

不動産マッチングサイト



サービス紹介資料

特許取得済み

物件探しの新しい形を提案！

今までは…お客様が不動産屋に訪れる・問い合わせをしてもらう
(お客様が来るのを待っていました…)

JITTOでは… **不動産業者様** → **お客様**

貸主側から保持している物件と関連性の高いお客様に
こちらからアプローチをかけることができます。



自ら見込み客を探し、
アプローチをかけることができます

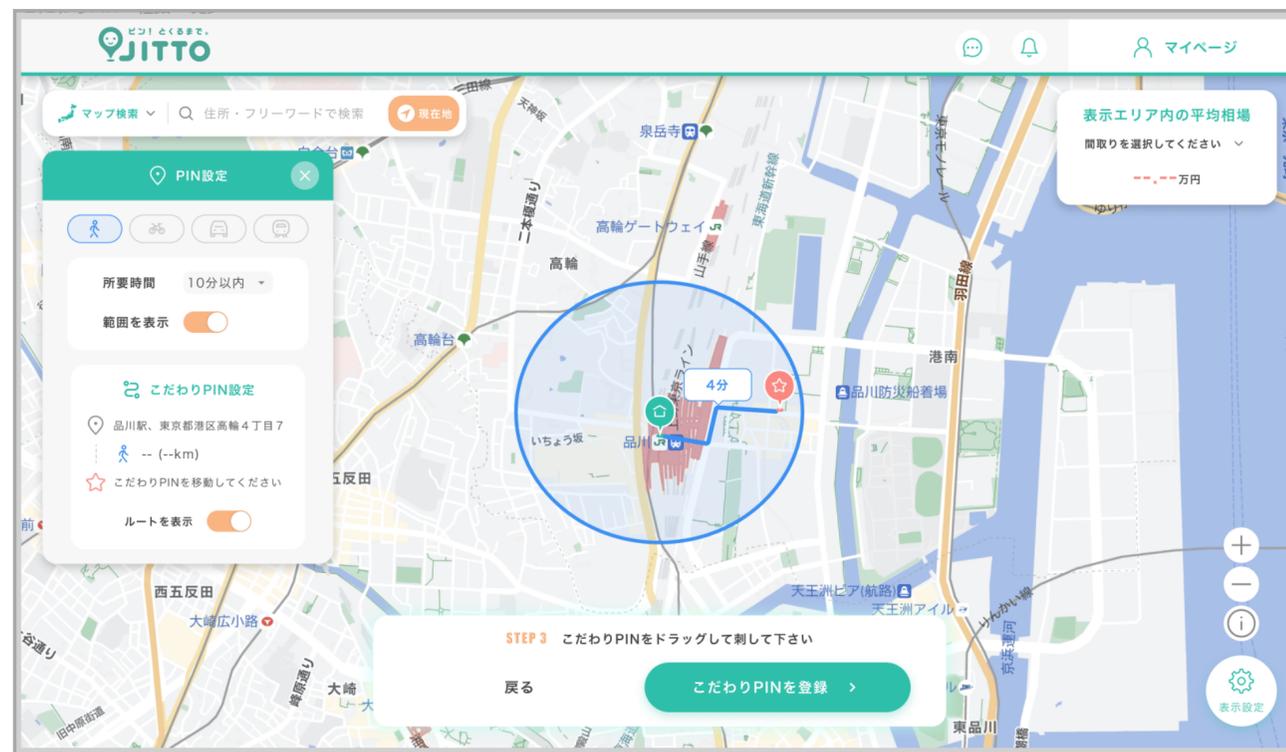


ヒアリングは完了済!

お客様は
自分の希望する条件を設定し、
PINを刺す

JITTO は、すでに希望条件や
お客様属性が取れたお客様に
アプローチできます。

管理している物件の条件に近い
お客様にアプローチすることで、
効率の向上が図れます。



JITTOにいるお客様は
すべてヒアリング済! **効率アップ間違いなし!!**



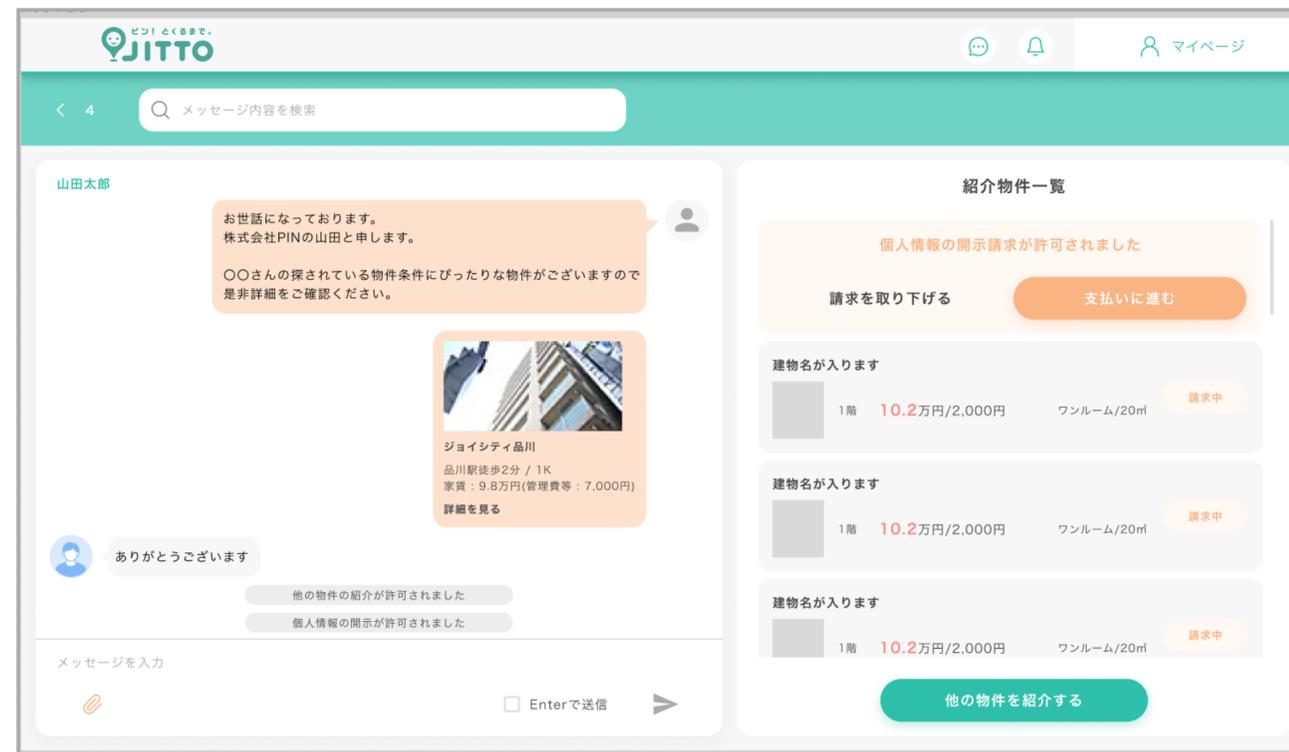


費用は開示を行った分だけ！

お客様
情報開示にのみ
費用発生

お客様に興味を持っていただいたら、
お客様情報の開示申請をして
商談に進みます。

お客様情報開示にのみ費用が発生する
従量課金制です。



JITTO なら確度の高いお客様への
アプローチが可能

ムダな経費をなくします!!

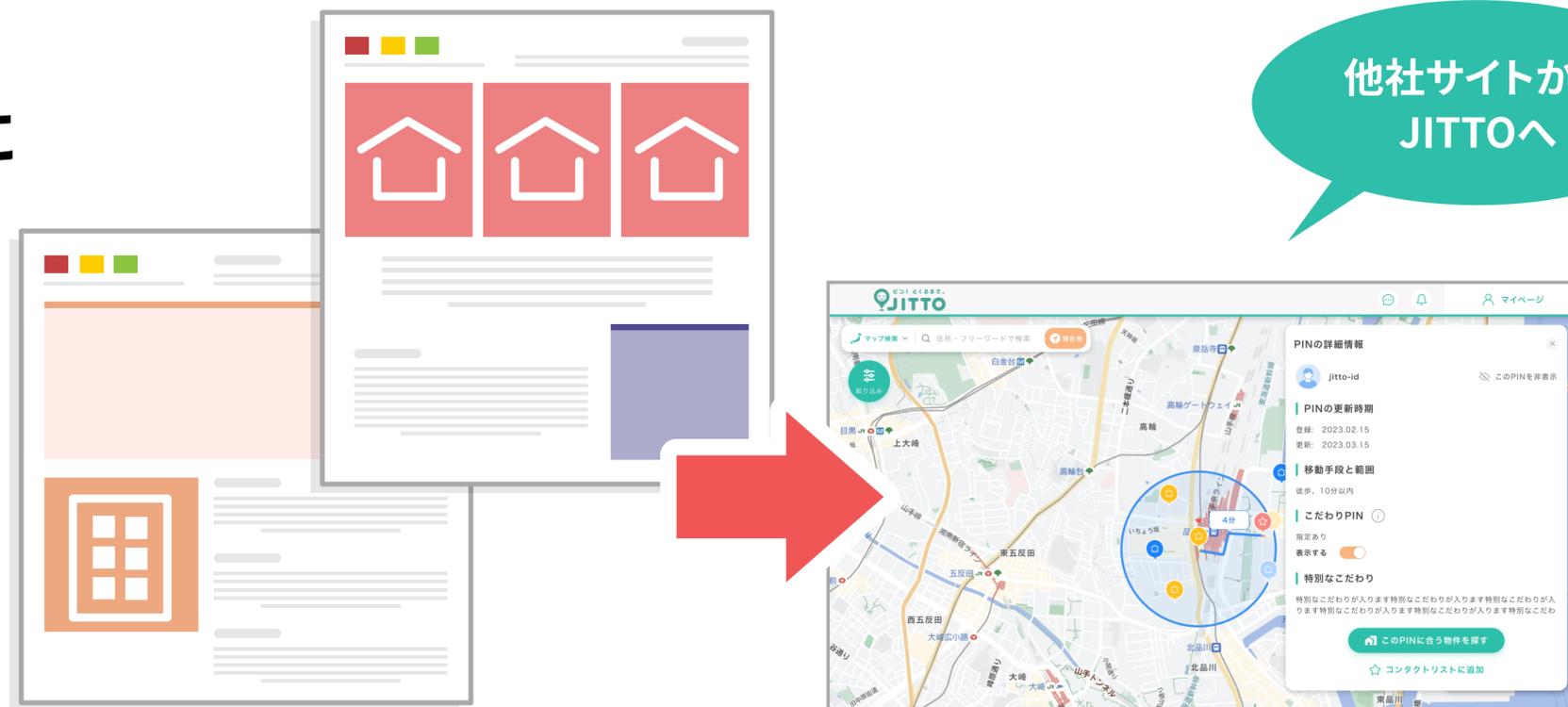




客付の費用対効果をアップ

JITTOでは、見込みのあるお客様に
確度の高いアプローチを
かけることができます。

広告を出すことで顧客を獲得する
集客方法がメインの不動産業界に
新しい集客方法を提供します。



JITTOならではの
費用対効果!

広告費の見直しを図れます!!



JITTOの使い方は**簡単!**

使い方 1

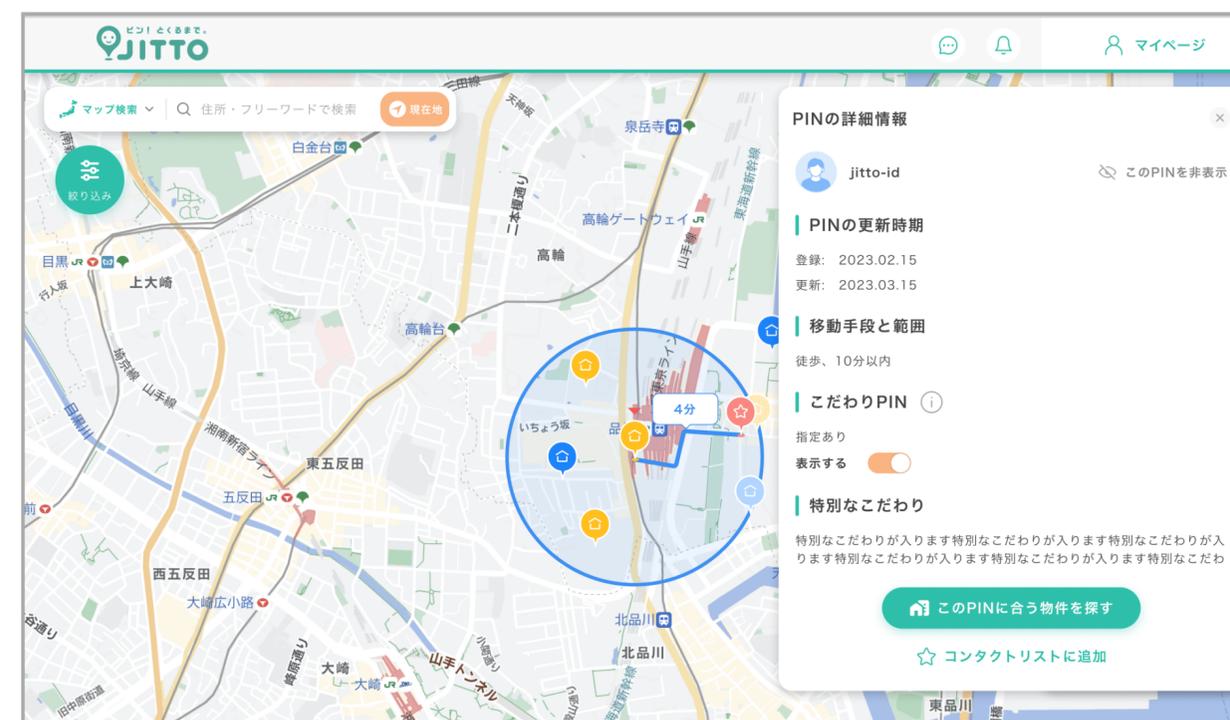


お客様の見つけ方

お客様のPINを探している画面

JITTOの2つのお客様の探し方

- 1 取扱物件を登録し、その物件の側にお客様がPINを刺すと自動通知される**受動型**
- 2 お客様の刺したPINを一つずつ確認し、取扱物件と近いものを見つける**能動型**



JITTOなら 待つ使い方も攻めの使い方もできます!!

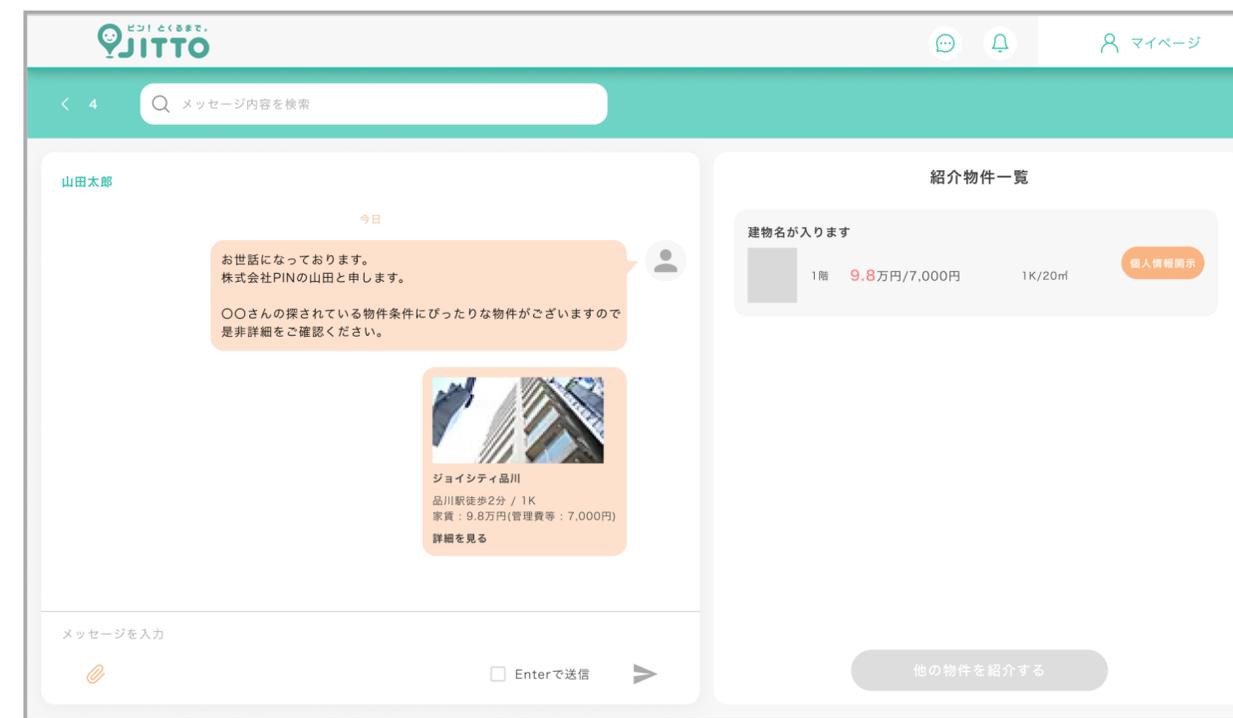




お客様へのアプローチ

お客様とのチャットを
やり取りする画面

取扱物件を紹介したいお客様とは
チャットでコンタクトを取ります。
(お客様は匿名状態)
紹介した物件に対して
内見などの前向きな反応が確認できたら、
対面での営業や契約のために、
お客様情報の開示を行なってください。



JITTOは
お客様情報開示前までは**無料**でご利用できます!!

¥0

使い方 **3**



クロージング

お客様情報を開示してもらった後は、
店舗でのより詳細な物件の紹介や、
内見を行うためのアポイントを取得してください。

JITTOでは今後、オンライン上で
契約完了まで行える仕組みも開発中!(2024年導入予定)



JITTOなら店舗や内見でお客様とお会いする時は
確度の高い状態で対面営業ができる!!

JITTOの料金

JITTOでは**お客様情報を開示**する時のみ料金が発生します。
(2023年6月現在)

- ① 賃貸の場合... 紹介した物件賃料の **10%** (下限3,000円)
- ② 売買の場合... 紹介した物件売価の **0.1%** (下限3,000円)

支払い方法はクレジットカード、または銀行振込の対応になります。



JITTOは物件掲載で料金は発生しません!
利用料金は個人情報を開示した分だけ!



不動産業界に新しいビジネスモデルを



ピン! とくるまで。

JITTO