

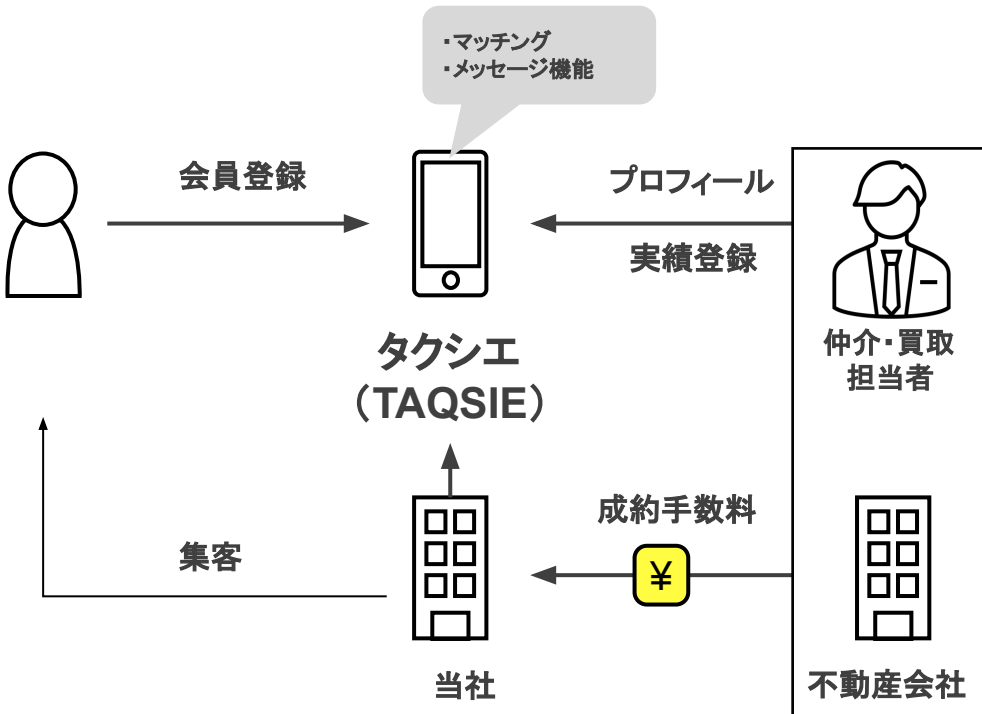
TAQSIE(タクシエ)利用マニュアル

～エージェント・企業用～

目次

1. TAQSIE とは	3
2. はじめにお願いしたいこと	4
3. エージェント画面	
・プロフィール登録	7
・仲介エージェント	14
・買取エージェント	32
4. 企業管理者画面	48
5. ユーザー画面	
・仲介ユーザー	58
・買取ユーザー	61
6. Q&A	62

厳選されたエージェントに直接、家の売却を依頼できるマッチングサービス



売却検討者

ターゲット
(ユーザー)

※東京都 23 区及び都下・神奈川・千葉・埼玉・
大阪・京都・兵庫・奈良・滋賀の主要 都市エリア
※関西・中部・広島・福岡の主要都市エリア
札幌周辺・仙台周辺エリア

メリット
(ユーザー)

(仲介) 顔の見える仲介担当者に直接相談できる
担当者のプロフィールや実績などもわかる
(買取) 買取希望企業に直接売却できる

メリット
(担当者)

(仲介) 売却顧客(指名顧客)の獲得
(買取) 買取再販物件の購入機会獲得

2. はじめにお願いしたいこと

パスワード設定画面

画面イメージ

パスワード入力

登録するパスワードを入力してください

パスワードは半角で10文字以上、英大文字・英小文字・数字・指定記号 @!#%+?[_] がそれぞれ最低1文字ずつ必要です。

パスワード

パスワードを表示する

パスワード(確認)

パスワードを表示する

確定

方法

■メールアドレス宛に以下メールが届きます。
「【TAQSIE】アカウント発行のご案内」

■メール記載の URL をクリック後、パスワード設定
をお願いします。(左図ご参照)

※半角10文字以上、英大文字・英小文字・数字・
指定記号 @!#%+?[_] がそれぞれ最低1文字ずつ必要です。

2. はじめにお願いしたいこと

ログイン画面

画面イメージ

The image shows the TAQSIE login interface. At the top is the TAQSIE logo. Below it is the heading "エージェントログイン". There are two input fields: "メールアドレス" (Email Address) and "パスワード" (Password). Below the email field is the instruction "メールアドレスを半角で入力してください". Below the password field is the instruction "パスワードは半角で10文字以上、英大文字・英小文字・数字・指定記号 @!#%+-?[]_ がそれぞれ最低1文字ずつ必要です。". There is a checkbox labeled "パスワードを表示する". A "ログイン" (Login) button is at the bottom. A red box highlights a link "パスワードを忘れた方はこちら>" with a red arrow pointing to a modal window.

パスワードをリセット

登録済みのメールアドレスを入力して、送信を押してください。
パスワードリセット用のリンクをメールに送付します。

メールアドレス

送信

方法

- メールアドレスとパスワードを入力し、
TAQSIEにログインしてください。(左図ご参照)

※パスワードを忘れた場合は、
右下[パスワードを忘れた方はこちら]をクリックし、
パスワードの再設定をお願いします。

※半角10文字以上、英大文字・英小文字・数字・
指定記号 @!#%+-?[]_ がそれぞれ最低1文字ずつ必要です。

2. はじめにお願いしたいこと

ログイン後画面

画面イメージ

ID	アクション	ユーザー名	エリア	現状ステータス	チャットステータス	最終受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
130	各種メニュー	テスト	埼玉県	決済・引渡し	未返信	2024/02/07 15:47	2024/02/07 15:09	2024/02/07 15:37
102	各種メニュー	テスト	埼玉県	媒介	対応済み	2024/02/05 10:00	2024/02/02 16:48	2024/02/05 10:09
096	各種メニュー	テスト	埼玉県	マッチング	未追客	2024/02/02 16:27	2024/02/02 17:39	
099	各種メニュー	テスト	埼玉県	マッチング	未追客	2024/02/02 16:44	2024/02/02 16:44	
106	各種メニュー	テスト	埼玉県	媒介	未追客	2024/02/05 10:23	2024/02/05 10:55	
146	各種メニュー	テスト	埼玉県	媒介	対応済み	2024/02/08 10:21	2024/02/21 16:31	

方法

■[サービス管理]の項目

- ・TAQSIEポイント: 日々の TAQSIEのご活用で貯まります。
※貯めたポイントに応じてマッチング率がアップします。
 (お客様へのチャット送信、ステータス変更、各種システム報告)

- ・メダル : ポイントに応じてアイコンメダルを贈呈いたします。
 お客様のマイページ上にも反映されます。
 メダルは  →  →  の順で贈呈いたします。

※ポイントとメダルは翌日反映されます。

- ・通知一覧: 共有メモの一覧
 案件の進捗状況を TAQSIE事務局に共有できます。
 共有メモで回答いただくと TAQSIEポイントが
1件あたり1ポイント付与 されます。
- ・案件 : 顧客とのチャットメッセージ一覧
- ・売却実績: 売却実績の登録
- ・買い手情報: 買い手情報の登録
- ・プロフィール: プロフィール登録
- ・FAQサイト: FAQサイトへのリンク

■[案件]の項目

【現状ステータス】

- ・マッチング/面談/媒介/契約/決済・引渡し/失注など
※案件の進捗に合わせてステータス変更をお願いします。

【チャットステータス】

- ・対応済: お客様へチャット返信済みの場合
- ・未追客: お客様とマッチングされた場合
- ・未返信: お客様からチャット届き未返信の場合

3. エージェント画面／プロフィール登録

プロフィールの登録

画面イメージ

The screenshot displays the TAQSIE agent profile registration interface. On the left, there is a sidebar with navigation options: 'プロフィール' (Profile) is highlighted with a red box. The main content area is titled 'プロフィール情報' (Profile Information) and contains several input fields: '対応サービス' (Service Type) with buttons for '仲介' (Agency) and '買取' (Purchase); 'メールアドレス' (Email Address); '電話番号' (Phone Number) with a placeholder '(例) 09012345678'; '氏名' (Name) with a '必須' (Required) label and the text 'エージェント花子 (テスト)'; '氏名ふりがな' (Name in Kana) with a '必須' label and the text 'たくしえ'; '生年月日' (Date of Birth); and '自己紹介' (Self-introduction) with a '必須' label and the text '宜しくお願い致します.'. At the bottom of the form, there is a button labeled '現在の内容で登録' (Register with current content), which is also highlighted with a red box.

方法

■プロフィール登録

- ① [プロフィール] ⇒ プロフィール情報を入力
- ② 「現在の内容で登録」をクリック

■プロフィール項目

必須: 携帯番号 (※お客様のチャット画面に表示されます。)

携帯電話が難しい場合は店舗番号も可)

氏名・ふりがな・自己紹介文

保有資格、不動産仲介実務年数

特徴ピクト(※次ページ参照)

所属店舗名・所属店舗住所・営業時間・定休日

プロフィール画像(最低1枚)

※未入力は登録エラーとなります

任意: 生年月日、出身地、居住地、家族構成、趣味

通知に含めるアドレス

プロフィール画像(最大 5枚まで)

3. エージェント画面／プロフィール登録

プロフィールの登録

画面イメージ

得意物件：1つ以上選択してください **必須**一戸建て **マンション** 土地

得意エリア：プロフィールご登録後、管理者によって事前にご申告のあったエリアが登録されます

渋谷区

得意分野：3つまで登録できます

住み替え リノベーション ホームステージング 相続 離婚
 物件買取 魅力的な物件写真 **売却戦略提案** 対応スピードの早さ
 親身な対応 交渉力 笑顔 ライフプラン設計 **タワーマンション**
 賃貸も詳しい 英語対応 中国語対応

年齢：1つまで登録できます

20代 **30代** 40代 50代以上

実務年数：1つまで登録できます

不動産仲介実務年数 3年以上 不動産仲介実務年数 5年以上
不動産仲介実務年数 10年以上 不動産仲介実務年数 15年以上
 不動産仲介実務年数 20年以上 不動産仲介実務年数 25年以上
 不動産仲介実務年数 30年以上

仲介実績：1つまで登録できます **必須**

仲介実績 10件以上 仲介実績 20件以上 仲介実績 30件以上
 仲介実績 40件以上 仲介実績 50件以上 仲介実績 60件以上
 仲介実績 70件以上 仲介実績 80件以上 仲介実績 90件以上
 仲介実績 100件以上 仲介実績 200件以上 **仲介実績 300件以上**
 仲介実績 400件以上 仲介実績 500件以上

保有資格：3つまで登録できます

宅地建物取引士 1級FP技能士 **2級FP技能士** 3級FP技能士 AFP
 CFP 住宅ローンアドバイザー **損害保険募集人資格** 相続診断士
 マンション管理士 不動産鑑定士 不動産仲介士 管理業務士 司法書士
 1級建築士 2級建築士 土地家原調査士 不動産証券化協会認定マスター
 不動産コンサルティングマスター ホームインスペクター（住宅診断士）
 ホームステージャー スムストック住宅販売士 相続マイスター-Advanced
 インテリアコーディネーター 任意売却取扱主任者

方法

■特徴ピクト

※必須項目あり

- ・得意物件
- ・得意エリア（※企業より申告のあったエリアが登録）
- ・得意分野・年齢・実務年数・サービス特徴・仲介実績
- ・保有資格・買取実績

※お客様にアピールしたい項目を選択ください。

※特徴ピクトはエージェントの特徴アイコンとして

お客様に表示されます。



3. エージェント画面／プロフィール登録

プロフィールの登録

画面イメージ

TAQSIE 花子 (検証用)
三菱地所リアルエステートサービス株式会社(taqsie.jp)

仲介
Taqsieポイント: 46 P
メダル:

買取
Taqsieポイント: 74 P
メダル:

通知

通知一覧 未対応: 17

案件 (仲介) 未返信: 24
未返信: 9

売却実績

買い手情報

その他

プロフィール

FAQサイト

三菱地所リアルエステートサービス株式会社(taqsie.jp)

所属店舗名 必須
TAQSIE

所属店舗住所 必須
日本、〒100-0004 東京都千代田区大手町1丁目9-2

営業時間 必須
9:00 ~ 17:00
営業時間を選択してください

定休日
月 火 水 木 金 土 日

通知に含めるアドレス
通知を共有するメールアドレスを「」区切りで入力してください

現在の内容で登録

方法

■通知に含めるアドレス

顧客からの反響通知を別のメールアドレスにも送ることができます。

※「,」を入れると複数宛先に送れます。

【例】・通知状況を共有するため上長メールを設定

・通知漏れ防止のためチームメールを設定

■成約インタビュー・関連記事

インタビュー記事は TAQSIE事務局にて随時追加いたします。

3. エージェント画面／プロフィール登録

プロフィール写真の登録

画面イメージ



方法

- 写真は**横向き**(横4:縦3)でお願いします。
- 1枚目は本人だとわかる写真でお願いします。
 - ・胸より上の写真
 - ・背景は無地が望ましいです(背景有も可)
- 2枚目以降は自由に選んでいただいて結構です。
 - ・カメラ目線でなくても OK
 - ・背景に決まりはありません
 - ・アピールできる写真、趣味の写真でも可能です
- 写真は1~5枚でご登録をお願いします。
- 公序良俗に反するものはご遠慮ください。

3. エージェント画面／プロフィール登録

仲介売却実績の登録

画面イメージ



方法

■顧客にアピールしたい売却実績を登録ください。

- ① [売却実績] ⇒ [新規追加] クリック
- ② 売却実績情報入力し [登録] クリック

【売却実績項目】

必須: エリア (市区町村)、エリア (町名)

物件の種類、売買契約時期、売却理由、成約金額

※未入力は登録エラーとなります

任意: 物件名、築年数、間取り、専有面積 (マンション)

土地面積 (戸建・土地)、延床面積 (戸建)、構造

■売却実績の編集・削除

[各種メニュー] ⇒ [編集] をクリック

※売却実績はエージェントのプロフィール欄に
[成約日が新しい順] で表示されます。

3. エージェント画面／プロフィール登録

仲介買い手情報の登録

画面イメージ

※買い手情報はエージェントのプロフィール欄に
[登録が新しい順]で表示されます。

方法

■顧客にアピールしたい買い手情報をご登録ください。

- ① [買い手情報] ⇒ [新規追加] クリック
- ② 買い手情報入力し [登録] をクリック

【買い手情報項目】

必須: エリア、予算、物件の種類

掲載ステータス(※掲載中を選択するとプロフィール欄
に表示されますので定期更新をお願いします)

買い手チェック

※未入力は登録エラーとなります

任意: エリア(町名)・間取り、専有面積(マンション)
土地面積(戸建・土地)、延床面積(戸建)
家族構成、購入時期、備考(アピールポイント)
築年、理由、内見回数、顧客情報 等

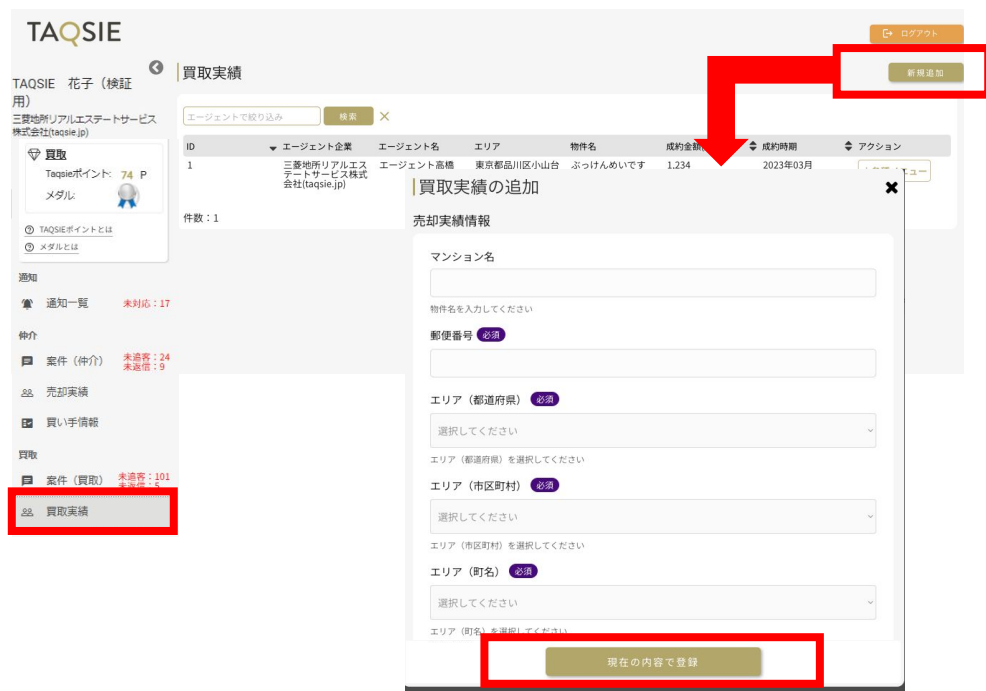
■買い手情報の編集・削除

[各種メニュー] ⇒ [編集] をクリック

3. エージェント画面／プロフィール登録

買取実績の登録

画面イメージ



方法

■ 買取実績

- ① [買取実績] ⇒ [新規追加]
- ② 買取実績情報入力し [登録] クリック

※ マッチングのロジックに利用します。

お客様には公開されません。

【 買取実績項目 】

必須: 郵便番号、エリア、物件の種類

旧耐震／新耐震、成約年月

※ 未入力 は 登録エラー となります

任意: 物件名、築年数、専有面積 (マンション)

土地面積 (戸建・土地)、延床面積 (戸建)

※ 買取実績は仲介担当者のプロフィール欄に

[成約日が新しい順] で表示されます。

■ 買取実績の編集・削除

[各種メニュー] ⇒ [編集] をクリック

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

マッチング機能について

TAQSIEのマッチング機能により、お客様(顧客情報・物件情報)とエージェント(売却情報・買い手情報等)がマッチングされますと案件が作成されます。(※マッチ度が上位3位まで)

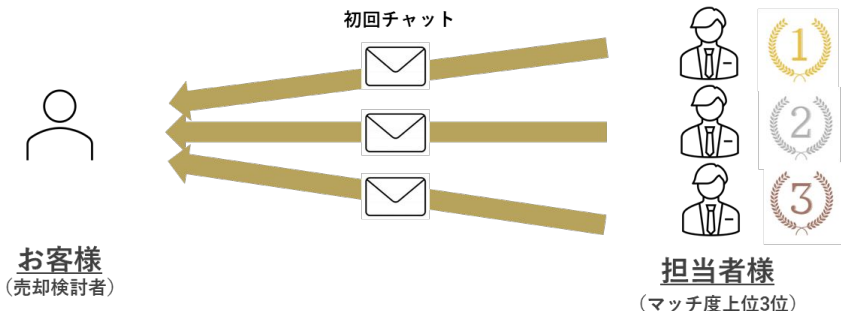
お客様がエージェントを選びチャット送信する場合と異なり(下記ご参照)、エージェントからお客様へチャットを送信することが可能です。

[案件作成パターン]

■お客様が担当者を選ぶ場合



■マッチ度上位3位に選ばれた場合



[お客様の表示画面イメージ]

マッチ度上位3位に選ばれた場合はトップ画面に表示

マッチ度 1	A株式会社 山田 太郎 マッチ率 75%	チャット 電話	STEP1 提案前
マッチ度 同率 2	B株式会社 小林 一郎 マッチ率 74%	チャット 電話	STEP1 提案前
	C株式会社 木村 二郎 マッチ率 74%	チャット 電話	STEP1 提案前
マッチ度 3	D株式会社 鈴木 三郎 マッチ率 73%	チャット 電話	STEP1 提案前

Bottom navigation: 周辺実地Map, トップ, AI査定, 担当者候補一覧

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

案件の確認

画面イメージ

ID	アクション	ユーザー名	エリア	現状ステータス	チャットステータス	最終受信日時	最終登録日時	最終ログイン日時
5130	各種メニュー	テスト	埼玉県	決済・引渡し	未返信	2024/02/07 15:47	2024/02/07 15:09	2024/02/07 15:37
5102	各種メニュー	テスト	埼玉県	媒介	対応済み	2024/02/05 10:00	2024/02/02 16:48	2024/02/05 10:09
5096	各種メニュー	テスト	埼玉県	マッチング	未返信	2024/02/02 16:27	2024/02/02 17:39	
5099	各種メニュー	テスト	埼玉県	マッチング	未返信	2024/02/02 16:44	2024/02/02 16:44	
5106	各種メニュー	テスト	埼玉県	媒介	未返信	2024/02/05 10:23	2024/02/05 10:55	
5146	各種メニュー	テスト	埼玉県	媒介	対応済み	2024/02/08 10:21	2024/02/21 16:31	

方法

■案件は、お客様とマッチングした場合とお客様から指名された場合に作成されます。(右図ご参照)

■案件の詳細確認方法(メッセージ確認方法)

[案件]⇒詳細を確認したい案件をクリック

※お客様とマッチングされた場合は、エージェントからチャット送信が可能となります。

お客様がエージェントを選ぶ場合は、お客様から初回チャットが届きます。

※マッチ度:得意エリア・得意物件・売却実績等を元に算出

※お客様からチャットメッセージがきたら、ご登録メールアドレスに通知がきます。

※未返信通知メールを止めたい場合は、チャット内にある

未返信通知 のチェックマークを外してください。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

案件の確認

画面イメージ

TAQSIE 花子 (検証用)

三豊物産リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

案件

検索ステータスで絞り込み

未追客 検索

ID	アクション	ユーザー名	現状ステータス	チャットステータス	最終受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
5130	各種メニュー	テスト	マッチング	未追客		2024/02/07 15:09	2024/02/07 15:37
5102	各種メニュー	テスト	マッチング	未追客		2024/02/02 16:48	2024/02/05 10:09
5096	各種メニュー	テスト	マッチング	未追客		2024/02/02 16:27	2024/02/02 17:39
5106	各種メニュー	テスト	マッチング	未追客		2024/02/05 10:23	2024/02/05 10:55

件数: 2142

1 / 108

案件 (仲介) 未追客: 24 未返信: 9

方法

■新しくマッチングされたお客様の確認方法

① 案件(仲介)をクリック

お客様とのチャットメッセージ一覧が表示

※未追客、未返信の件数が赤字で表示されます。

② 「チャットステータスで絞り込み」をクリック

③ 「未追客」を選択し「検索」をクリック

④ 一番下に表示されている案件 (会員登録日時を確認)

※1 デフォルトは「最終受信日時」のため、

「会員登録日時」でソート をかけると
上位に表示されます。

※2 案件が20件以上の場合は2ページ目以降に表示されます。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

チャットメッセージ

画面イメージ



方法

■案件詳細表示

お客様とのチャットメッセージ詳細が確認可

■メッセージ入力

・お客様とのチャットメッセージの入力が可能

⇒メッセージ送信

・ファイルが添付送信可能

⇒ファイル添付画面

添付可能⇒ PDF(pdf)、マイクロソフト3 (xlsx,pptx,docx)

プレーンテキスト (txt)、画像 (JPEG,PNG,GIF)

■顧客情報の確認

チャットメッセージのあった顧客情報が確認可能

■スケジュール調整

スケジュール調整ボタンから、お客様に面談日時を提案可能

■提案の作成・更新

提案の作成・更新ボタンから、提案作成・提出が可能

■ステータス変更・成約確定・失注確定 etc

次ページ以降参照

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

顧客情報の確認

画面イメージ

The screenshot shows a chat window with a sidebar menu. A red box highlights the '各種メニュー' (Various Menus) button, with an arrow pointing to the '顧客情報の確認' (Check Customer Information) option. Below this, a detailed form titled '案件（仲介）の詳細' (Case (Agency) Details) is shown, containing the following fields and options:

- サービス: 仲介
- 氏名: テストオク1
- 電話番号: [電話番号表示] (Click to show)
- 電話の希望時間帯:
 - 午前
 - 午後
 - 平日
 - 土日祝日
- 生年月日: 20000101
- 優先する希望連絡方法:
 - チャット
 - 電話
 - どちらでも可
- Web面談を希望しますか:
 - 希望する
 - 希望しない
- ご要望・その他連絡事項: [Text area]
- 物件の情報:
 - 物件の種類:
 - マンション
 - 一戸建て
 - 土地
 - 郵便番号: 33500
 - エリア (都道府県): 埼玉県

方法

■顧客情報・物件情報の確認方法

[各種メニュー] ⇒ [顧客情報の確認]をクリック

【顧客情報・物件情報】

- ・サービス(仲介／コース変更後のユーザーは買取⇒仲介)
- ・顧客氏名／生年月日
- ・電話番号(※[電話番号表示]クリック後に開示)
- ・電話の希望時間帯
- ・希望連絡方法(チャット・電話・どちらでも可)
- ・WEB面談の希望有無
- ・ご要望・その他連絡事項(任意)
- ・物件種類(マンション、一戸建て、土地等)
- ・物件住所／面積
- ・物件の状況(居住中・賃貸中(家賃)・空き家等)
- ・土地の権利(所有権・借地権)
- ・売却希望価格(任意)
- ・AI査定価格(任意:希望者のみ)
- ・売却方針
- ・TAQSIEに訪れたきっかけ／知りたいこと

■顧客情報の出力

[PDF生成] ⇒ 自動でダウンロード(PDF)されます。

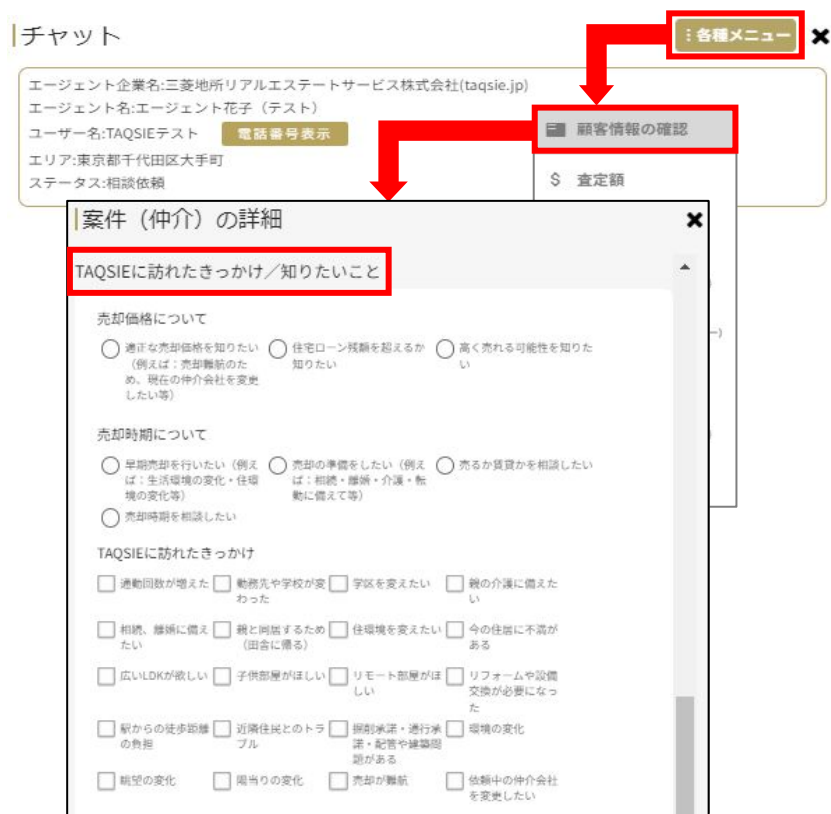
(通信環境により、ダウンロードに時間かかる場合があります。)

The thumbnail shows the same '案件（仲介）の詳細' form as above, with the 'PDF生成' button in the top right corner highlighted with a red box.

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

顧客情報の確認(アンケート回答)

画面イメージ



方法

■お客様とのよりスムーズなコミュニケーション促進のため、顧客情報にアンケート[TAQSIEに訪れたきっかけ/知りたいこと]を追加しました。お客様のアンケート内容をご確認いただき、売却の相場観や価格査定等のご提案をお願いいたします。

■アンケートの確認方法

[各種メニュー]⇒[顧客情報の確認]
⇒[案件(仲介)の詳細]⇒下部に表示

※アンケートは任意となっておりますので、入力が無い場合もございます。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

AI査定額の価格確認

画面イメージ

案件の詳細

お客様情報

氏名
aaa

生年月日
1980/01/01

優先する希望連絡方法
 チャット 電話 どちらでも可

Web面談を希望しますか
 希望する 希望しない

ご要望・その他連絡事項

物件の情報

物件の種類
 マンション 一戸建て 土地

郵便番号
1040051

エリア (都道府県)
東京都

エリア (市区町村)
中央区

エリア (町名)
佃

丁目・号・番地
1-9-2

マンション名

専有面積
80 m²

物件の種類が「マンション」の場合、入力してください

延床面積
0 m²

物件の種類が「一戸建て」の場合、入力してください

土地面積
0 m²

物件の種類が「一戸建て」か「土地」の場合、入力してください

物件の状況
 居住中 賃貸中 空き家
 その他

土地の権利
 所有権 借地権

売却希望価格
0 万円

AI査定価格
5,679 万円

売却方針
 とにかく早く売りたい 3ヶ月以内には売りたい 半年以内には売りたい
 1年以内には売りたい 決めていない その他

下にスクロールした最下部にてAI査定額を確認

方法

- AI査定を希望されたお客様は、[顧客情報]よりAI査定価格が表示されます。
ご提案の参考材料(AI査定が高いか安いかなど)としてご利用ください。
- AI査定価格が表示されていないお客様は、AI査定機能を利用しておりません。
- 2023年5月31日時点ではマンション・戸建が対象
(土地については実装準備中)

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

提案シートの作成

画面イメージ

以下のとおり、ご提案いたします。

物件評価について

査定金額	8,180万円
売出金額	8,480万円
物件評価理由	昨年、同じ物件の3階を7,580万円で成約しました。階数や方位を考慮すると8,000万円前半の成約は狙えると思います。

売却戦略について

周辺実績	広尾：7件、渋谷区：20件
戦略提案	昨年同物件を希望され、今もお探しのお客様がいらっしゃいます。ニーズの高い物件ですので他社にも情報公開の上、広域にお客様を探し、高値での成約を目指します。

自己PR

広尾エリアは15年経験しており●●マンションは過去4件売買しています。
●●様の物件をどの担当者より熟知しております。安心してお任せ下さい。

方法

■提案は**3営業日を目安**にお願いします。

・3営業日を目安に提案が来るという内容は ユーザーにも表示されます。

■提案機能は2種類の使用用途でご活用いただけます。

① 物件情報から提案

② アンケートから提案

※【物件情報から提案】のみ、テンプレートを作成いただけます。

・提案ボタンをクリック後、提案内容はそのまま送信されます。

※送信後、修正も可能です。

※片方のシートで提案、両方のシートを提案いずれも可能です。

・補足事項は別途チャットメッセージ送信をお願いします。

※すべての項目を入力頂く必要があります。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

提案シートは2パターン:いずれかを選択してご利用下さい

物件評価・戦略シート

- ・物件評価について
 - ・査定金額
 - ・売出金額
 - ・物件評価理由(フリーコメント)
- ・売却戦略について
 - ・周辺の売却実績
 - ・売却戦略の提案(フリーコメント)
- ・自己PR(フリーコメント)

メリット :提案項目が分類されており、入力しやすい
デメリット:差別化が難しい可能性がある

必須アンケート回答シート

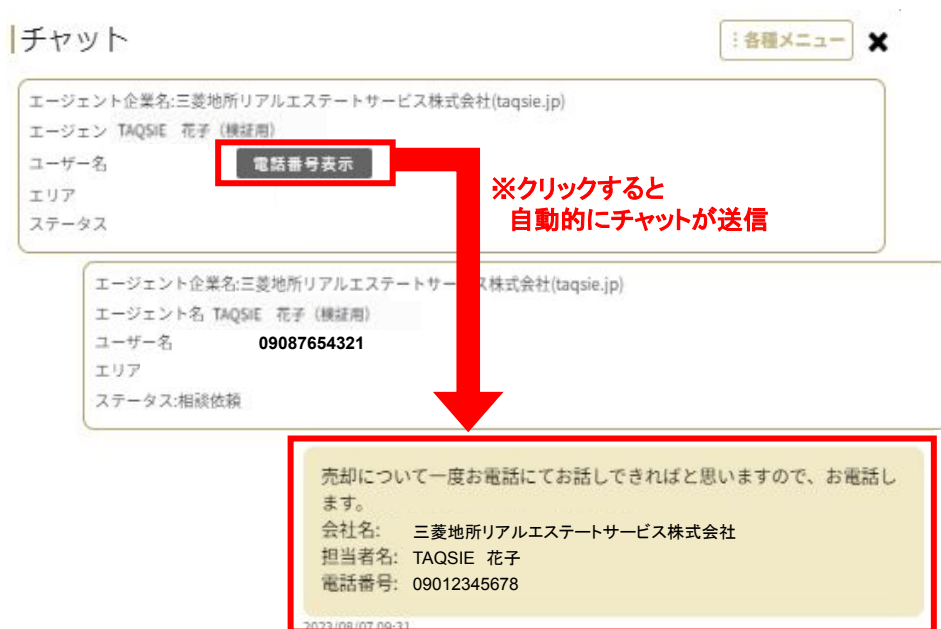
- ・売却価格について
 - ・ユーザーアンケート回答に対しての提案(フリーコメント)
- ・売却時期について
 - ・ユーザーアンケート回答に対しての提案(フリーコメント)
- ・自己PR(フリーコメント)

メリット :提案自由度が高く、差別化が図りやすい
デメリット:入力の難易度は高い

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

顧客の電話番号確認

画面イメージ



方法

■お客様とのよりスムーズなコミュニケーション促進のため[電話番号表示]ボタンを設置しました。ボタンをクリックすると下内容の自動チャットが送信され、お客様の電話番号が開示されます。

■機能改修に伴い、以下2点ご対応をお願いします。

- ①プロフィール画面にて携帯番号のご登録をお願いします。
- ②お電話後、お話しされた内容を簡単に構いませんので、以下参考にチャット送信をお願いします。
(※お客様との備忘録と事務局での把握のため)

【電話後のチャット例文】

先程はお電話ありがとうございました。以下の点を確認させていただきました。

- ①話した内容: ○○○○○
- ②決まったこと: ○○○○○
- ③次回のアクション: ○○○○○

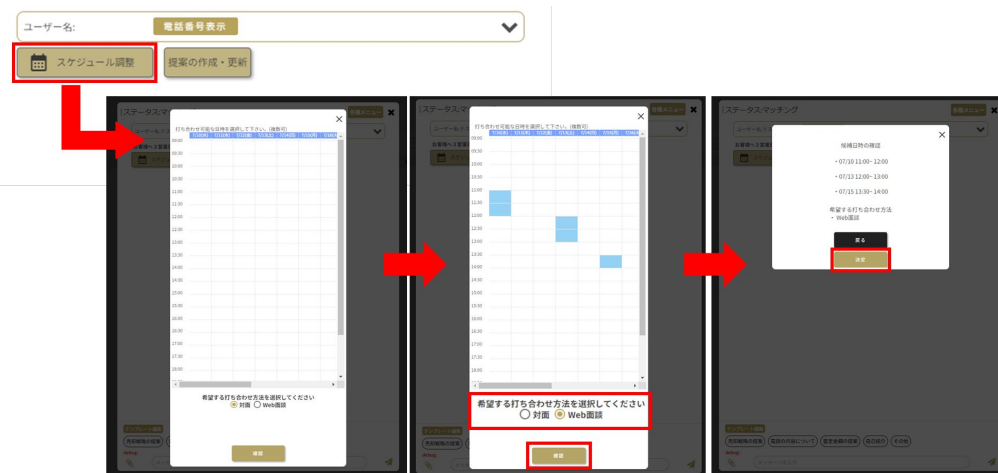
3. 仲介エージェント／サービス利用方法

スケジュール調整：お客様と面談（対面／Web面談）の日程調整にご使用ください。

画面イメージ

方法

■ お客様にスケジュール調整をお願いする場合



■ お客様にスケジュール調整をお願いする場合

①チャット内の「スケジュール調整」を選択

②面談が可能な日時を選択

③対面／Web面談のどちらかを選択

※顧客情報で「Web面談希望」にチェックが入っている場合は、積極的にご活用ください。

④確認画面が表示され「確定ボタン」をクリック
(お客様へチャットが送信されます。)

※お客様が打ち合わせ日時を決定すると、Web面談が使用できます。

■ お客様からスケジュール調整のご依頼が来た場合



■ お客様からスケジュール調整のご依頼が来た場合

①チャットメッセージの「日程の確認」を選択

②Web面談候補日時を確認

(グレーで塗りつぶしされている箇所)

③対応可能な日時の箇所をクリック

④Web面談日時が確定

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

Web面談: 表示方法

画面イメージ



方法

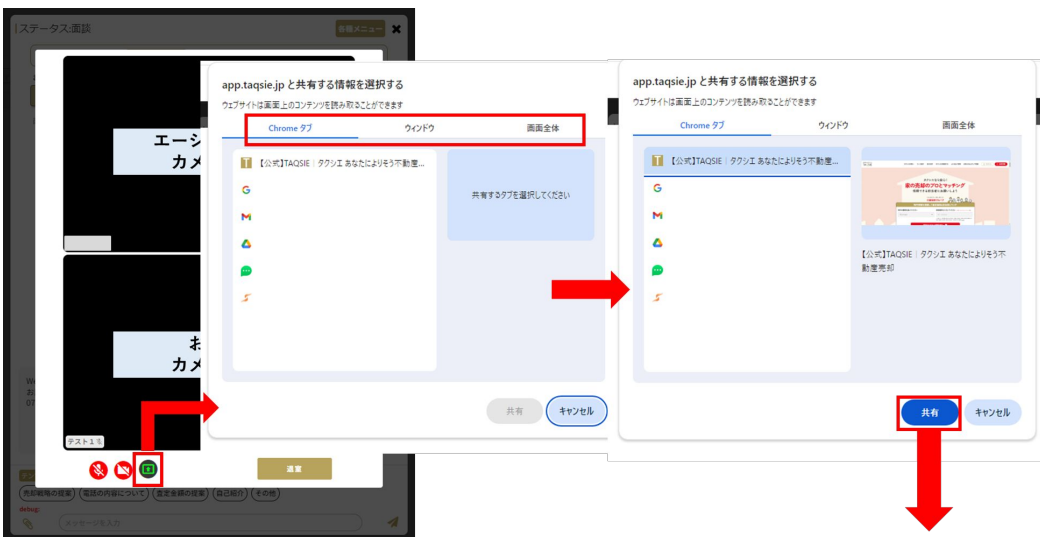
■お客様が打ち合わせ日時を決定すると、Web面談が使用できます。

- ①前ページのスケジュール調整で日程を確定
- ②チャット内の「Web面談をする」を選択
(Web面談機能が立ち上がります。)
- ③オーディオ設定し、入室をクリック
(Web面談が開始されます。)

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

Web面談：画面共有 (PCのみ)

画面イメージ



方法

■ 画面共有方法 (PCのみ)

- ①画面上の「画面共有ボタン」を選択
- ②共有する情報を選択し、「共有ボタン」をクリック
- ③画面に表示されます。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

商談ステータス更新

画面イメージ



方法

※商談が進捗したらステータスの変更をお願いします。

■ステータス変更方法

- ① [各種メニュー] ⇒ [ステータス変更] クリック
- ② ステータスを更新

※商談が失注した場合も選択をお願いします。

※運営者 (TAQSIE事務局) より進捗を確認させていただく場合がございます。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

商談ステータス更新(面談／媒介契約)

画面イメージ

チャット

エージェント企業名:三菱地所リアルエステートサービス株式会社(taqsie.jp)
 エージェント名:TAQSIE 花子 (検証用)
 ユーザー名:TAQSIE事務局
 エリア:東京都千代田区大手町
 ステータス:相談依頼

各種メニュー

顧客情報の確認
 スケジュール調整
 ステータス変更
 失注確定
 チャット
 ブロック

案件 (仲介) の編集

ステータス変更

商談ステータス

媒介

媒介契約日

2024/04/23

媒介金額

万円

媒介種類

選択してください

変更する

方法

※商談が進捗したらステータスの変更をお願いします。

■ステータス変更方法

- ①[各種メニュー]⇒[ステータス変更]クリック
- ②ステータスを「面談／媒介」に更新

※面談日を入力ください。

(P.24のスケジュール調整機能を使用した場合は
自動でステータスが「面談」に変わります。)

※媒介契約日・媒介金額・媒介種類を入力ください。

※共有メモが生成され、通知一覧からも確認できます。

※運営者 (TAQSIE事務局) のみに通知されます。

お客様へは通知されません。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

成約報告(売買契約締結後)

画面イメージ

チャット

エージェント企業名:三菱地所リアルエステートサービス株式会社(taqsie.jp)
 エージェント名:TAQSIE 花子 (検証用)
 ユーザー名:TAQSIE事務局
 エリア:東京都千代田区大手町
 ステータス:相談依頼

各種メニュー

顧客情報の確認
 スケジュール調整
 ステータス変更
 失注確定
 チャット
 ブロック

案件 (仲介) の編集

ステータス変更

商談ステータス
 契約

引渡予定日
 2025/03/07

契約締結日
 2025/03/07

成約金額
 0 万円

変更する

方法

※売買契約後、[成約報告]をお願いします。

■成約報告方法

- ① [各種メニュー]⇒[ステータス変更]クリック
- ②ステータスを「契約」に更新
- ③引渡予定日・契約締結日・成約金額を入力
- ④[変更する]クリック

※運営者 (TAQSIE事務局)とお客様に通知されます。

※成約報告後、内容変更等が発生した場合

TAQSIE事務局へご連絡ください。

support@taqsie-partner.zendesk.com

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

成約確定(引渡し(決済)完了後)

画面イメージ

チャット

エージェント企業名:三菱地所リアルエステートサービス株式会社(taqsie.jp)
 エージェント名:TAQSIE 花子 (検証用)
 ユーザー名:TAQSIE事務局
 エリア:東京都千代田区大手町
 ステータス:相談依頼

各種メニュー

顧客情報の確認

スケジュール調整

ステータス変更

失注確定

チャット

案件(仲介)の編集

ステータス変更

商談ステータス

決済・引渡し

引渡完了日

2025/03/07

成約金額

0 万円

変更する

方法

※決済後3営業日以内に[成約確定]をお願いします。

■成約確定方法

- ① [各種メニュー]⇒[ステータス変更]クリック
- ②ステータスを「決済・引渡し」に更新
- ③引渡完了日・成約金額を入力
- ④[変更する]クリック

※運営者(TAQSIE事務局)のみに通知されます。

成約確定報告を確認後、弊社より企業窓口担当者様へ
請求書をお送りします。

3. 仲介エージェント／サービス利用方法

ブロック機能

画面イメージ



方法

■ 仲介担当者から顧客をブロックできます。

■ ブロック機能方法

- ① [各種メニュー]⇒[ブロック]をクリック
- ② ポップアップが表示⇒[ブロックする]
- ③ お断りメッセージが顧客へ送信

※メッセージの送受信不可

■ ブロック解除方法

- ① [ブロック解除]をクリック
- ② ブロックした顧客とのメッセージが再度可能

■ 想定される利用シーン

対応不可のエリアなど

3. 買取エージェント／サービス利用方法

お客様とのマッチング3社に選ばれた場合

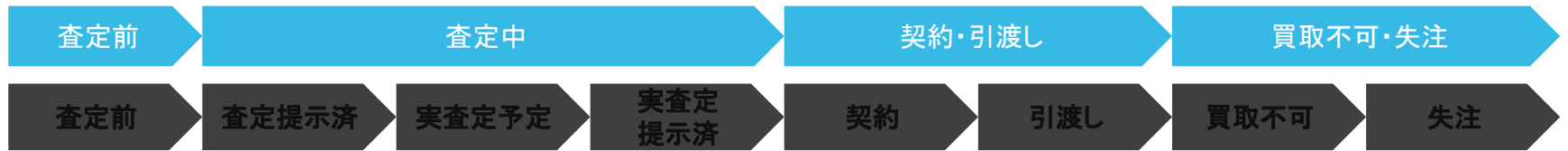
お客様の顧客情報・物件情報と **買取担当者** の担当エリア・買取情報などが合致し、TAQSIEのマッチング機能により、**お客様とのマッチング3社に選ばれましたら** マッチング翌日から **3日目の18時(火水を除く)以内**に買取価格査定のご提案をお願いいたします。

[お客様の表示画面イメージ]

3社に選ばれた場合はトップ画面に表示

The screenshot displays the 'スピード売却コース（買取）' (Speed Sale Course - Buyback) interface. At the top right, there is a '使い方確認' (Check Usage) button. Below the title, it says 'マッチング エージェント一覧' (Matching Agent List). A message states: '2名のエージェントとマッチングされました。机上買取査定報告が2月4日までに届きます。' (You have been matched with 2 agents. Online buyback valuation reports will be received by February 4th). A note below reads: '【エージェントのメダルについて】' (About Agent Medals). The interface is divided into three columns: '担当者' (Agent), '連絡 / 各種ボタン' (Contact / Various Buttons), and 'ステータス' (Status). The first agent listed is '株式会社ABC不動産 山田 太郎' (ABC Real Estate Co., Ltd. Yamada Taro), with a '成功インタビューあり' (Successful Interview) medal. The second agent is '株式会社TAQSIE 山田 太郎' (TAQSIE Co., Ltd. Yamada Taro), also with a '成功インタビューあり' medal. The buttons for each agent include 'チャット' (Chat), '電話' (Call), '机上買取価格を確認' (Check Online Buyback Price), and '面談日を調整' (Adjust Interview Date). The status for the first agent is '机上買取査定完了' (Online Buyback Valuation Complete), and for the second, it is '机上買取査定中' (Online Buyback Valuation In Progress).

3. 買取エージェント／サービス利用方法



	査定前	査定提示済	実査定予定	実査定提示済	契約	引渡し	買取不可	失注
実施内容	顧客情報・物件情報の確認を行い、机上査定の準備 物件情報が不足している場合、ユーザーへ質問	物件情報を基に机上査定を3営業日以内に行いユーザー・TAQSIEに報告処理を行う	机上査定報告後、ユーザーと連絡を取り、実査定の希望を確認し、日程を調整する	ユーザー所有物件に訪問し、実査定を行いTAQSIE、ユーザーに対して実査定結果を報告する	ユーザーに対して契約の意向を確認し、契約を行う	契約後、引渡し期日にて引き渡し・決済の実施	案件の内容を確認し内容から買取条件に適合しない場合、買取不可を報告する。	ユーザーの意思により、買取について断られた場合、ステータスの変更を行う。
実施方法	買取案件にあるカードを選択して、不明な部分がある場合、チャットにて質問を行う。	TAQSIEへ案件から、「机上査定報告」を行う。 ユーザーへチャットにて同様の内容を送付	案件から、チャットにてユーザーにヒアリング。 日程が確定したら、案件から、「訪問予定日」を入力する。	TAQSIEへ案件から、「実査定報告」を行う。 ユーザーへチャットにて同様の内容を送付	TAQSIEへ案件から、契約日、契約金額の入力を行う。 ユーザーへチャット・電話等を行い契約の内容決定。契約を実施	TAQSIEへ引渡し完了報告を行う。 ユーザーへチャット・電話等を行い引渡しを実施	TAQSIEへステータスの変更 ユーザーへ買取不可の旨を連絡する。	案件から、ステータスの変更を行い、TAQSIEへの報告とする。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

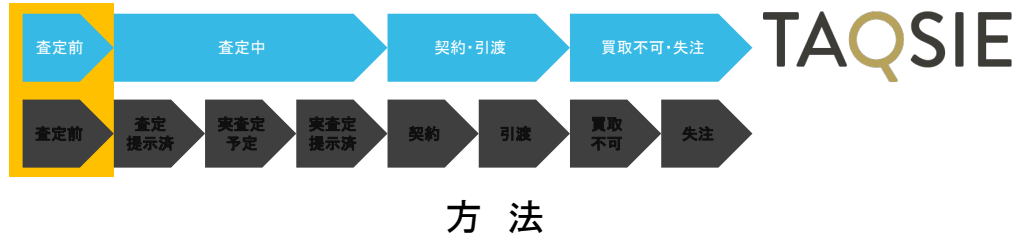
案件ページ・チャットメッセージ

画面イメージ

ID	ユーザー名	エリア	現状ステータス	チャットステータス	最終受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
4861	テスト	埼玉県野	実査定提示済み	対応済み	2024/04/24 15:41	2023/11/30 18:26	2023/12/07 18:52
4859		埼玉県	査定提示済み	未返信	2023/11/30 17:57	2023/11/30 17:53	2023/12/01 12:47
4843		埼玉県	買取不可	未返信	2023/11/28 14:37	2023/11/28 13:51	2024/04/02 12:10
4838		埼玉県	未査定	未返信	2023/11/28 13:42		2023/12/14 18:29
4847	テスト	埼玉県	引き渡し	対応済み	2023/11/28 18:19		2024/01/17 20:06

[ステータスの種類]

- ・査定前
- ・未査定: 査定期限切れ
- ・査定提示済み
- ・机上査定済: 有効期限切超過
- ・実査定予定
- ・実査定提示済み
- ・契約・引き渡し
- ・買取不可・失注



■ お客様とチャットメッセージ方法について

① 案件(買取)をクリック

お客様とのチャットメッセージ一覧が表示

② 詳細を確認したい案件をクリック

■ チャットについて

お客様とのマッチング3社に選出された場合は、チャットが送信可能となります。

※得意エリア/得意物件/買取実績等を元に出

※お客様からチャットメッセージがきたらご登録メールアドレスに通知がきます。

※未返信通知メールを止めたい場合は、チャット内にある

未返信通知 のチェックマークを外してください。

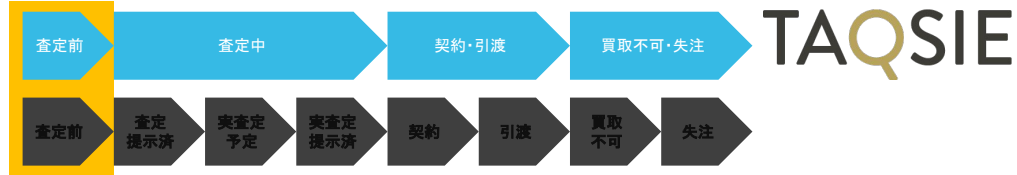
3. 買取エージェント／サービス利用方法

案件ページ・チャットメッセージ

画面イメージ

ID	ユーザー名	現状ステータス	チャットステータス	最終受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
4838		未査定 (査定期限切れ)	未追客		2023/11/28 13:42	2023/12/14 18:29
4863		未査定 (査定期限切れ)	未追客		2023/11/30 18:59	2023/11/30 18:59
4920	テスト	未査定 (査定期限切れ)	未追客		2023/12/22 17:35	2024/01/10 18:25
5389	テスト	査定済	未追客		2024/03/18 14:45	2024/03/18 14:45
5492	テスト	査定済	未追客		2024/03/18 15:33	2024/03/18 15:33
5557	テスト	査定前	未追客		2024/06/04 13:29	2024/06/04 13:29

①



方法

■新しくマッチングされたお客様の確認方法

① 案件(買取)をクリック

お客様とのチャットメッセージ一覧が表示

※未追客、未返信の件数が赤字で表示されます。

② 「チャットステータスで絞り込み」をクリック

③ 「未追客」を選択し「検索」をクリック

④ 一番下に表示されている案件 (会員登録日時を確認)

※1 デフォルトは「最終受信日時」のため、

「会員登録日時」でソート をかけると

上位に表示されます。

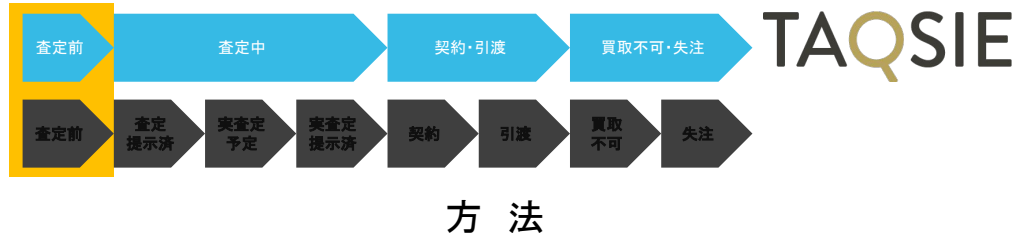
※2 案件が20件以上の場合は2ページ目以降に表示されます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

チャットメッセージ

画面イメージ

The screenshot displays the TAQSIE chat interface. On the left, there are sections for 'お客様情報' (Customer Information) and '物件の情報' (Property Information). The chat area on the right shows a message from 'afea' at 2023/06/08 01:03 and a message from 'abc' at 2023/06/08 01:01. A yellow box contains a notice about the chat service. At the bottom, there is a text input field with a file attachment icon on the left and a send button on the right.



方法

■案件詳細表示

・お客様とのチャットメッセージ詳細が確認可

■メッセージ入力

・お客様とのチャットメッセージの入力が可能

👉 ボタンをクリック⇒メッセージ送信

・ファイルが添付送信可能

📎 ボタンをクリック⇒ファイル添付画面

※添付可能: PDF(pdf)、マイクロソフト3 (xlsx,pptx,docx)

プレーンテキスト (txt)、画像 (JPEG,PNG,GIF)

容量最大10MBまで

■顧客情報の確認

・チャットメッセージのあった顧客情報が確認可能

■ ステータス変更・成約確定・失注確定 etc

・次ページ以降参照

3. 買取エージェント／サービス利用方法

顧客情報の確認

画面イメージ

チャット

おお客様情報 PDF生成

サービス
買取

氏名
テスト

電話番号 電話番号表示
電話の希望時間帯
 午前 午後
 平日 土日祝日

生年月日
20000101

優先する希望連絡方法
 チャット 電話
 どちらでも可

Web面談を希望しますか
 希望する 希望しない

ご要望・その他連絡事項

物件の情報

物件の種類
 マンション 一戸建て
 土地

郵便番号

エリア（都道府県）

訪問予定日入力はここをクリック
※入力内容がお客様へメッセージ送信されます。

スケジュール調整 未送信通知

ステータス：査定提示済み
机上査定既済：確認済

査定提示済み
買取不可にステータスを変更した場合、
自動でチャットメッセージが飛びます

ブロック

テスト②

机上買取価格を以下のとおり、ご報告いたします。

机上買取価格：
手付金：
手付金支払方法：振込
契約後残金支払期日：60日
買付の有効期限：
残置物：机上のため、考慮外
心理的瑕疵：机上のため、考慮外
備考：

ご確認いただき、ご返信いただけますと幸いです。
何卒よろしくお願いいたします。

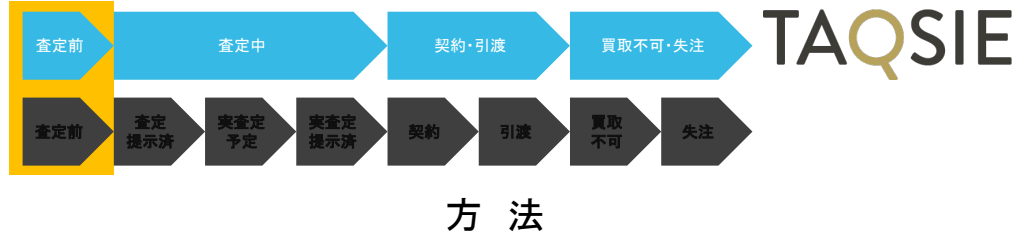
2024/09/11 15:54

テンプレート編集

売却戦略の提案 電話の内容について 査定金額の提案 自己紹介 その他

debug: メッセージを入力

※本文は1000文字まで送信可能です



顧客情報の確認

画面左側に表示

顧客情報・物件情報の確認が可能（ポップアップ表示）

■以下が記載されています。

- ・サービス（買取／コース変更後のユーザーは仲介⇒買取）
- ・顧客氏名／生年月日
- ・電話番号 ※[電話番号表示]ボタンをクリック後に開示
- ・電話の希望時間帯
- ・希望連絡方法（チャット・電話・どちらでも可）
- ・WEB面談の希望有無
- ・ご要望・その他連絡事項（任意）
- ・物件種類（マンション、一戸建て、土地等）
- ・物件住所／面積
- ・物件の状況（居住中・賃貸中（家賃）・空き家等）
- ・土地の権利（所有権・借地権）
- ・売却希望価格／買取希望価格（任意）
- ・売却方針

■顧客情報の出力

[PDF生成] ⇒ 自動でダウンロード (PDF)されます。

(通信環境により、ダウンロードに時間かかる場合があります。)

チャット

おお客様情報 PDF生成

3. 買取エージェント／サービス利用方法

顧客の電話番号確認

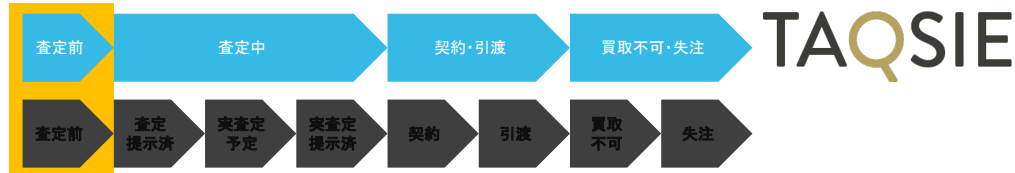
画面イメージ

画面イメージ

ボタンをクリックすると、電話番号が開示されるとともに、お客様に電話する旨の自動メッセージが送信されます。
※クリックする前に、プロフィール画面にて、ご自身の電話番号をご登録をお願いします。

電話番号を表示する

※クリックすると自動的にチャットが送信



方法

■お客様とのよりスムーズなコミュニケーション促進のため、

[電話番号表示]ボタンを設置いたしました。

ボタンをクリックすると、以下内容の自動チャットが送信され、お客様の電話番号が開示されます。

■機能改修に伴い、以下2点ご対応お願いいたします。

①プロフィール画面にて携帯番号のご登録をお願いいたします。

②お電話後、お話しされた内容を簡単に構いませんので、

以下を参考にチャット送信をお願いいたします。

(※お客様との備忘録と事務局での把握のため)

【電話後のチャット例文】

先程はお電話ありがとうございました。以下の点を確認させていただきました。

①話した内容: ○○○○○

②決まったこと: ○○○○○

③次回のアクション: ○○○○○

3. 買取エージェント／サービス利用方法

机上査定額の入力

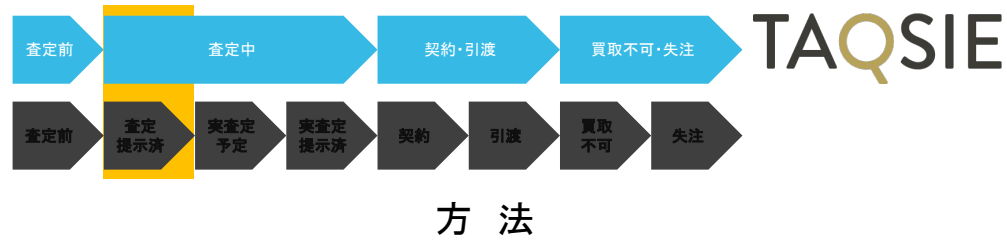
画面イメージ

机上査定報告はここをクリック
※報告期限：●月●日(●)18:00

エーエージェント花子 (テスト)
机上査定報告を以下のとおり、ご報告いたします。
机上査定価格：1000万円
手付金：50万円
手付金支払方法：振込
手付金支払期日：30日
買付の有効期限：2023/10/25
残置物：机上のため、考慮外
心理的瑕疵：机上のため、考慮外
備考：
ご確認いただき、ご返信いただけますと幸いです。
何卒よろしくお願いいたします。

2023/09/25 10:27

確定(メッセージ送信)



※価格査定(机上)後は、机上査定価格の入力をお願いします。

■机上査定報告入力方法

- ①[机上査定報告はここをクリック]をクリック
⇒ 机上査定金額を入力
- ②[確定(メッセージ送信)]をクリック

■確定(メッセージ送信)をクリック後

- ・ステータスが変更されます。
- ・自動チャットにて机上査定報告がお客様にメッセージ送信されます。

※お客様が机上査定を確認するとチャット画面右上のステータスに「机上査定既読：●●年●月●日」と表示されます。

ステータス：実査定提示済み
🕒 机上査定既読: 2024年12月6日

※机上査定の有効期限は、お客様にチャットにて報告を行ってから1か月とします。

※机上査定報告から1か月経過した案件でお客様から返信がないものについては事務局にて失注ステータスに変更いたします。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

訪問予定日の入力

画面イメージ

訪問予定日入力

机上査定報告

お客様へチャットから査定金額・条件をしたらうて、以下をご記入ください。

机上査定価格
1000 万円

買取条件
手付金 (10万円未満は切り捨て)
50 万円

手付金支払い方法
現金 振込

手付金支払い期日
30日 60日

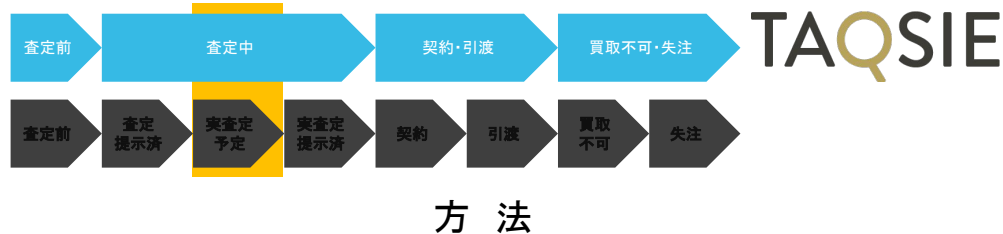
買付の有効期間
2023/10/25

残属性
机上のため、考慮外
心理的損傷
机上のため、考慮外

備考

訪問予定日
2023/10/25

確定内容の確認



※机上査定後、訪問予定日が決まりましたら、
入力をお願いします。

■訪問予定日入力方法

- ①[訪問予定日入力はここをクリック]をクリック
⇒訪問予定日を入力
- ②[確定(メッセージ送信)]をクリック

■確定(メッセージ送信)をクリック後

- ・ステータスが変更されます。
- ・自動チャットにて訪問予定日がお客様にメッセージ送信されます。

実査定額の入力

画面イメージ

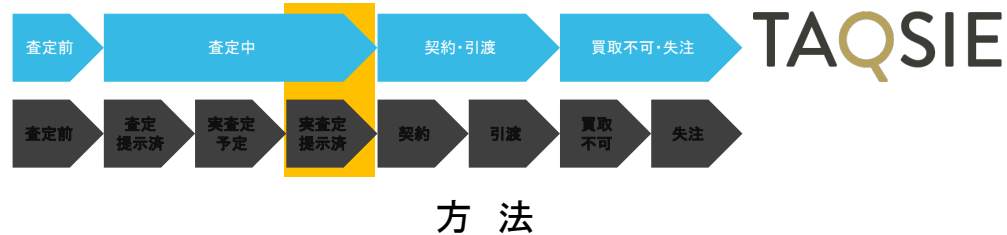
実査定額はここをクリック
※入力内容がお客様へメッセージ送信されます。

実査定額
1000 万円

確定 (メッセージ送信)

何卒よろしくお願いいたします。

メッセージを入力



※顧客訪問後、実査定額が決まりましたら、
入力をお願いします。

■実査定額入力

- ①[実査定額入力はこちらをクリック]をクリック
⇒実査定金額を入力
- ②[確定 (メッセージ送信)]をクリック

■確定 (メッセージ送信) をクリック後

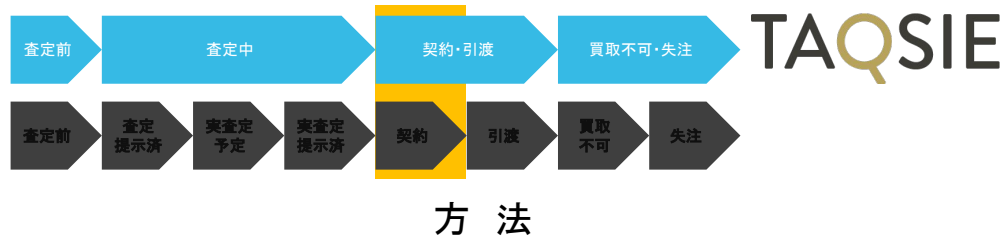
- ・ステータスが変更されます。
- ・自動チャットにて実査定報告が
お客さまにメッセージ送信されます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

契約日・契約金額入力

画面イメージ

チャット画面の「契約日・契約金額入力」画面のイメージです。画面には「契約日」(2023/08/31)と「契約金額」(5000 万円)の入力欄があり、「確定 (メッセージ送信)」ボタンが配置されています。また、赤い枠で「契約日・契約金額入力はこちらをクリック ※入力内容がお客様へメッセージ送信されます。」という案内メッセージが表示されています。



※実査定後、契約金額が決まりましたら、
入力をお願いします。

■契約日・契約金額入力

- ①[契約日・契約金額入力]をクリック
⇒契約日・契約金額を入力
- ②[確定 (メッセージ送信)]をクリック

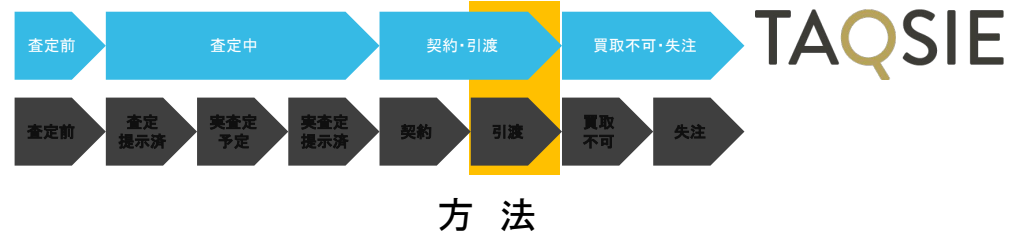
■確定 (メッセージ送信) をクリック後

- ・ステータスが変更されます。
- ・自動チャットにて契約日等が
お客さまにメッセージ送信されます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

引渡し予定日入力

画面イメージ



方法

※契約後、引渡し日(予定日)が決まりましたら、
入力をお願いします。

■引き渡し予定日入力方法

- ①[引き渡し予定日入力]をクリック
⇒引渡予定日を入力
- ②[確定(メッセージ送信)]をクリック

■確定(メッセージ送信)をクリック後

- ・ステータスが変更されます。
- ・自動チャットにて引渡予定日がお客さまにメッセージ送信されます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

引渡し完了報告

画面イメージ

報告内容

以下も入力し、確定ボタンをクリックして下さい
※入力内容がお客様へメッセージ送信されます。確定事項は追加でメッセージ送信をお願いします。

机上査定価格
3000 万円

買取条件
手付金 (10万円未満は切り捨て)
10 万円

手付金支払い方法
現金 振込

契約後残金支払期日
30日 60日

買付の有効期限
2024/04/28

残置物
机上のため、考慮外

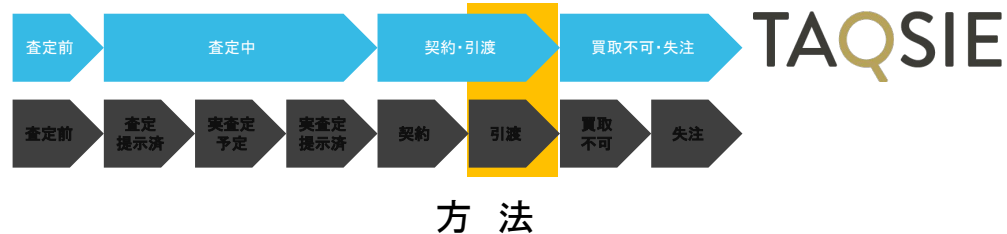
心理的保証
机上のため、考慮外

備考

引き渡し日
2024/03/29

確定 (メッセージ送信)

引渡し完了後はここをクリック
※入力内容がお客様へメッセージ送信されます。



※引き渡しが完了しましたら、
入力をお願いします。

■引き渡し日入力方法

①[引渡完了後]をクリック

⇒引渡日を入力

②[確定 (メッセージ送信)]をクリック

■確定 (メッセージ送信) をクリック後

・自動チャットにて引渡日と成約金額が
お客さまにメッセージ送信されます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

買取不可の入力

画面イメージ

買取不可・失注

スケジュール調整

テスト さんの案件を【買取不可】に変更します

買取不可にステータスを変更した場合、自動でチャットメッセージが送信されます

キャンセル **買取不可にする**

タクシエ

このたびはお問い合わせいただき、誠にありがとうございます。ご登録いただいた物件の内容を確認し、弊社内で検討させていただきましたが、残念ながら弊社の買取条件に合致しなかったため、今回のご依頼をお受けすることができませんでした。お客さまのご期待に添えず申し訳ございませんが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

2024/10/03 09:47

テンプレート編集

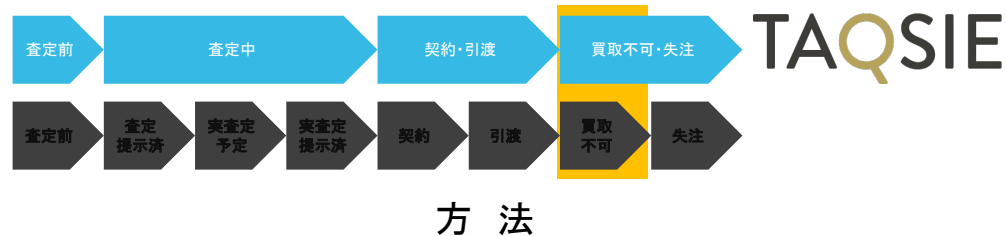
売却戦略の提案 電話の内容について 査定金額の提案 自己紹介 その他

debug: メッセージを入力

ステータス：買取不可

買取不可

買取不可にステータスを変更した場合、自動でチャットメッセージが飛びます



※案件確認後、買取不可の場合は、ステータスの変更をお願いします。

■ステータス変更方法

- ①[ステータスの変更]クリック⇒[買取不可]を選択
- ②ポップアップが表示⇒[買取不可にする]
- ③メッセージがお客様へ自動送信

■お客様に自動的にメッセージが送信されます。

【自動送信メッセージ内容】

このたびはお問い合わせいただき、誠にありがとうございます。

ご登録いただいた物件の内容を確認し、弊社内で検討させていただきましたが、残念ながら弊社の買取条件に合致しなかったため、今回のご依頼をお受けすることができませんでした。

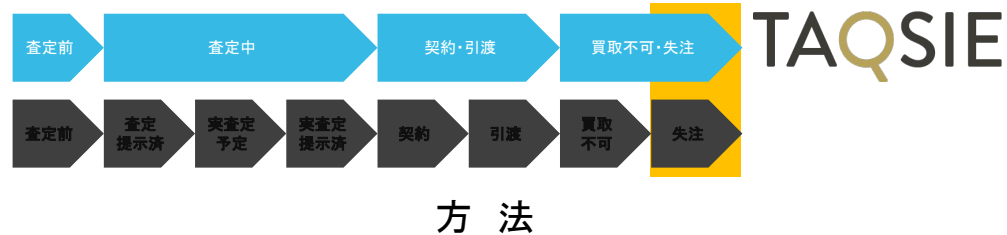
お客さまのご期待に添えず申し訳ございませんが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

失注の入力

画面イメージ

The screenshot shows a chat window titled 'チャット' with a close button 'x'. On the left is a sidebar with 'お客様情報' (Customer Information) and '物件の情報' (Property Information). The main area displays a lead card with a status dropdown menu. The status is currently '失注 (他決)' and is highlighted with a red box. The dropdown menu also shows '失注 (他決)' as the selected option. The lead card also shows a name 'babaa' and a birth date '19911111'. The sidebar includes fields for name, birth date, preferred contact method (chat or phone), and whether a web interview is desired. The property information section includes the type (apartment or detached house) and the postal code '2220022'. At the bottom, there is a text input field for 'メッセージを入力' (Enter message) and a send button.



方法

※お客様とのやり取り後、音信不通やお客様よりお断りの連絡がある場合は、ステータスの変更をお願いします。

■ステータスの変更方法

[ステータスの変更]クリック⇒[失注]を選択

■ステータスが変更されます。

3. 買取エージェント／サービス利用方法

ブロック機能

画面イメージ

チャット

お客様情報 PDF生成

サービス買取

氏名

電話番号 電話番号表示

電話の希望時間帯

午前 午後

平日 土日祝日

生年月日

机上買取価格はここをクリック

※報告期限：01月25日(土)の18:00
※入力内容がお客様へメッセージ送信されます。

スケジュール調整 未返信通知

ステータス：未査定（査定期限切れ）

未査定（査定期限切れ）

買取不可にステータスを変更した場合、自動でチャットメッセージが飛びます。

ブロック

さんをブロックします。よろしいですか？

さんあなたにメッセージが返信できなくなります。

キャンセル ブロックする

物件の情報

物件の種類

マンション 一戸建て

土地

郵便番号

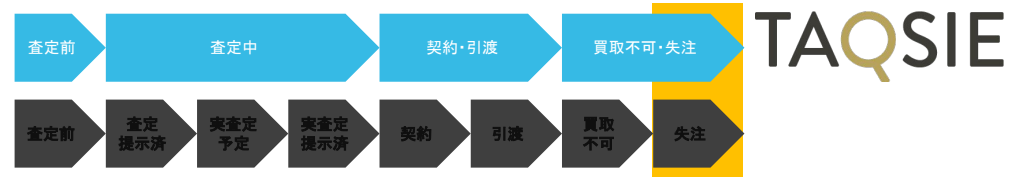
エリア（都道府県）

テスト

このたびはお問い合わせ頂き、誠にありがとうございます。
ご相談頂いた内容について、弊社でのお取り扱いが難しい状況でございます。ご期待に添えず申し訳ございませんが、何卒ご了承いただけますようお願い申し上げます。
また本件についての理由についてはご返答致しかねることを重ねて申し上げます。この度は誠に申し訳ございません。

2025/02/06 11:06

現在ブロックしているためチャットを送信できません



方法

■買取担当者から顧客をブロックできます。

■ブロック機能方法

- ①チャット内右側⇒[ブロック]をクリック
- ② ポップアップが表示⇒[ブロックする]
- ③ お断りメッセージが顧客へ送信

※メッセージの送受信不可

■ブロック解除方法

- ① [ブロック解除]をクリック
- ② ブロックした顧客とのメッセージが再度可能

■想定される利用シーン

対応不可のエリアなど

4. 企業管理者／画面表示

ログイン後画面

画面イメージ

ID	アクション	エージェント名	ユーザー名	エリア	現状ステータス
5502	各種メニュー	エージェント	テスト ユーザー	東京都千代田区大手町	面談
5561	各種メニュー	エージェント	テスト ユーザー	東京都千代田区有楽町	面談
5506	各種メニュー	エージェント	テスト ユーザー	東京都千代田区有楽町	面談
5144	各種メニュー	エージェントテスト	テスト ユーザー	神奈川県横浜市港北区篠原東	媒介
5403	各種メニュー	テストエージェント	テスト ユーザー	東京都渋谷区本町	相談中
1017	各種メニュー	エージェント	テスト ユーザー	東京都品川区南大井	面談

方法

■エージェント企業画面は、メニュー上部に表記。
(エージェント画面は、企業画面の記載なし / 氏名のみ)

■項目

- ・案件(仲介): エージェント全ての案件が表示
- ・売却実績 : 売却実績の登録・確認(P.11参照)
- ・買い手情報: 買い手情報の登録・確認(P.12参照)
- ・案件(買取): エージェント全ての案件が表示
- ・買取実績 : 買取実績の登録・確認(P.13参照)
- ・通知一覧 : 共有メモの一覧
- ・エージェント: エージェント全てが表示
- ・FAQサイト : FAQサイトに遷移

※共有メモとは: 案件の進捗状況を TAQSIE事務局に共有できます。
(企業窓口ご担当者の代理回答可)

※ポイントとは: 共有メモで回答いただくと該当のエージェントに
TAQSIEポイントが1件あたり1ポイント付与されます。

ポイントが高いほどマッチング率がUPします。

また、ポイントに応じてメダルを贈呈します。

※メダルとは: お客様のマイページ上にも反映されます。

メダルは  →  →  の順で贈呈します。

エージェントのプレビュー画面で確認できます。

(ポイントとメダルは翌日反映されます。)

4. 企業管理者／画面表示

案件(仲介)

TAQSIE

エージェント企業画面

TAQSIE事務局
三菱地所リアルエーステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

ログアウト

案件 (仲介)

エリア(地方)で絞り込み エージェントで絞り込み ユーザーで絞り込み 商談ステータスで絞り込み チャットステータスで絞り込み 検索

仲介	ID	アクション	エージェント名	ユーザー名	エリア	現状ステータス	チャットステータス	Web面談	最新メッセージ	最終受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
案件 (仲介)	7586	各種メニュー	テスト	テスト	埼玉県志木市宗岡	面談	対応済み 通知ON	希望しない	対面での打ち合わせ日時が決定されました。	2025/02/04 16:32	2025/02/04 16:27	2025/02/04 16:30
売却実績	7572	各種メニュー	テスト	テスト	埼玉県志木市宗岡	面談	未返信 通知ON	希望しない	Web面談での打ち合わせ日時が決定されま	2025/02/04 16:10	2025/02/04 16:00	2025/02/04 16:09
買い手情報	7565	各種メニュー	テスト	テスト	埼玉県志木市宗岡	媒介	対応済み 通知ON	希望しない	aaaaaaaaaaaaaaaaaa	2025/02/04 10:09	2025/02/04 09:54	2025/02/04 10:07
通知	7427	各種メニュー	テスト	テスト	埼玉県和光市新倉	相談中	未返信 通知ON	希望しない	対面での打ち合わせ依頼が届きました。候補	2025/02/03 23:16	2025/01/13 14:14	2025/02/03 22:42
通知一覧												
その他												
エージェント												

■現状ステータス

マッチング／面談／媒介／契約／決済・引渡 など

※案件進捗に合わせてステータス変更をお願いします。

■チャットステータス

対応済:お客様へチャット返信済みの場合

未追客:マッチ度上位3位に選出された場合

未返信:お客様からのチャットが未返信の場合

※未追客・未返信の場合は、エージェントへご対応いただくようお願いいたします。

4. 企業管理者／画面表示

案件(仲介)

TAQSIE エージェント企業画面

TAQSIE事務局
三菱地所リアルエステートサービス株式会社(taqsie.jp)

案件 (仲介)

エリア(地方)で絞り込み エージェントで絞り込み 商談ステータスで絞り込み チャットステータスで絞り込み 検索

ID	アクション	エリア	現状ステータス	チャットステータス	Web面談	最新メッセージ	最終受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
7586	各種メニュー	埼玉県志木市宗岡	面談	対応済み 通知ON	希望しない	対面での打ち合わせ日時が決定されました。	2025/02/04 16:32	2025/02/04 16:27	2025/02/04 16:30
7572	各種メニュー	埼玉県志木市宗岡	面談	未返信 通知ON	希望しない	Web面談での打ち合わせ日時が決定されました。	2025/02/04 16:10	2025/02/04 16:00	2025/02/04 16:09
7565	各種メニュー	埼玉県志木市宗岡	媒介	対応済み 通知ON	希望しない	aaaaaaaaaaaaaaaaaa	2025/02/04 10:09	2025/02/04 09:54	2025/02/04 10:07
7427	各種メニュー	埼玉県和光市新倉	相談中	未返信 通知ON	希望しない	対面での打ち合わせ依頼が届きました。候補	2025/02/03 23:16	2025/01/13 14:14	2025/02/03 22:42

■各種メニュー

・顧客情報の確認: お客様情報を確認

・ステータス変更: 案件ステータスを変更 ※案件進捗を確認させていただく場合がございます。

・成約確定: 決済完了した場合に報告

※エージェントが[成約報告]すると TAQSIE事務局に引渡完了日・成約金額が通知されます。

・失注確定: 失注の理由を変更

・チャット: エージェントとお客様のチャットを確認

・引き継ぎ(エージェント): エリア変更、退会等でエージェントの案件を後任者へ引き継ぎ設定できます。

・ブロック: 顧客をブロックできます。

4. 企業管理者／画面表示

案件(買取)

TAQSIE エージェント企業画面

TAQSIE 事務局
三菱地所リアルエーステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

エリア(地方)で絞り込み エージェントで絞り込み ユーザーで絞り込み 商談ステータスで絞り込み チャットステータスで絞り込み 検索

買取	ID	エージェント名	ユーザー名	エリア	現状ステータス	チャットステータス	机上査定期日	Web面談	最新メッセージ	最終送受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
案件(買取)	7588	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	契約	対応済み 通知ON	2025年2月9日	希望しない	契約内容を以下のとおり、ご報告いたします ...	2025/02/04 17:06	2025/02/04 16:43	2025/02/04 16:58
買取実績	7587	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	査定提示済み	未返信 通知ON	2025年2月9日	希望しない	Web面談での打ち合わせ日時が決定 されま ...	2025/02/04 16:58	2025/02/04 16:41	2025/02/04 16:58
通知	7574	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	査定提示済み	対応済み 通知ON	2025年2月9日	希望しない	訪問査定に対応日時が届きました。 候補の中 ...	2025/02/04 16:24	2025/02/04 16:18	2025/02/04 16:18
通知一覧	7573	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	査定提示済み	未返信 通知ON	2025年2月9日	希望しない	Web面談での打ち合わせ日時が決定 されま ...	2025/02/04 16:14	2025/02/04 16:04	2025/02/04 16:13
その他												
エージェント												
FAQサイト												

■現状ステータスの種類

- ・査定前
- ・未査定: 査定期限切れ
- ・査定提示済み
- ・机上査定済: 有効期限切超過
- ・実査定予定
- ・実査定提示済み
- ・契約・引き渡し
- ・買取不可・失注

※案件進捗に合わせてステータス変更をお願いします。

■チャットステータス

- 対応済: お客様へチャット返信済みの場合
 - 未追客: マッチ度上位3位に選出された場合
 - 未返信: お客様からのチャットが未返信の場合
- ※未追客・未返信の場合は、エージェントへ
ご対応いただくようお願いいたします。

■机上査定期日

- マッチング翌日から 3日目の 18時(火水を除く)以内に
買取価格査定のご提案をお願いいたします。

4. 企業管理者 / 画面表示

案件(買取)

TAQSIE

エージェント企業画面 | 案件 (買取) ログアウト

TAQSIE事務局
三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

検索: エリア(地方)で絞り込み | エージェントで絞り込み | ユーザーで絞り込み | 商談ステータスで絞り込み | チャットステータスで絞り込み

ID	エージェント名	ユーザー名	エリア	現状ステータス	チャットステータス	机上査定期日	Web面談	最新メッセージ	最終送受信日時	会員登録日時	最終ログイン日時
7588	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	契約	対応済み 通知ON	2025年2月9日	希望しない	契約内容を以下のとおり、ご報告いたします ...	2025/02/04 17:06	2025/02/04 16:43	2025/02/04 16:58
7587	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	査定提示済み	未返信 通知ON	2025年2月9日	希望しない	Web面談での打ち合わせ日時が決定されま ...	2025/02/04 16:58	2025/02/04 16:41	2025/02/04 16:58
7574	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	査定提示済み	対応済み 通知ON	2025年2月9日	希望しない	訪問査定の対応日時が届きました。 候補の中 ...	2025/02/04 16:24	2025/02/04 16:18	2025/02/04 16:18
7573	テスト:	テスト:	愛知県知多郡南知多町大字山海	査定提示済み	未返信 通知ON	2025年2月9日	希望しない	Web面談での打ち合わせ日時が決定されま ...	2025/02/04 16:14	2025/02/04 16:04	2025/02/04 16:13

買収
案件 (買取) (赤枠)
買取実績
通知
通知一覧
その他
エージェント
FAQサイト

■ お客様とチャットメッセージ確認方法について

① 案件(買取)をクリック

お客様とのチャットメッセージ一覧が表示

② 詳細を確認したい案件をクリック

■ チャットについて

お客様とのマッチング3社に選出された場合は、お客様にチャットが送信可能となります。

※得意エリア / 得意物件 / 買取実績等を元に出

※マッチング時、お客様からのチャットメッセージ受信時にエージェントのメールアドレスに通知がきます。

4. 企業管理者／画面表示

エージェント

ID	アクション	エージェント企業	サービス	氏名	サムネイル画像	エリア(仲介)	エリア(買取)	売却実績数	買い手情報数	マッチング数	媒介数	成約数	最終ログイン
439	各種メニュー	三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)	仲介, 買取			千代田区		0	0	1189	0	0	2023/09/11 16:23
118	各種メニュー	三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)	仲介			北区		0	0	1	0	1	
116	各種メニュー	三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)	仲介					0	0	0	0	0	

■エージェント

・サムネイル画像: エージェントのプロフィール写真(※必須となりますのでご登録をお願いします)

・エリア(仲介) : TAQSIE事務局で登録します。

(※事前にご提出いただいたリストを入力しております。変更がある場合はご連絡ください)

・売却実績数 : お客様とのマッチング率が上がりますので積極的にご登録ください

・買い手情報数 : お客様とのマッチング率が上がりますので積極的にご登録ください

・マッチング数 : お客様との案件数

4. 企業管理者／画面表示

エージェント

TAQSIE 事務局
三妻地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

対応サービスで絞り込み エリアで絞り込み(買取) 検索

ID	アクション	サムネイル画像	エリア(仲介)	エリア(買取)	売却実績数	買い手情報数	マッチング数	媒介数	成約数	最終ログイン
439	各種メニュー		千代田区		0	0	1189	0	0	2023/09/11 16:23
118	各種メニュー		北区		0	0	1	0	1	
116	各種メニュー				0	0	0	0	0	

■エージェントの詳細確認方法 [エージェント]⇒[各種メニュー]

- ・編集: エージェントのプロフィールが編集
- ・プレビュー: エージェントのプロフィールを確認(メダル🏆🥈🥉の有無や成約インタビュー等もご確認いただけます。)
- ・公開に変更: お客様に公開・非公開を設定
 - ※公開.....プロフィールが公開され、新規のお客様とマッチングされます。
 - 非公開...プロフィールが非公開となり、新規のマッチングはされません。(既存のお客様とのチャット送受信は継続可)
 - ※[サービス管理]のプロフィールから [非公開]を選択できますが、エージェント全てが非公開となり、既存のお客様とのチャット送受信は継続できません。
- ・案件: エージェントとお客様との案件一覧を確認
- ・エリア引継: エリア変更、退会等でエージェントのエリアを後任者へ引き継ぎ設定できます。

4. 企業管理者／画面表示

エリア引継ぎ

画面イメージ

TAQSIE

TAQSIE事務局
三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

エージェント

対応サービスで絞り込み エリアで絞り込み (買取)

ID	アクション	エージェント
439	各種メニュー	三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)
118	各種メニュー	三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)
116	各種メニュー	三菱地所リアルエステートサービス株式会社 (taqsie.jp)

編集
プレビュー
公開に変更
案件 (仲介)
エリア引継

エリア引き継ぎ機能

引継元エージェント: エージェント 1

対象のサービス 仲介

引継先エージェント エージェント 2

引継エリア

× 川口市 × 蕨市

確定

方法

人事異動等でエージェントの担当エリアが変更になったときに窓口担当者がエリアの変更を行います。

■エージェント一覧

「各種メニュー」⇒「エリア引継」

⇒対象のサービス(仲介・買取)

⇒[引継先エージェント]⇒対象エリアを選択

⇒確定

※エリアが後任者へ引き継がれます。

■エリア変更の自動通知

変更前と変更後の各エージェントへ送付

4. 企業管理者／画面表示

案件引継ぎ／仲介

画面イメージ

The screenshot shows the TAQSIE interface for case management. On the left, there is a sidebar with navigation options like '案件 (仲介)', '買取', and 'エージェント'. The main area displays a table of cases with columns for ID, status, and agent. A dropdown menu is open over the table, showing options like '顧客情報の確認', 'ステータス変更', '成約確定', '失注確定', 'チャット', and '引き継ぎ(エージェント)'. A red box highlights the '引き継ぎ(エージェント)' option, and a red arrow points to it. Below the table, a modal dialog titled '案件引き継ぎ機能' is displayed. It shows the current case ID (1) and the current agent (10: エージェント花子). A dropdown menu is open over the '変更後のエージェント' field, showing 'エージェント 2' selected. A red box highlights the 'エージェント 2' option, and a red arrow points to it. The modal dialog also has a '確定' button and a note: '※後任者を選択'.

方法

人事異動等でエージェントの担当エリアが変更になり、後任者へ案件の引継ぎを窓口担当者が行います。

■案件(買取)

該当案件チャット画面⇒ [引き継ぎ(エージェント)]
⇒変更後のエージェントの▼から後任者を選択
⇒確定

※案件が後任者へ引き継がれます。

■案件引継ぎの自動通知

ユーザー、変更前と変更後の各エージェントへ送付

※ユーザーへは通知が送付されますが、

後任のエージェントはユーザーへご挨拶を兼ねて
チャット送信をお願いします。

4. 企業管理者／画面表示

案件引継ぎ／買取

画面イメージ



方法

人事異動等でエージェントの担当エリアが変更になり、後任者へ案件の引継ぎを窓口担当者が行います。

■案件(買取)

該当案件チャット画面⇒ [引き継ぎ(エージェント)]
⇒変更後のエージェントの ▾ から後任者を選択
⇒確定

※案件が後任者へ引き継がれます。

■案件引継ぎの自動通知

ユーザー、変更前と変更後の各エージェントへ送付

※ユーザーへは通知が送付されますが、
後任のエージェントは ユーザーへご挨拶を兼ねて
チャット送信をお願いします。

5. 仲介／ユーザー画面

トップ画面(お客様とエージェントの案件一覧が表示)

画面イメージ

なっとく提案売却コース(仲介)

使い方確認

マッチング エージェント一覧

3名のエージェントとマッチングされました。

【エージェントのメダルについて】

担当者	提案	連絡	ステータス
株式会社ABC不動産 山田 太郎 成約インタビューあり 100%	チャット 提案内容を確認	電話 面談日を調整	STEP2 面談確定 ?
株式会社TAQSIE 山田 太郎 100%	チャット 提案内容を確認	電話 面談日を調整	STEP2 面談確定 ?
たくしえ株式会社 山田 太郎 92%	チャット 提案内容を確認	電話 面談日を調整	STEP1 提案前 ?

方法

- ログイン後のトップ画面は左図のようになります。
トップ画面は、マッチング後に案件が作成された場合や[担当者候補一覧]でプロフィールを確認した場合に一覧で表示されます。

・マッチ度

エージェントの売却・買い手情報等とお客様の売却情報の合致度をパーセンテージで表示されます。

- ・エージェント名の下に成約インタビューの記事やTAQSIEポイントに応じてメダルが表示されます。
- ・チャットや提案内容の確認ができます。

5. 仲介／ユーザー画面

担当者候補一覧

画面イメージ



方法

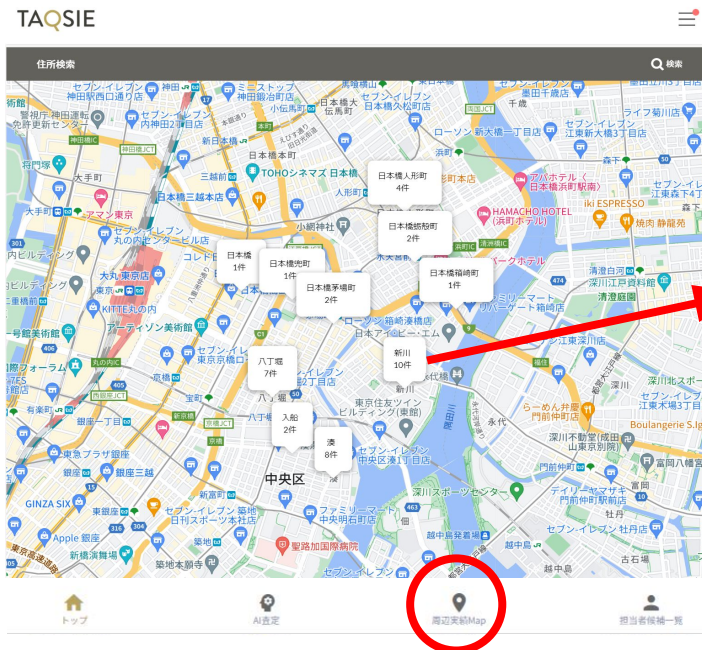
■担当者候補一覧は、お客様の売却物件と同じエリアのエージェントが表示されます。

- ・プロフィールを見る
プレビュー表示と同様の内容が確認できます。
- ・チャットで相談する
お客様がエージェントを指名してチャット送信されます。

5. 仲介／ユーザー画面

周辺実績Map

画面イメージ



方法

- お客様はご自身の物件周辺の売却実績のある担当者を地図で確認できます。

※売却実績をご登録をいただくと、
お客様からより選ばれやすくなります。



5. 買取／ユーザー画面

トップ画面(お客様とエージェントの案件一覧が表示)

画面イメージ

方法

スピード売却コース (買取)


 使い方確認

マッチングエージェント一覧

2名のエージェントとマッチングされました。
机上買取査定報告が2月4日までに届きます。

【エージェントのメダルについて】

担当者	提案	連絡	ステータス
株式会社ABC不動産 山田 太郎 ① 成約インタビューあり 	 チャット  机上買取価格を確認	 電話  面談日を調整	机上買取 査定完了
株式会社TAQSIE 山田 太郎 	 チャット  机上買取価格を確認	 電話  面談日を調整	机上買取 査定中

■ログイン後のトップ画面は左図のようになります。

トップ画面は、マッチング後に案件が作成された場合に一覧で表示されます。

- ・机上買取査定報告の期日が表示されます。
- ・エージェントが「机上買取価格／買取契約価格」等のシステム報告をした場合にお客様が内容を確認できます。
- ・新着チャットや現在の進行状況を確認できます。
- ・エージェント名の下に成約インタビューの記事やTAQSIEポイントに応じてメダルが表示されます。

6. Q&A／問い合わせ先

FAQサイト

よくあるご質問については、以下 FAQサイトがございますのでご確認くださいませと幸いです。

URL: <https://taqsie-partner.zendesk.com/hc/ja>



The screenshot shows the TAQSIE FAQ page. At the top left is the TAQSIE logo. Below it is a search bar with the text "お困りごとは何ですか？" and a search icon. Below the search bar are six buttons arranged in two rows of three. The buttons are: "よくある質問", "TAQSIEについて", "プロフィール登録について", "使い方について【仲介】", "使い方について【買取】", and "その他のお問合せについて".

問い合わせ先

お問合せ先メールアドレス

support@taqsie-partner.zendesk.com