

住宅展示場のVRサービス「inTOWN Cloud」が本格始動 24時間365日の無人営業を実現するセールスポット機能を搭載 ～顧客接点の増加と営業コストの削減を両立～



野原ホールディングス株式会社(所在地:東京都新宿区、代表取締役社長:野原弘輔)のVDC(Virtual Design & Construction)カンパニーは、2021年4月22日からハウスメーカー・ビルダー・工務店(以下、総称して「住宅会社」)および住宅展示場運営会社向けVR展示場サービス「inTOWN Cloud(インタウン クラウド)」(<https://intown.jp/>)を本格開始します。新たに、VR上で住宅取得希望者(以下、お客さま)とコミュニケーションできるセールスポット機能(以下、本機能)をオプションメニュー²に追加します。

本機能のご利用により、住宅会社及び住宅展示場運営会社は、住宅展示棟の運営費(対面営業の労力を含む)を削減しながら、24時間365日の営業活動が実現します。物件のアピールポイントとなる部屋や設備の仕様を漏れなくお客様に伝えられます。また、セールスポットによるスムーズな案内で、お客さま情報³を蓄積しながら資料請求や来場予約につなげることができます。

VR展示場サービス「inTOWN Cloud」は、戸建住宅販売に携わる企業のマーケティング活動を支援します。
【inTOWN Cloud】<https://intown.jp/>
【セールスポットの紹介動画】<https://intown.jp/beta/movie/salesbot.mp4>

セールスポットでできること | 無人なのに、24時間365日の営業強化を実現

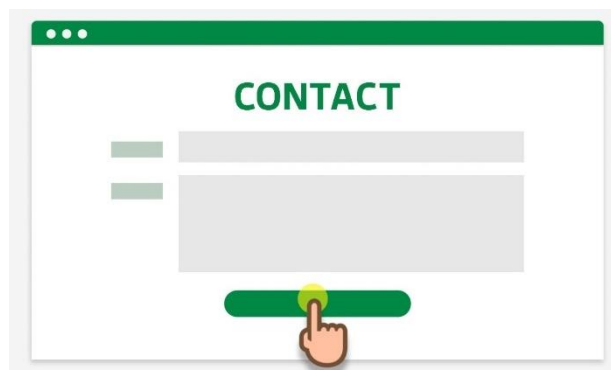
VR展示場サービス「inTOWN Cloud」のセールスポット機能は、住宅会社にとって、戸建住宅の購入意欲が高いお客さまを自社物件に呼び込む導線の一層強化に役立ちます。

 <p>① 顧客接点の増加 24時間365日の対応で顧客接点を増やします。</p>	 <p>② リード獲得の補助 資料請求やメルマガ登録 来場予約をサポートします。</p>	 <p>③ CVRの最大化 顧客の興味の事前把握で 窓口対応を最適化できます。</p>
---	---	---

※③は現在開発中です。なお、CVR(コンバージョンレート/Conversion Rateの略称)は、顧客転換率を指し、購入や申し込みなどにどれくらい至っているかを示す指標です。

1.セールスポットのおススメな利用例

利用例	期待できる効果	解決が見込まれる従来の主要課題
1. 24 時間 365 日の営業	・ 顧客接点の量と質のアップ	●住宅会社 ・ 顧客接点の時間的・物理的制約
2. 空間・設備仕様の解説	・ 自社物件の漏れの無いアピール (優秀な営業担当者のノウハウを反映できる) ・ 対面営業時の説明省略	・ お客さまへの物件説明が担当者によってマチマチ (属人的な営業)
3. お客さまからの質問・質問への回答	・ お客さま自身による、物件への理解深耕 ・ 成約までの時間短縮	●お客さま ・ 初対面の営業担当とのやり取りで分かった気分になるが、帰宅後になんともモヤモヤ感



■お客さまはゲーム感覚で物件概要を理解できる一方で、住宅会社は次のアクションへの誘導もできる

2.具体的な利用例 (従来との比較) _ゴールデンウィークのとある住宅展示棟にて

お客さま担当は 2 名 (A:スーパー営業マン、B:普通の営業マン) 同時に 2 組の家族が来場 (X 家族:購買意欲高め、Y 家族:レジャー感覚での来場)	
従来	・ A-Y、B-X のようなミスマッチの可能性 (受注確度に関わらず顧客対応に時間を要するなど、営業効率の悪化) ・ 物件説明も属人的になる傾向
inTOWN Cloud ※セールスポットを利用	・ セールスポットに優秀な営業担当のノウハウを反映させ、質の高い営業を実施 ・ VR 閲覧後の来場予約により、比較的購買意欲のあるお客さまだけに対面営業

3.導入住宅会社の感想

<株式会社スウェーデンハウス 代表取締役社長 村井 秀壽氏>

“弊社は、野原ホールディングス様の運営する、実空間 3D 360 度撮影サービス「INTO (イント)」を利用し、2020 年 9 月に「3D ウォークスルー」内覧サービスにて全国のモデルハウス 95 棟を公開しました。おかげさまで、2020 年度の来場予約数は前年比 223%、サイト来訪者数も前年比 194%となりました。

今回新たにリリースされる、「inTOWN Cloud」は、INTO の進化版ともいえるサービス。建築業界の DX 化において、“セールスポット”はお客様とのコミュニケーションを仮想空間で円滑化できるツールとして、“アナリティクス”は事業の戦略の元となるデータとして欠かせないものになるでしょう。”

不動産テックを加速 | inTOWN Cloud の概要と今後

VR 展示場サービス「inTOWN Cloud」は、**実際のモデルハウス・住宅展示棟のバーチャル化からサイト設計と**いった VR 展示場開設をトータルサポートする、住宅産業向け SaaS⁴です。住宅会社・住宅展示場運営会社は、戸建住宅の情報を入手したいお客さまに、物理的・時間的制約なく物件の魅力を高画質コンテンツで伝えられます。

< VR 展示場サービス「inTOWN Cloud」の特長 >

- ・ 購入意欲の高いお客さまを自社物件に呼び込み、成約効率を最大化
- ・ 物理的・時間的制約なく自社物件の魅力を高画質 VR コンテンツで紹介
- ・ アクセス分析 (アナリティクス) 機能付き
- ・ 実空間にある住宅展示場の運営費 (人件費を含む) を削減

▼料金表



VR撮影 + 編集

110,000円/棟

VR撮影・編集・タグ付け・掲載等
※交通費、クラウド使用料別途

プラン別料金表 (税込)		セールスポット	アナリティクス
Standard	1棟 16,500円/月 ※年払い	別料金	○
おすすめ! Premium	330,000円/月 ※30棟以下 (31棟からは1.1万円/棟)	別料金	○
Enterprise	1,100,000円/月 ※100棟以下 (101棟からは応相談)	別料金	○

▼詳細は、サービスサイトをご覧ください。

<https://intown.jp/>

< BIM⁵ との連携も視野に入れた更なる技術開発 >

私たちは、Matterport 社(アメリカ)、Simlab 社 (ポーランド)、BIMObject 社(スウェーデン)とのパートナーシップを活かし、BIM との連携も視野に入れた更なる技術開発を進めます。

▼技術開発の例

- ・分身ロボットによる遠隔コミュニケーション機能 (VR 空間でリアルの人間がどこからでも営業対応)
- ・実空間の住宅展示棟を前提としない、完全バーチャル展示棟の制作

野原ホールディングス株式会社 VDC カンパニーについて

VDC カンパニーは、建設業界で BIM をはじめとするデジタル技術を取り入れた Virtual Design & Construction を推し進めるために、野原ホールディングス内に 2016 年に組織化された社内カンパニーです。設計事務所やゼネコンのお客様を対象として、設計、施工、維持管理などに関する情報の一元管理を可能にする BIM を活用したコンサルティング事業を行っています。

野原ホールディングスを中心とする野原グループは、2020 年 8 月より掲げる新ミッション「CHANGE THE GAME. クリエイティブに、面白く、建設業界をアップデートしていこう」のもと、これまで培ってきた知見をさらに磨き、未来につなげていくことで、より一層社会に貢献して参ります。<https://nohara-inc.co.jp>



【お客さまからの問合せ先】

野原ホールディングス株式会社
VDC カンパニー
e-mail : intown@nohara-inc.co.jp
WEB : <https://intown.jp/>

【報道関係者からの問合せ先】

野原ホールディングス株式会社
社長室(担当: 齋藤)
e-mail : nhrpreso@nohara-inc.co.jp

¹ セールスポットとは、「セールス」(営業)と「ポット」(あらかじめ指示された処理などを人に代わって行うシステム)を組み合わせた言葉です。

² セールスポット機能は、スタンダードプラン、プレミアムプランおよびエンタープライズプランの全てにおいて、住宅会社さまがオプション機能として選択できます(料金は応相談)。

³ 現時点で蓄積できるお客さま情報とは、VR 住宅展示棟への訪問履歴、セールスポット閲覧履歴など個人を特定しない集団的な統計情報を指します。

⁴ SaaS (Software as a Service の略/サーズまたはサーズ) とは、インターネット経由でアプリケーション機能を提供するサービスの形態を指します。

⁵ BIM (ビルディング Information Modeling の略) は、3D の建築モデルを使って建設プロジェクトにおける設計情報と建材や設備の属性情報を一つのデータに集約管理するソリューションです。