

# GOOD LIVING HEADLINE

ビジネス  
ユーザーの皆様へ

10  
2020

商品のトレンドや新しい制度などお役に立つ情報を、日頃お引き立ていただいているビジネスユーザーの皆様へ発信します。



建設業界でも広がっています!



## サービスのオンライン化

新しい生活様式が定着し、企業の営業活動にも新しい動きが出ています。  
今号では建設業界でも広がっているサービスのオンライン化についてご紹介します。

### ■完成見学会

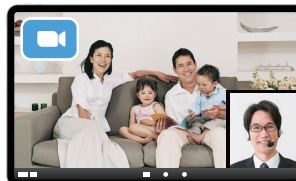


YouTubeなどの動画を用いた完成見学会を取り入れている事業者も増えています。スタッフがお客様に説明しながら家の中を案内する映像は、自分が案内されているような体験をもたらす、スタッフへの親近感を高めます。

さらに、360°の撮影画像を用いた360°VR(Virtual Reality)も導入され始めています。360°ぐるりと室内を見渡せて、自由に操作できるため、実際に家を見ている感覚に近い体験を提供出来ます。



### ■個別相談会



対面で行っていた個別相談会は、Zoomなど簡単なツールがあるため、比較的オンライン化しやすいサービス。忙しい、子育て中、外出したくない、などのお客様ニーズにマッチしているため、利用者も増えています。

### ■各種セミナー



集客のための家づくりセミナーやDIYセミナーもオンライン化が進んでいます。スタッフが語りかける動画コンテンツは、自社の魅力を伝えることや、ホームページの滞在時間やリピート率を上げる効果もあります。

ラクに導入!



## オンライン支援サービスも登場



サービスのオンライン化に興味はあるものの、IT系はちょっと...という場合は、オンライン化を支援するサービスを導入する方法もあります。建設業界に特化したサービスも登場しているので、検討してみてください。



### バーチャル展示場

複数の住宅事業者が集まったバーチャル展示場もオープン。このようなサービスを利用すれば、提供されるVRシステムを使えるため、導入ハードルも低くなります。



### オンライン展示支援サービス

住宅のオンライン展示を支援するサービスも登場。必要な素材を集めるだけで簡単にオンライン展示が出来ます。保守運用を含むサービスなら、更新も簡単に。

裏面に続きます▶

## 事業者にもお客様にもメリットたくさん！



### 事業者にとってのメリットは？

- ✓ 時間や場所にとらわれずサービスを提供できる
- ✓ 営業、アドバイザーなどの人員を効率的に配置できる
- ✓ ログ分析などにより顧客分析ができる



### お客様にとってのメリットは？

- ✓ 移動のための時間と費用が節約できる
- ✓ 忙しくてもスケジュール調整しやすい
- ✓ 家族みんなで同時に検討できる
- ✓ WEBフォームやチャット機能により問い合わせや質問がしやすい

訴求したい内容や目的に合ったツールやサービスを選びましょう。

## ハウステック通信

# ホームページをリニューアルしました！

ハウステックはホームページをリニューアルしました。様々なお問合せフォームを拡充し、オンラインショップもオープンしたので、より便利にご利用いただけます。

少ないクリック数で、目的の情報にすぐたどり着けます

PCでもスマホでもタブレットでも、見やすく使いやすい



### オンラインショップ

オンラインショップで、消耗品やオプションアイテムを購入できます。

修理依頼やパーツ請求も、オンラインでいつでも出来ます。



### ビジネスサイト

簡易図面や取り扱い説明書などをダウンロードいただけます。

ミニキッチンの見積りやカタログのご請求もこちらからできます。

ますます便利になったハウステックのホームページをぜひご利用ください！

## 編集後記

新型コロナをきっかけに建設業界でもオンライン化が加速しています。住宅建設やリフォームは比較的高価なため、リアルな展示や対面での打合せのニーズが高いのも事実ですが、部分的にオンライン打合せやVRを活用していくことは消費者と企業の双方にメリットがあり、今後ますます活用が進むでしょう。特に若い世代はオンラインでの相談や購入に抵抗がありません。今後この世代へのリーチ力を高めるという意味でも、今オンライン施策に取り組むことが重要だと感じます。