

2020年7月30日

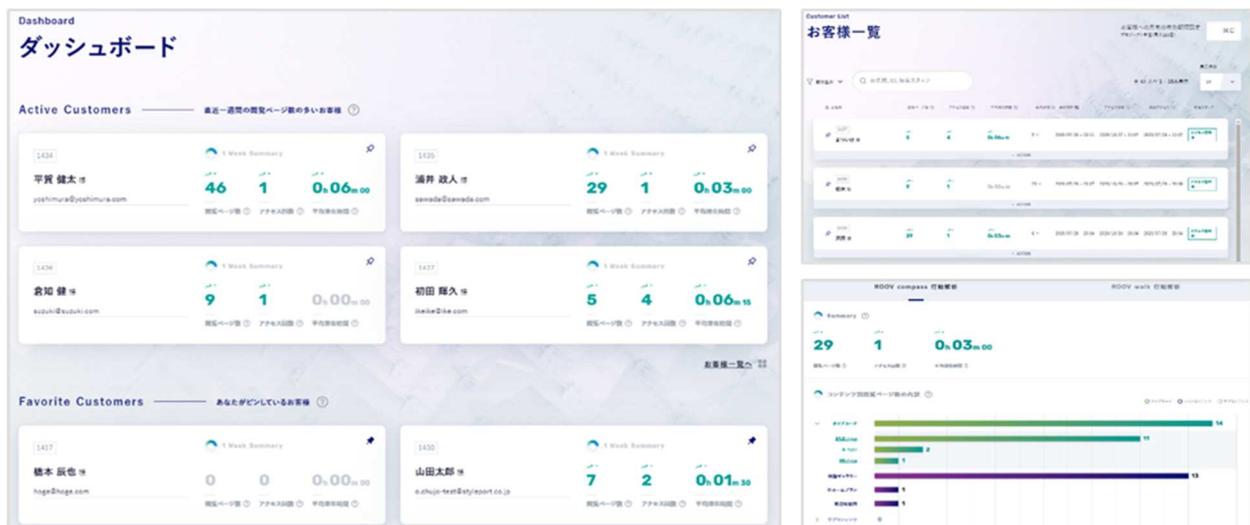
株式会社スタイルポート

オンラインマンションギャラリーROOVのスタイルポート

オンライン接客の課題を解消 行動解析機能をリニューアルリリース

オンラインマンションギャラリー『ROOV（ループ）』 <https://roov.jp/> の開発・展開を行う株式会社スタイルポート（本社：東京都渋谷区、代表取締役：間所 暁彦 以下スタイルポート）は、7月30日に行動解析機能をリニューアルリリースします。これにより、「お客様の検討状況がわかりにくい」といった非対面のオンライン接客の課題を解消します。また、オンラインマンションギャラリーROOVの機能向上により、接客業務の一部のオンライン化や合同サロン接客による効率的な販売活動への対応を加速し、新築マンション販売の「脱・モデルルーム化」推進をサポートします。

■ お客様の検討状況が誰でもかんたん・一目でわかる・サクサク解析



行動解析デモ画面

ROOVは、商談終了後に商談で使用したVR内覧ツールや商談資料など、任意のコンテンツが選択された個々のお客様専用ページを発行し、メールやQRコードで簡単にシェアすることで、お客様にコンテンツをお持ち帰りいただける機能があります。お客様は、手元のスマホやパソコン、タブレットで、いつでもどこでも希望する部屋タイプのVR内覧ツールや物件資料を閲覧し、より深い購入の検討を行うことができます。このお客様の検討状況を閲覧データから分析し、より質の高い接客活動を推進する機能がROOVの行動解析です。

オンライン接客普及に伴い課題として浮かび上がった「お客様の購入意欲や真意の把握」をサポートすべく、さらに使いやすさにこだわり、このたび同機能を大幅にリニューアルしました。

● 誰でもかんたん

特別な操作や設定は一切不要です。シンプルで分かりやすい表示項目で、「直近1週間のアクティブなお客様」や「あなたがピン（重要指定）しているお客様」といった、常に確認したいお客様の状況を簡単に把握できます。

● 一目でわかる

ユーザーインターフェース（UI）を全面刷新し、「どのお客様が、いつ、何回、何をしたのか」が一目で、直感的に把握できます。

● サクサク解析

一連のデータ基盤を抜本的に見直し、技術的課題だった超高速化を実現しました。これにより個々のお客様のより詳細な分析結果を、ストレスなくサクサクと表示できるようになりました。

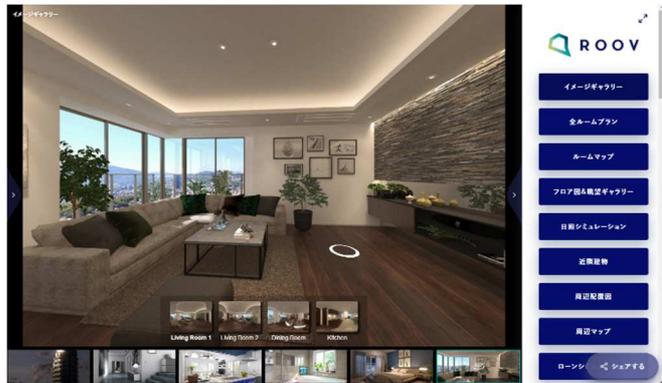
■クラウド型新築マンション販売システム『ROOV compass』も続々と機能向上

3D内覧ツール、イメージギャラリー、ルームマップなど商談で使用する様々なコンテンツのプラットフォームとなるROOV compass（ループ コンパス）においても、さらにスムーズな商談をサポートする機能をリリースしました。

VR内覧ツール『ROOV walk』以外の他社ビジュアルサービスも表示可能

ROOV compassではこれまでスタイルポートのVR内覧ツール『ROOV walk（ループ ウォーク）』以外の他社ビジュアルサービスを表示することができませんでした。

このたびの機能リリースにより、米国マターポート社の3Dウォークスルーサービス『Matterport（マターポート）』などの他社サービスが表示できるようになりました。



独自開発ローンシミュレータをメニューコンテンツに設定可能

ルームマップ、日照シミュレータなど様々なコンテンツを設定するメインメニューに、ローンシミュレータを追加できるようになりました。

希望する部屋タイプの検討とローンシミュレーションをシームレスにROOV compass上で行うことができます。



周辺マップがさらに使いやすく

ROOV compassの周辺マップが、さらに使いやすくなりました。

物件最寄りの交通機関や商業施設、学校、病院や、任意の場所から物件までの距離・時間の計測、Googleストリートビューによる周辺環境の閲覧といった確認が、ROOV compass内でできるようになりました。



■新築マンション販売におけるオンライン接客状況

スタイルポートでは、新築マンション・新築戸建販売事業者を対象として新築住宅販売状況に関するアンケート調査を実施しました。

<アンケート結果サマリ>

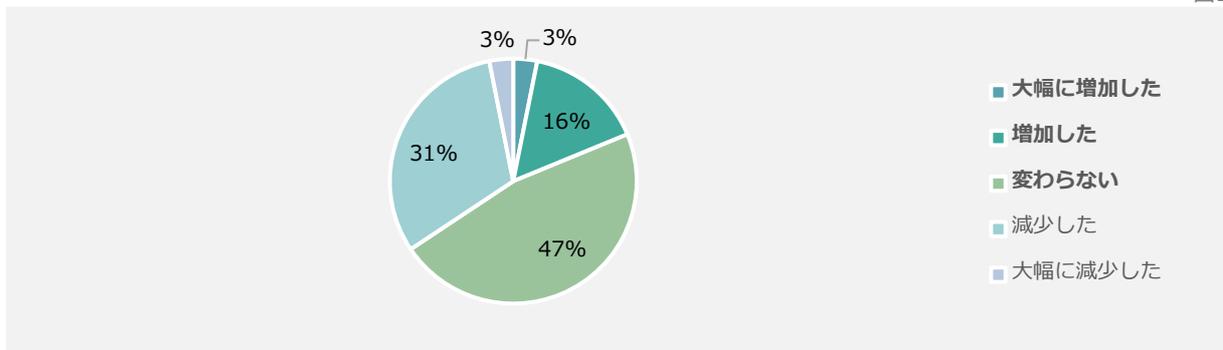
- 資料請求など住宅購入検討者からの反響数は、コロナ禍においても変わらないもしくは増加したと約66%が回答（図1）する一方、マンションギャラリーへの来場者数は減少したと約53%が回答、うち約20%は大幅に減少したと回答。（図2）
- 実施予定も含めると約90%がオンライン接客に取り組む姿勢。（図3）
- 商談の一部もしくは大部分がオンライン化すると100%が回答。（図4）

【アンケート調査結果（一部抜粋）】

◎ギャラリーの状況についてお聞かせください。

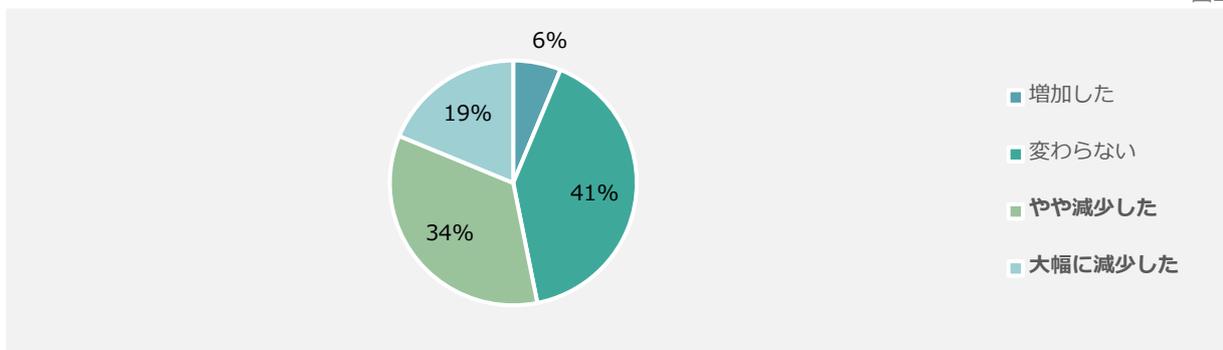
1. お客様からの資料請求・問合せ件数についてお答えください。

図1



2. ギャラリーでの対面接客の機会はコロナ禍前と比較してどのような状態でしょうか。

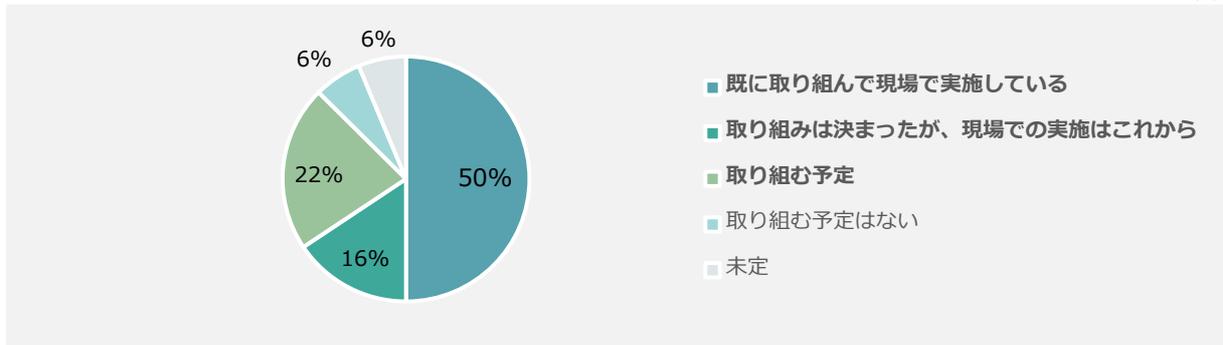
図2



◎オンライン接客への取り組みについてお聞かせください。

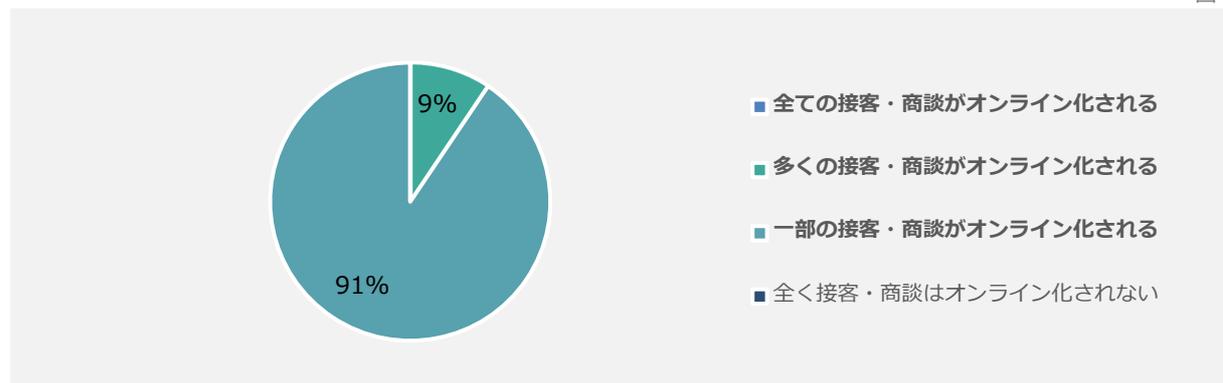
1. オンライン接客に関する取り組み状況をお答えください。

図3



2. 今後、住宅販売における接客、商談におけるオンライン接客化についてどのようにお考えでしょうか。

図4



- ※アンケート調査概要
- ・実施期間：2020年6月15日～6月24日
 - ・実施方法：インターネットアンケート
 - ・対象：新築マンション、新築戸建販売事業者
 - ・回答社数：23社

新たな生活様式定着に備え、これまで難しいとされてきた新築マンション販売においてもオンライン接客への取り組みが進む一方で、オンライン接客実施企業からは「お客様の表情や温度感がわかりにくく検討状況を汲み取れない」「対話を通じたカウンセリングが十分にできない」といった課題が寄せられました。

今回リニューアルしたROOV行動解析は、こうしたオンライン接客時の課題を解決する手段の一つになるとスタイルポートでは考えています。

新築マンション業界においては、オンライン接客のみならず、従来のモデルルームを中心とした販売手法から、“合同サロン”などより効率的な新たな販売手法の模索が続いています。スタイルポートでは今後もROOVの機能改善や新たなITソリューションの開発に取り組み、オンライン接客や合同サロンなど新築マンション販売の脱モデルルーム化変革をサポートします。

【株式会社スタイルポート概要】

代表者：代表取締役 間所暁彦

所在地：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-3-15東京セントラル表参道322号

設立：2017年10月

事業内容：不動産マーケットにおけるITソリューションの開発および提供

URL：コーポレートサイト <https://styleport.co.jp/>

プロダクトサイト <https://roov.jp/>

「世界中の室内空間をデジタル化し、人々の暮らしを良い方向に変えていく」をVisionに、不動産流通において、オフライン（対面接客）とオンライン（非対面接客）の営業活動をテクノロジーでつなぎ、不動産流通現場の生産性を向上するソリューションサービス、クラウド型オンラインマンションギャラリー『ROOV』を提供しています。VR内覧ツール『ROOV walk』は制作工程を可能な限り自動化し、あらゆる形式のCADデータから、短期間、低コストでの3DCG化を実現しました。これにより、写真画像をベースとするVRサービスとは一線を画し、まだ存在しない物件のVR内覧を可能にしました。クラウド型新築マンション販売ツール『ROOV compass』、『ROOV walk』ともに特殊な機器やアプリ、ソフトをインストールすることなく、一般的なPC、スマホ、タブレット端末で簡単に利用することができると同時に、ユーザーの行動ログ分析を可能にしています。

本件に関するお問い合わせ先 広報担当：遠藤

TEL：03-6812-9555 FAX：03-6812-9556 E-mail：<https://styleport.co.jp/contact/>