

オンライン営業の第一歩は **非対面接客の実現**

から始めてみては…

社会的なソーシャルディスタンスが定着した現在、来店数や内見数など入居者募集の面において影響が。トレンドの非対面による営業を始めたいと考えているがどこから始めたらいいか・・・

『不動産オンライン営業パック』を活用することで、お客様への**スピーディーな営業対応**で貴重な商談機会を逃しません

Web会議システムを核に3大オンライン接客を実現

POINT
01

「オンライン物件相談(紹介)」

オンラインを活用して物件の紹介を実施。お客様とパソコンの画面を共有して希望の物件の写真、間取りなど情報表示。事前に訴求力の高い360°コンテンツを準備しておけばバーチャル内見もでき、より内容の深い物件紹介が可能です。

POINT
02

「オンラインの内見」

お客様に代わって物件の映像をリアルタイムにお客様先に配信ができます。お客様の指示を受け気になるポイントを撮影、説明を行えば懸念点も解消され契約促進につながられます。

POINT
03

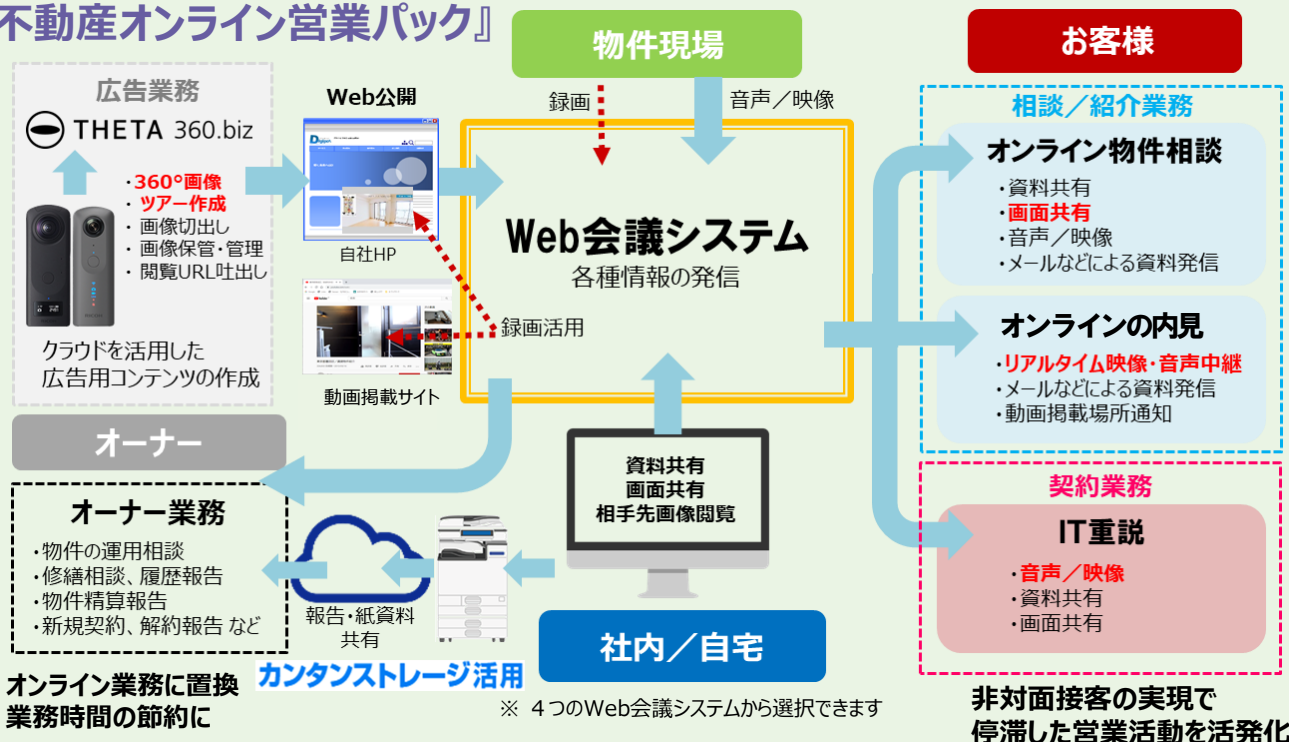
「IT重説」

対面を義務付けられている契約前の重要事項説明も2017年10月からIT活用が可能となりました。遠方からのお客様や重説のために時間を取れないお客様でも来店が必要がなく、余裕もった対応が行えます。

対面を前提として組立てていた業務の改善策に！

Web会議システムを核に注目の『非対面型接客』に対応 対面を想定して組み立てて来た業務の改革で営業機会の向上

『不動産オンライン営業パック』



『不動産オンライン営業パック』は接客業務の非対面化に加え、物件紹介時に威力を発揮する360°画像広告コンテンツの作成、オーナー報告業務まで対応できます。



オンライン物件紹介で最適な物件提案

THETAで撮影した360°画像を使って、物件ツアーを簡単に作成。訴求力のあるバーチャルツアー実現



THETA360.biz (クラウドサービス)



ワンショットで360°全方位撮影
RICOH THETAなら、ワンショットで空間全体を撮影可能です。カメラメーカーならではのシンプルで強力な連携も強みです。



専用アプリでカンタン編集
撮影した画像を選択するだけで、360°コンテンツを簡単に作成できます。

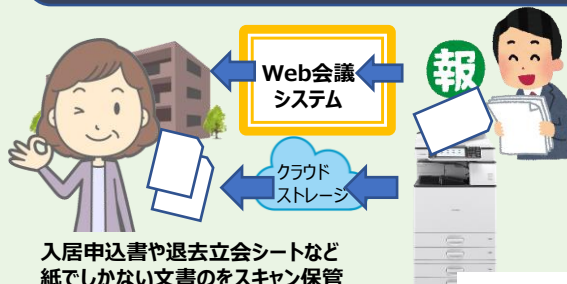


その場で共有
作成した360°コンテンツのアップロードもアプリで完了。さらに、閲覧用URLを取得できるのでSNSやメール等で共有も可能です。

カンタンストレージ活用シリーズ

紙情報の共有、オーナー業務に最適

複合機を使って簡単に紙情報をクラウドストレージ上で共有できます。入居申込書などの共有に便利



入居申込書や退去立会シートなど紙でしかない文書のをスキャン保管

Web会議システムによる面談とクラウドストレージによる文書送付の両方を使って面談を行うことで対面での面談と遜色ない報告が実現。オーナー宅まで訪問する時間も削減でき働き方改革にもつながります。

いますぐ動画で確認



※ 本チラシに記載の効果はあくまでも一例であり、すべてのお客様について同様の効果があることを保証するものではありません。
※ 本チラシに記載の内容は予告なく変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

RICOH
imagine. change.

リコージャパン株式会社

東京都港区芝3-8-2 芝公園ファーストビル
お問い合わせ先: zjc_ricohscrumppackage@jp.ricoh.com

●担当者・お問い合わせ先