

## Salesforce 無懈可擊的數位轉型 \_ 台灣最大房地產代銷公司

### 客戶背景與挑戰

主要業務為房屋之代理銷售業務，服務項目包括產品規劃及建議、產品整合式行銷及交易居間移轉事宜，並以預售屋、新成屋、餘屋、一般事務所、土地及停車位為主要產品。

個案賞屋人數與成交量有著緊密關聯，如何運用現有資源，做有效的廣告投放，並分析其廣告投放效益，針對不同區域、職業或年齡層之偏好，給予個人化行銷，以提高客戶緊密度。

公司高層意識到其數位轉型重要性，成為台灣房地產代銷業第一個導入 Salesforce 顧客關係管理平台之公司。



### 解決方案

#### 賓至如歸

為使貴賓資訊保留並有效使用，且讓貴賓至現場賞屋時有賓至如歸之感受，故開發客戶接待系統，現場跑單人員使用iPad紀錄客戶賞屋歷程、客戶偏好等資訊。

#### 時間就是金錢

Salesforce CRM與官方網站之會員資料整合，貴賓於官網預約賞屋後，將於專員主動電話聯繫貴賓，貼心地為貴賓安排適合賞屋之時間。

#### 資訊傳遞零時差

貴賓賞屋情況及成交資訊快速傳遞，分析報告快速產出，使總公司與現場資訊完全對稱。