

売上増加、差別化

動画を活用して差別化に取り組む

株式会社渥美計画舎 渥美不動産
代表取締役 渥美 智也 様

所在地：静岡県浜松市

事業内容：不動産業

創業年月：平成28年6月

H P : <https://www.atumi-f.com/>



浜松市の当社店舗

Q1.ご商売の内容を教えてください。

当社は、浜松市を中心とした静岡県西部地域の不動産の仲介、管理、売買を行っています。事業用テナント物件を専門に取り扱っており、幅広い業種のご要望にお応えできるよう、物件は豊富に取り揃えています。

Q2.コロナ禍の状況を教えてください。

コロナ禍で外出自粛や在宅勤務が定着化し、人の流れが変わったことで、浜松駅周辺のテナントは退去されるお客さまが増え、売上に影響がありました。一方で、ロードサイドの店舗など郊外の物件はお問い合わせが増えたため、影響を抑えることができました。

Q3.Q2を踏まえてどのような取組みをされましたか。

今までのようにお客さまに内見をしていただくことは難しいと考え、ホームページに掲載している物件情報の充実に取り組みました。なかでも動画を使った物件紹介には今まで以上に力を入れました。物件の詳細が伝わるよう内部はもちろん、外部の様子も撮影しています。また、編集も自社で行っており、物件そのものの良さが伝わるようテロップや効果音は控えめにし、シンプルでかつ3分程度の見やすいものを心がけています。

Q4.取組みの成果を教えてください。

動画が掲載されているので、物件の様子が分かりやすいとお客さまに好評です。おかげさまでコロナ以前と比べて問い合わせ件数が増加し、成約率も上がりました。

Q5.今後の展開を教えてください。

今後は3DVR(3Dバーチャルリアリティ)などの新しい技術にも積極的に挑戦し、情報の充実を図っていきたいと考えています。お客さまのご希望に添えるよう、より良いサービスを提供していきます。

専門家による解説

V-Spirits 経営戦略研究所株式会社
代表取締役・中小企業診断士
三浦 高氏

【プロフィール】

中小企業支援の専門家として、経営相談に従事している。元創業補助金審査員の知見を活かし、事業計画書策定や補助金申請のサポート、セミナー講師を多数行っている。

コロナ禍で対面での活動が制限されるなか、非対面で十分な情報を伝えることができる動画の活用は重要テーマです。動画は写真や文字、音声よりも閲覧者が直感で認識しやすく、イメージしやすいという特性があります。当社の取組みは、こうした動画の特性を生かした好事例です。写真だけでなく動画を活用した情報提供に力を入れ、物件内部だけでなく外観や周辺といった外部情報も提供し、質量ともに充実させています。顧客は物件への理解度が高い状態で内見にくるので、内見時間を短くでき商談の効率化が図れるとともに、すぐに申込につながるなど商談成約率アップにつながっています。コンテンツの充実は更なるWebサイトの閲覧を促していることもポイントです。