



LASHINBAN

受注確率向上アプリ

4×4

ラシンバン
フォーバイフォー

顧客情報や商談履歴を入力するだけで、
受注確率を高める為のアクションや失注リスクが表示される
「住宅営業専用の商談ナビゲーションアプリ」です。



羅針盤エンジン®搭載

4×4で商談が変わる、実績が変わる。

会社全体の受注見込み数や
商談課題の正確な把握ができない。

情報のヒアリング不足により
適切な指導ができない。

経験不足・情報不足で
有効な営業活動ができていない。



経営者



いつでも瞬時に
最新状況を確認

経営判断にスピードと
正確性がうまれる

マネージャー



明確化された商談状況を
チームで共有

的確・迅速な
チームマネジメントが可能に

営業パーソン



商談の前に
注意事項を確認

商談の最適ルートを一
可視化できる

LASHINBAN 4×4 アプリの主な画面とその特徴

商談の進捗度と
商談の見込みを表す

6つの評価軸で
案件を評定する

注力すべきポイントを一
示すアラートに対する

競合に対しての
相対比較表が表示される

フェーズとレベル

レーダーチャート

アドバイス機能

競合分析機能



4つのフェーズ×4つのレベルで案件を正確に分類

縦軸：**フェーズ**(商談の進捗度)

商談の進展度を表す「フェーズ」

初回接客から契約にいたるまでのプロセスを商談の回数や実施アクション、達成条件によって4つのフェーズ(横軸)に分類。それぞれの商談がどの程度進捗しているのかを直感的に把握できます。

4つのフェーズ

フェーズ1 フェーズ2 フェーズ3 フェーズ4

フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	フェーズ4
商談初期	商談中期	商談後期	商談結論期



※フェーズとレベルが交わる点が商談現在地



横軸：**レベル**(商談の見込み度)

見込み度の高さを表す「レベル」

レベル(縦軸)は、見込み度(受注確率)を表し、6つのアプローチから算出され、商談が効果的に実施されることで評価が上昇します。レベルを高く維持しながらフェーズを進展させていくことが最もスムーズな進め方となります。

4つのレベル



フェーズ1

初回接客フェーズ



フェーズ2

見極めフェーズ



フェーズ3

ポジショニングフェーズ



フェーズ4

クロージングフェーズ



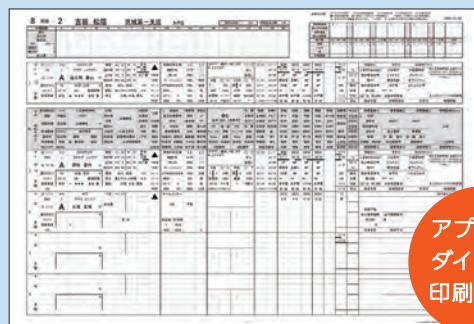
豊富な住宅営業指導実績、
28年・14,000件以上の実案件データから
構築した評価アルゴリズム「羅針盤エンジン®」

4x4アプリにおけるフェーズ・レベルの評価アルゴリズムは、当社が開発・運用を手掛けている商談管理システム「羅針盤DB」に蓄積された過去28年、14,000件以上の実案件レビューのデータをもとに構築。アプリと対話しながら情報を入力していくことで、あたかも熟達したマネージャーから指導を受けているような感覚で客観的な現状把握と効果的なアドバイスを受け取ることができます。



レベル評価のフローチャート。レビューシートの項目をもとに多くの工務店に対応する普遍的な評価アルゴリズムを構築。

注文住宅に特化した管理帳票
「新・レビューシート」



アプリから
ダイレクト
印刷可能!

28年間改良を加えながら、住宅営業のチームミーティングで活用され続けている「レビューシート」がさらに進化します。新・レビューシートを活用することで情報収集力が強化されると共に、追客の優先順位を最適化して案件の成約率を高めます。

お問い合わせはこちら (受付時間: 平日10:00~18:00)