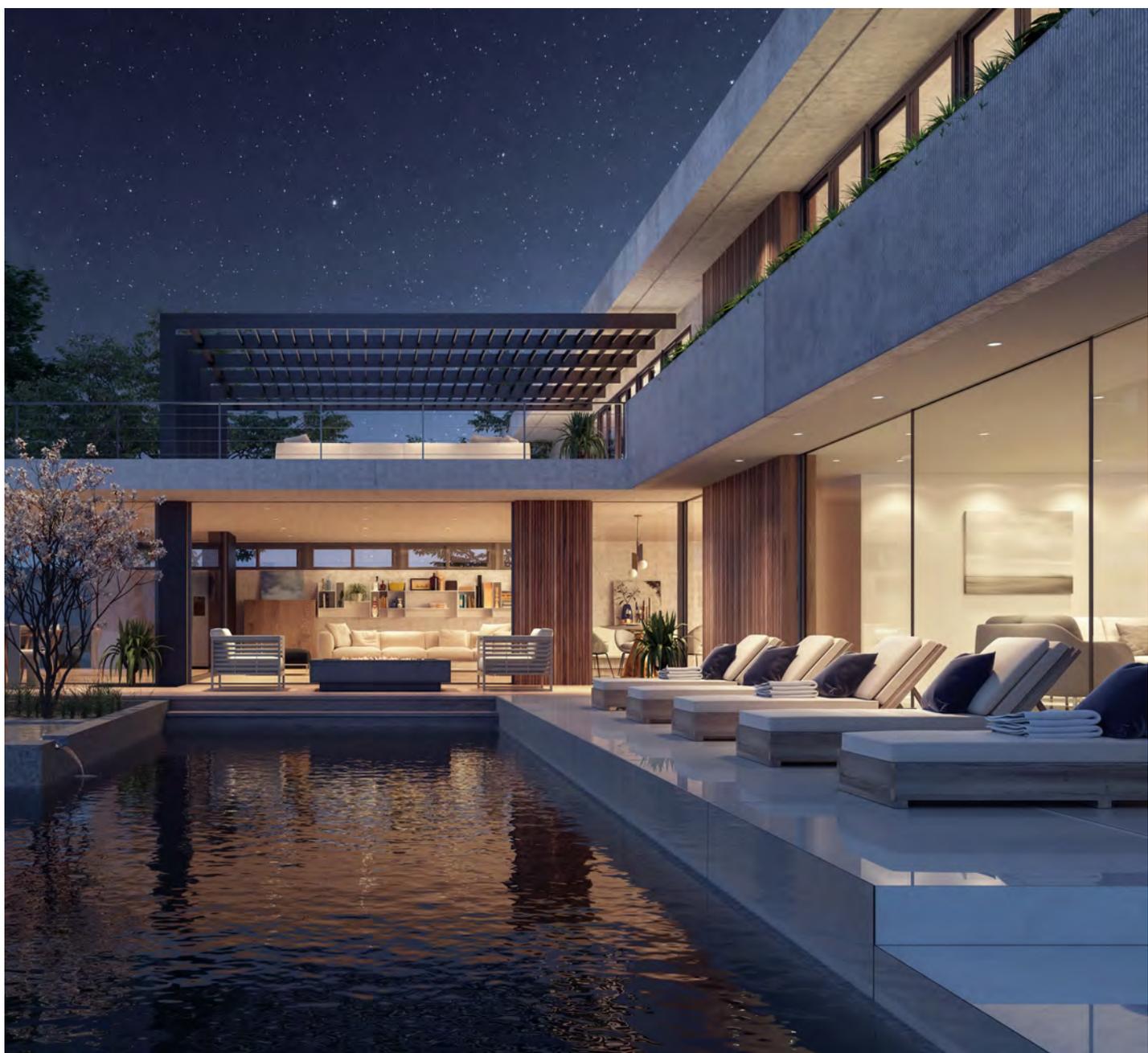


業務プロセスのデジタル化によりモダンプロパティ社はコロナ禍の影響を大幅に軽減



Moxtraアプリの導入により不動産会社の業務プロセスを大幅に効率化

モダンプロパティ社は、カリフォルニア州とワシントン州で富裕層向け居住用物件を取り扱う不動産会社です。テクノロジーを活用した革新性を提供することを常に心掛けており、Moxtraアプリにより不動産売買の各プロセスにおいて顧客を効率的にガイドしています。

「当社は最小限の時間と努力で最上級のサービスを提供しており、当社が顧客に対する最も重要なバリューは効率性です。そしてデジタル化こそがその効率化に必要でした。コロナ禍により全ての人が業務をデジタル化せざるを得ない状況になりましたが、当社の場合は、Moxtraを活用していたことで、先んじてデジタル化が実現できていました」

Kate Pawlicki、モダンプロパティ社（カリフォルニア・ワシントン州）創業者

コロナ禍の中、業務のデジタル化に適応できないビジネスは苦境に立たされましたが、モダンプロパティ社はその類ではありませんでした。

創業者のKate Pawlicki氏は、コロナ禍の前からデジタル化の重要性を認識しており、Moxtraが提供する管理可能且つ顧客中心に設計されたデジタルソリューションは同氏の「顧客に最先端のテクノロジーで革新的な何かを提供したい」という考えに合致するものでした。コロナ禍により全世界がバーチャルコミュニケーションに頼らざるを得なくななる前から、同社アプリは直感的に利用でき、顧客と同社チーム間で継続的にやり取りを行うことで不動産取引を完結することが可能な安全なプラットフォーム - 同社ブランドの下、リモート性と利便性を兼ね備えたデジタルプラットフォーム - を提供しています。

Moxtraが提供するこのアプリにより、モダンプロパティ社は多くの不動産ブローカーと繋がり、カリフォルニア・ワシントン州を超えた世界中の顧客に対してサービスを提供しています。取引に関連するコミュニケーションを効率化するワンストップアプリを利用することで、同社チームは連絡事項以外にも契約関係書類、物件広告等の情報を一つのプラットフォーム上で顧客とやり取りすることが可能であり、更に、その全てが事後的にトラッキング可能な形で保存されています。

「Moxtraアプリにより、当社は不動産取引の全プロセスにおいて常に顧客と連絡を取り合うことができます」とPawlicki氏は語ります。「アプリ上で取引プロセスにおける様々な背景・情報を共有することで顧客とのミスコミュニケーションは格段に減り、このプラットフォームは信頼構築に欠かせないツールになっています。ここでは顧客との間でのパーソナルなコミュニケーションが実現されているのです」

