

東急リバブルが販売する新築マンション・新築戸建に
モデルルーム見学～商談まで「オンライン接客」を全物件に導入
 ～ご自宅に居ながら、販売スタッフによる物件説明や各種ご相談が可能に～


東急リバブル株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：太田陽一）は、自社の新築分譲マンション「ルジェンテ」シリーズ及び販売受託した新築マンション及び新築戸建（※1）の販売活動において、オンライン接客を6月13日（土）より、全国の全36物件で一斉に導入します。



マンションギャラリーやモデルハウスへ来場せず、ご自宅で販売スタッフと対話しながら物件説明やモデルルーム見学、建物模型の説明やプランの検討、資金計画や住宅ローン相談などをオンラインで行うことができます。来場せずに同様の説明や見学を希望される場合だけでなく、来場前の情報収集や購入検討段階での質問への対応など、お客様のご要望に合わせてオンライン接客を提供していきます。

対面による接触機会を減らすなど、新しい生活様式を取り入れ新型コロナウイルス感染症対策に取り組むとともに、多様化するお客様ニーズに対応し、お客様の利便性向上を目指してまいります。

※1 デベロッパーより販売業務を受託し、当社にて販売活動を行っている物件です。一部のJ・V物件を除きます。

■オンライン接客の活用例 オンライン商談システム「ベルフェイス」を利用します。 

①【建物模型の説明】販売スタッフが画像（静止画）を使ってご希望のお部屋の位置を指し示しながら案内

