

Withコロナ時代のマンションの売り方を変革

業界初。オンライン型ライブ物件案内が誕生 『Air-DAM』が実現する新たな体験

長谷工グループでデジタルマーケティングサービスを提供するデベロップジャパンが、業界初となる完全オンライン型のライブ物件案内サービス『Air-DAM (エア・ダム)』の提供を本格的に開始した。実際の来場では体験できない本サービスならではのメリットを、開発担当者の藤森俊吾氏に聞いた。



『Air-DAM』の導入がデベロッパーや顧客にもたらすメリットについて語る藤森氏

遠隔地に住む両親や家族と
同時接続での内見も可能

コロナ禍で、マンション選びが、モデルルームへの来場から、WEB会議システム等を利用したオンライン型へとシフトしている。「しかし、パソコンの画面越しに物件の説明をするだけでは、お客さまにご満足いただける案内は難しいと考えました。そこで、これまでにないまったく新しい内見体験をご提供したいと考えたのです」。そう紹介するのは、新サービスを開発した、デベロップジャパンUXデザインセンターの藤森俊吾氏だ。モデルルームと同じ双方向性の内見を可能にした、業界初という同社の完全オンライン型ライブ物件案内

明を会話形式ですることができま
す。

また、実際の来場では実現できなかった、まったく新しい体験も可能となっている。それはオンラインだからこそ可能になった体験で、目の前にある自宅のリビングと、モニターに映し出されるモデルルームのリビングを同時に見ながら、比較検討するといったことができるのである。「さらに、複数の場所から同時に接続できますので、離れて住む両親にも検討中のモデルルームと一緒に見ていただくながら、ご家族で内見することも可能になっています」。ほかにも、ディスポーザーの実演動画が見られるといったサービスも可能だ。

現在、『Air-DAM』は、第一号の採用物件として、長谷工グループ

の総合地所が分譲する「ルネ横浜戸塚」(総戸数439戸)に導入。顧客からは、「実際の来場よりも、むしろ楽しく感じた」といった声が寄せられているという。

本サービスは、必要な機材、システム、マニュアルをそろえ、すぐに物件案内に使える設定も済ませた、ワンストップで完結する営業支援パッケージとして提供。予約から顧客へのメール配信までも自動化している。価格は、月額5万円のみ、という設定となっており、今後は、長谷工グループのみならず、広くマンションデベロッパーに提案していく予定だ。

Withコロナを意識しながらも、別次元でのメリットも創出している『Air-DAM』。これからのマンションの売り方を変革するサービスとして、さらに進化を遂げようである。



モデルルームの販売スタッフと対話しながら、現在自分がいる自宅と比較検討できるなど、今までにない体験を提供