

Rebla underlättar för bostadsutvecklare

Det innovativa CRM systemet Rebla håller ordning på intressenter, köpare och bostäder och möjliggör träffsäkrare marknadsföring som ökar förståelsen för bostadsutvecklarens kundgrupper. Nyligen har stora aktörer ingått avtal med Rebla och de är nu redo för att introducera systemet för resterande länder i Norden.

När Rebecca Lagerkvist startade upp företaget för tio år sedan gjorde hon det med ambitionen att vara konsult. Efter ökad tillväxt med fler uppdrag och anställda blev det en webbyrå och en dag fick de i uppdrag att bygga en applikation åt ett stort fastighetsbolag. Det blev början till det som idag är Rebla systemet.

–Vi hamnade i bostadsbranschen av en slump och vi hade ingen bakgrund inom området. Först trodde jag att det var en nackdel men våra kunder uppskattar att vi är tekniker. Vi kan programmering, analys och hämtar kunskap från våra kunder om fastighetsbranschen. Numera är det en av anledningarna till vår framgång, berättar Rebecca.

Rebla är en abonnemangstjänst och kunderna abonnerar på Reblas system för att kunna administrera sitt sälj och marknadsarbete.

–Det som är unikt med vårt system är att vi har en enda bransch och det är bostadsutveckling och vi följer våra kunders process till punkt och pricka. När vi säljer in vårt system blir det väldigt uppenbart för kunderna hur det här kan hjälpa dem. Det underlättar för det administrativa men det ökar också deras förståelse för sin



kundgrupp, vem de egentligen säljer till, vilka behov de har och vad de är villiga att betala, menar Rebecca.

När en kund abonnerar på Rebla får de en inloggning till ett webbsystem som är länkat till deras hemsida och systemet kan läsa in gamla intressenter och

köpare så att det blir en lätt övergång. Hanteringen av allt därefter sker via Rebla. Utifrån den data som systemet sedan har om intressenterna kan man börja göra analyser och se varifrån kommer de som köper bostäderna, vem är det som efterfrågar och vad gav de senaste marknadsföringsinsatserna etc.

–Detta följs up via datavisualiseringar som finns färdiga i systemet. Det är också unikt och vi vet vad kunderna behöver titta på för att vi är väl bekanta med deras process. Om de inte abonnerar på våra system måste de ha en egen dataanalytiker, BI specialist och det kanske det inte finns något utrymme för men det får dem gratis i Rebla. Vi vet vilken data som är viktigt att titta på, betonar Rebecca.

Pandemin har varit gynnsam för Rebla och kunderna började höra av sig i en ökad takt.

–Under sommaren har vi tecknat avtal med både HSB och Riksbyggen så nu börjar även de stora aktörerna att hitta till oss. En säljansvarig hade gått till sin säljchef och krävt att om inte de fick jobba med Rebla då tänkte de inte jobba alls. Det är så oerhört kul att höra. Vi vill att de som verkligen älskar våra system är

de som sitter och jobbar i dem dagligen. De är våra hjältar! Det är dem vi värnar om och det är dem vi lyssnar på, säger Rebecca.

Reblas effektivitet och goda rykte har spridit sig utanför gränserna och i dagarna åker Rebecca på sitt första säljmöte i Finland.

–Behovet i Norden ser likadant ut och där ska det inte vara några konstigheter. Just nu tittar vi även närmre på om Rebla passar bra även till kommersiella lokaler och alltså inte bara bostadsrätter. Det gör vi tillsammans med våra befintliga kunder som också har kommersiella lokaler i sitt utbud, avslutar Rebecca.

Text: Isabelle Ibéror

Läs mer om Rebla:
www.rebla.se



Det som är unikt med vårt system är att vi har en enda bransch och det är bostadsutveckling och vi följer våra kunders process till punkt och pricka.

Rebla[®]