

# ステイホーム&リモートワーク 新たな営業スタイルへの架け橋か

工務店の仕事はお施工様がいないければ成り立たない。しかしそのお施工様を迎える玄関口ともいえるモダールームや住宅展示場が新型コロナウイルスの影響で軒並み閉店している。住宅業界では長年にわたり「住宅を新築する際はモダールームを覗いて決める」という考え方が常識であったといえる。

しかし、今年に入ってから緊急事態宣言の発令等、気軽に家の外へ出られない状況が発生している。現在もその状態は続いており、先行きも不透明だ。気軽に

外へ出られない状況は

休日の外出自粛だけに留まらない。会社へ出勤すること自体が難しく、リモートワークが推進されている。また、「うちで過ごすそう『STAY HOME』の影響で勤務時間以外の自宅での過ごし方も変化している。

お施工様の命や生活、住宅を守る役割を担う工務店は、このような時代の流れやこれからの時代の変化にあわせた営業スタイルが必要となるだろう。そんな営業スタイルにあわせた製品を今回は紹介する。

## 案内&接客も遠隔で

安心計画棟の遠隔プレゼンツール「共有計画」は家に居ながらモダールームが内覧できる仕組みだ。お施工様がアプリをダウンロードする必要がないクラウドソフトであるため、ネット環境さえあれば同ツールを利用できる。機能の主な特長は①離れた場所でもリアルタイムにイメージが共有できる遠隔接客機能、②Web・紙媒体に広く対応できる提案用QRコードの活用、③お施工様が興味を持った場所・製品の閲覧数や閲覧時間を調べられるアクセス分析機能、④スマートフォンをVRゴーグルに装着することで体験できるVR

遠隔接客機能が「共有計画」の肝といえるが、お施工様が自由にクラウド上のモダールームへ入退出できる仕組みも備わっている。そこでの詳しく製品を知りたくなった場合は接客付きの案内や、実際に来場するための予約をする流れとなる。

遠隔接客を実施するには、住宅を建てたいお施工様に対して、工務店側が提案用のQRコードを提示する。それをお施工様がスマートフォンで読み込むと、画面上にモダールームが表示される。表示されている画面は営業スタッフが操作できる

ため、電話やZOOM等をバックグラウンドで実行しながら音声と共に円滑な営業活動ができる。表示されているモダールームは通常の画像と異なり、枠外の上下左右を360度見ることができ、枠外に移動する場合は、表示されている行き先を示す矢印を選択することで行きたい方向に移

動できる。  
④のVRモードを利用する場合はスマートフォンに搭載されたジャイロセンサーにより、首の動きに合わせて画面中央に表示されている小さい十字のポインタを動かす。これを矢印ボタン等と一定時間重ね合わせることで項目の選択が行える。

## 現実とWEBをつなぐ

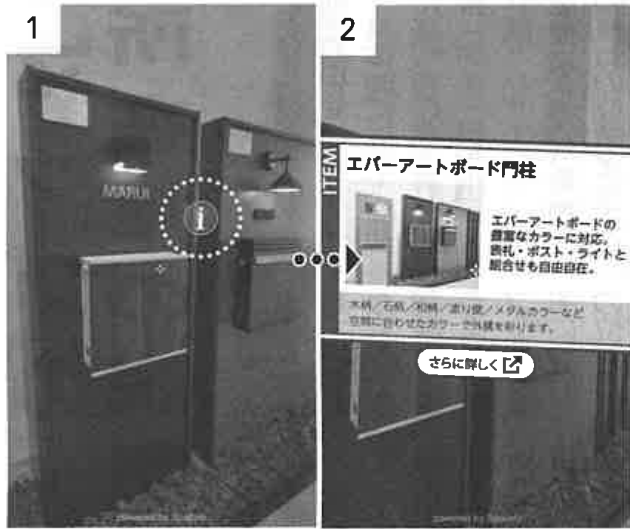
お施工様がモダールームを内覧し、製品の情報をより詳しく知りたくなった場合は図1のような①ボタンを選択することで、図2のように製品の情報を表示できる。さらに詳しく知りたい場合は吹き出し下部のボタンを選択することで製品ページを開くことが可能だ。また扉等の製品は「Open/Close」ボタンを選択することで、扉を開けた状態・閉めた状態を確認することができ

る。  
製品を見ながら即座に詳細な情報を表示させる機能は、CGと写真を組み合わせるからこそ実現したといえる機能だ。またお施工様が退店する際、出口の自動ドアに自社のSNS等に繋がるアイコンを設置し、退店後もお施工様と自社を繋ぐという活用方法もある。

「共有計画」の3つ目の特長であるアクセス分析機能は、VRモードを利用する場合はスマートフォンに搭載されたジャイロセンサーにより、首の動きに合わせて画面中央に表示されている小さい十字のポインタを動かす。これを矢印ボタン等と一定時間重ね合わせることで項目の選択が行える。



右：共有計画にパソコンからアクセスした様子  
下(図1・図2)：共有計画にスマートフォンからアクセスした様子



「共有計画」の3つ目の特長であるアクセス分析機能は、VRモードを利用する場合はスマートフォンに搭載されたジャイロセンサーにより、首の動きに合わせて画面中央に表示されている小さい十字のポインタを動かす。これを矢印ボタン等と一定時間重ね合わせることで項目の選択が行える。

【問合せ】  
安心計画株式会社  
☎092・475・1751