040年49万戸まで
着工数は減少見込み。
市場縮小が避けられない中、
人口減少に伴い、営業人口も減少。

営業生産性の向上は必須

Web広告費用増加

展示場来場者数は減少

Web広告費は年々増加する一方で、
住宅購入検討者の減少により、
来場数も減少。
新たな広告手法の必要性が高まる。

量<質の高い集客

＼紹介や口コミへの信頼性が高い／
失敗をしたくない買い物だからこそ、
信頼できる人からの紹介や口コミを重視。

○ 検討客の情報収集手段



参照元：<https://www.s-housing.jp/archives/295619>

01 紹介営業の実態は属人的かつ、ブラックボックス化している

顧客心理が不明のまま、営業マンの経験や勘を元にながむしやりにアプローチ

02 「ご紹介できる方がいたらお願いします」伝達後、フォローができていない

継続的な紹介依頼方法がわからず、新規の対応に追われて既存客へのフォローは後回し

03 お客様自身もどのように協力すべきかわからない

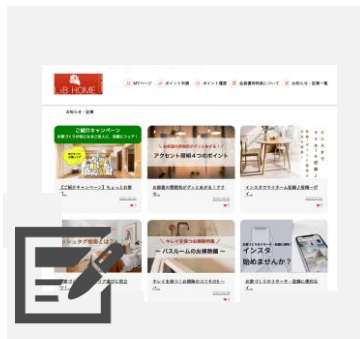
「良い人がいたら…」とは思いますが、住宅購入検討中の方の紹介はハードルが高い

顧客紹介を増やす アンバサダークラウドの機能 (一部)



オーナーサイト 作成

オーナー向けの会員サイトを作成し、非対面での継続的な接点が可能。



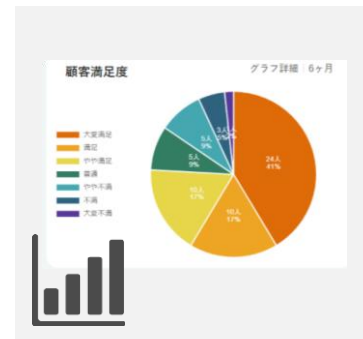
記事作成/ メール配信

くらしを豊かにするお役立ち記事を簡単に作成。さらに顧客属性に合わせたメール配信も可能。



ポイント付与

口コミ投稿など顧客によるアンバサダー活動によるポイント付与し、活動を活性化。

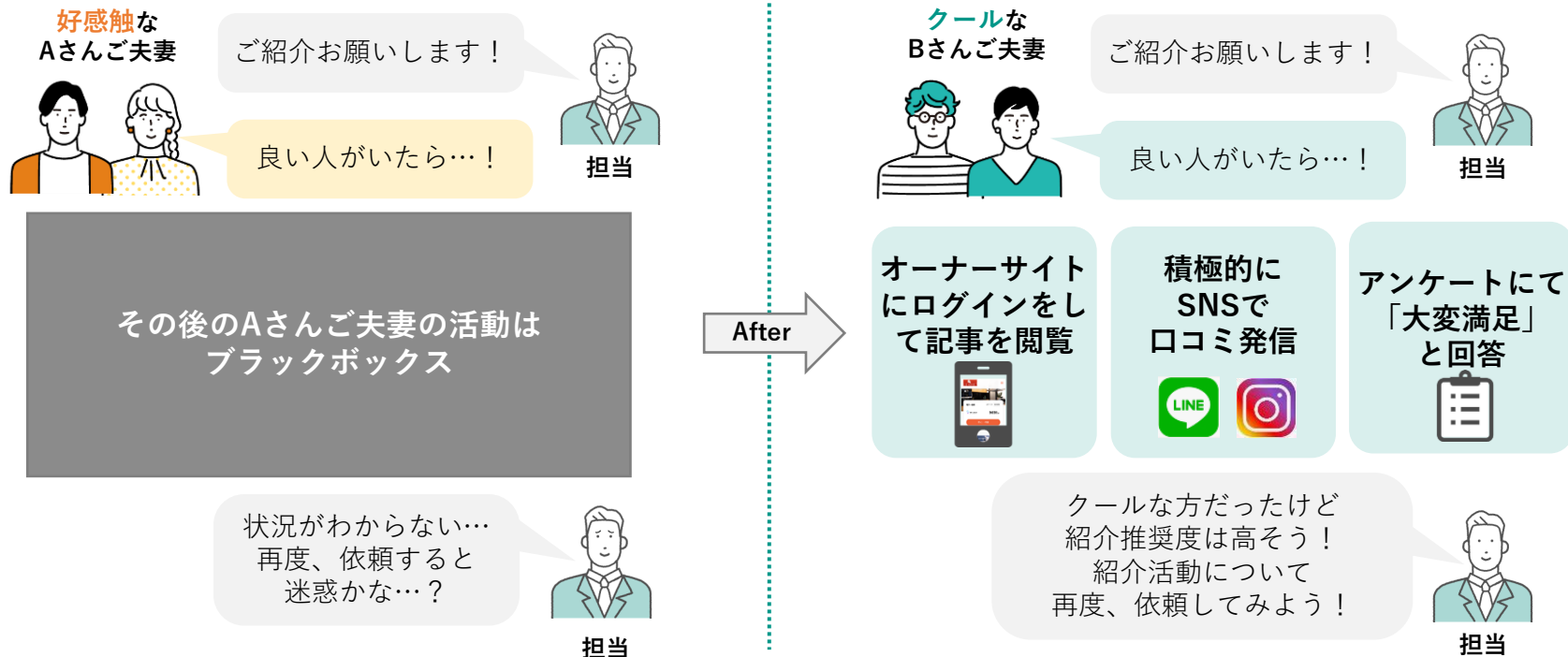


ダッシュボード

顧客満足度、ファン度、ポイント活用状況など、紹介活動における成果と課題を可視化。

1 紹介推奨度の可視化

顧客の中でもファン度が高く、口コミ発信や紹介依頼などに協力的な方を可視化できます。闇雲にお声がけするのではなく、適切な顧客にアプローチできるので、紹介依頼への心理的ハードルが劇的に下がります。



2 顧客フォローの最適化

属人的に行っていた顧客フォローをオーナーサイトや自動メール送信機能を活用することで、効率的に顧客接点を増やし、お引渡し後の顧客との関係性を維持できます。




さん、ご紹介をお願いします！

地鎮祭がそろそろ準備をしよう

ご提案済みの方にクロージングの連絡しよう

資料請求があった！電話しないと…！



さん、紹介カード、検討の方に渡してください。

契約書類の準備をしないと



担当

顧客担当者が業務の合間に実施する感覚的な1to1アプローチは限界…。

After

お役立ち記事



メール配信



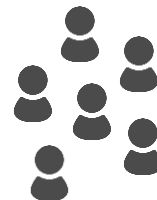
キャンペーン案内



専用招待ページ



 Ambassador Cloud
アンバサダークラウド



1toNアプローチで「継続的に」紹介依頼を実施することで成果を最大化

3 紹介活動の仕組み化

オーナーサイトやポイント付与機能を通して、顧客が楽しみながら紹介キャンペーンやイベント来場への協力、SNSでの情報発信をご実施いただけます。イベントごとに紹介予約ページも作成できるので、ゲストへの案内も簡単です。



担当

「ご紹介できる方がいたらお願いします」とお伝えはしたけど、、、



お客様

紹介特典あるんだ！
担当の〇〇さんの対応もよかったし、
おすすめしたいけど
紹介相手が思い浮かばないなあ



担当



紹介キャンペーン実施中！
該当ページのシェアで500ptです！

インスタ投稿で500ptです！
投稿してみませんか？



お客様

それならできます！ポイントも貯まるし…！
情報発信やってみます！



話を聞いて
みたい！

お家建てたんだ！
素敵

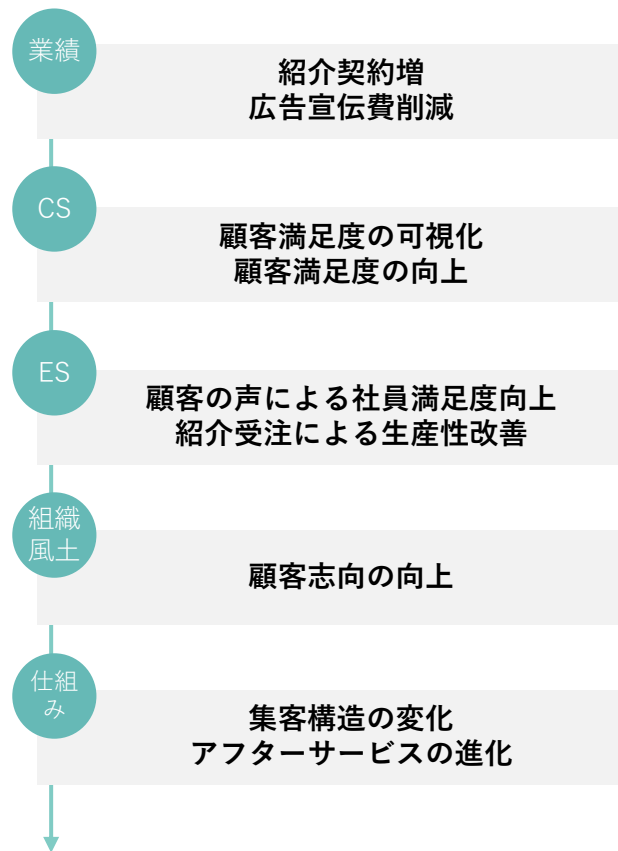


ゲスト

成果事例 (一部)

業態/規模	導入後期間	SNS口コミ成果 (SNS口コミ件数)		紹介成果 (来場・成約)
		before	after	
注文・売建 年間250棟	15か月	0件	→ 552件 ※月36件純増	174件・70棟
注文・分譲 年間130棟	5か月	0件	→ 663件 ※月132件純増	13件・4棟
注文 年間100棟	14か月	0件	→ 961件 ※月66件純増	40件・11棟
分譲 年間90棟	14か月	0件	→ 634件 ※月45件純増	29件・20棟
注文 年間15棟	15か月	0件	→ 251件 ※月16件純増	35件・17棟

紹介増加による定量的な効果以外に**経営における重要な波及効果**があります



住宅不動産業界に強い支援ナレッジ&紹介営業ノウハウを提供、 専任の顧客サクセスが成果創出まで併走！

強み①

住宅不動産業界における 支援ナレッジ&紹介営業ノウハウ



住宅不動産業界への
支援実績
1000社以上

紹介口コミ
関連書籍発刊
ベストセラー



強み②

導入から専任の 顧客サクセスが支援

公開準備～運用定着、成果創出まで併走



紹介成果につなげるための 3ステップを一気通貫で実現することで成果を大きく創出

Step01

ファン化



オーナー専用サイト
開設による育客

紹介活動をしていただける
ファン数を増やす
(ファンマーケティング)

ライフスタイルの価値提供

お引渡し後の安心感

自社/社員の自己開示

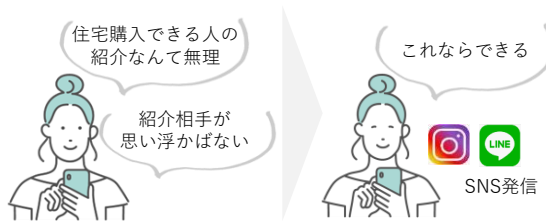
ライトな共同イベント

オンラインにおける顧客との繋がりの場を構築。
満足度の維持（育客）を実現

Step02

口コミ発信

ポイント制度による
ライトな紹介活動の活性化



ライトな行動指定 & 紹介ハードルを低減

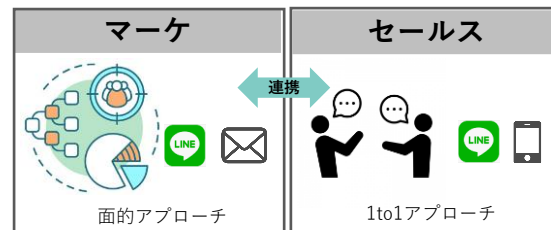
活動を促進 & アンバサダー候補者を把握

動きやすい活動にインセンティブを付与し、活動を活性化。
応援活動/応援者を可視化

Step03

紹介アプローチ

データの可視化による
マーケ/セールス連携アプローチ



活動促進アプローチの仕組み化 & データ収集

可視化したデータを元に質的アプローチを増加

マーケによる面的な活動によって効率化 & データを収集し、質の高い1to1アプローチを実現

2021年以降、地域のトップクラス企業・優良企業に続々と導入いただいています。

* 展開エリア/本社所在地





会社名	株式会社クロダハウス
創業	1945年
事業	注文住宅、不動産業
エリア	北陸3県
年間完工棟数	75棟
従業員数	100名

オーナーズクラブ起点の交流が活性化！紹介成果は4倍に。

導入の背景

スウェーデンハウスという特徴ある商品そのものや長所を広めるための施策が不十分であると感じている中で、コロナ禍によってモデルハウスでの集客やオーナー様との接点の維持も難しくなっていたと感じていました。また、オーナー様の評価が高く、口コミや紹介獲得の可能性も十分に見込める素地があったが、そのための仕組みを持っていませんでした。

オンラインでの長期的な繋がりづくりと属人的になりやすいオーナー様との関係性づくりへの効果を期待してアンバサダークラウドを導入しました。

導入の成果

オーナー様にとっても、社員にとっての紹介強化のメリットを地道に伝え、高い会員化率を実現。営業マンだけに依存しない紹介成果創出のための仕組みをしっかりと作ることができました。また口コミも多く投稿いただけるようになり、オーナー様との交流も大幅に増加しました。

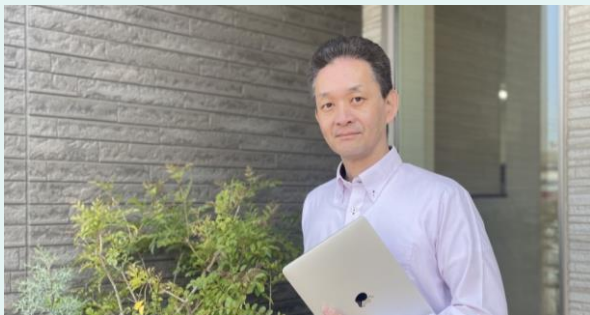
▼運用開始：2021年12月～

- ・公開直後5ヶ月から公開6ヶ月目以降との比較で**紹介契約数は4倍**に。
- ・Instagramの**タグ付け投稿が月100件**
- ・オーナー様の**会員化率45%**
- ・オーナーズクラブを通して**オーナー様との交流が大幅増加**



この出逢いが生涯のおつきあいとなりますように

サンアイグループ



会社名	株式会社サンアイホーム
創業	2002年
事業	注文住宅
エリア	埼玉県・群馬県
年間完工棟数	130棟
従業員数	42名

SNS投稿は毎月500件超！コロナ禍での挑戦で得た成果。

導入の背景

コロナの流行によって、今まで行っていた活動ができなくなることに危機感を覚えたことが導入のきっかけでした。

- ・お客様の動きの変化と集客が読めない不安
- ・スタッフの退職による、紹介をくださっていたお客様とのご縁の希薄化
- ・オーナー様向けのイベント開催自粛への不安

またコロナ以前より「個人に依存する組織体制」や「新人教育」などの組織課題やInstagramの影響力への対応として自社での「Instagramの活用」も課題としてありました。

導入の成果

アンバサダークラウドを活用した紹介成果創出のフローはシンプルかつ可視化できる状態にして、イベントはオンライン実施を強化。取り組みは全ての会議でトピックとして共有し、全社で新しい取り組みに望みました。

▼運用から約1年4ヶ月の成果

- ・紹介契約件数：**前期比140%**ペース
- ・**入社2年めの若手社員**が紹介成果創出
- ・**毎月500件超**のオーナー様によるSNS投稿
- ・**組織全体で成果創出**を実現（営業/設計/工務/総務）

お見積り詳細は、下記の観点からお出しさせていただきます。

初期費用



アカウント登録



オーナーズサイト
公開支援5か月分

+

サービス月額利用料



システム利用料



サポート担当への機能の
ご質問・お問い合わせ

+

オプション



LINE連携機能



記事制作代行 など