

株式会社ライフベース

課題

3D 空間スキャニングサービスを使ってもらうには、どんな売り方をすれば良いかを考えて欲しい。

背景

4月から新たに住宅やマンションの家の中などをリアルな360° 3Dで撮影をし、オンライン上で、実際に部屋の中を歩いているかのように移動できたり、現地に行かなくても高さや幅を採寸したり、またVRゴーグルを装着すれば、本当に家の中を歩いているかのような体験ができる3D空間スキャニングサービスの事業を展開する。



賃貸物件を借りる際には、サイトの写真では部分的であるため実際のイメージと違ったり、家具や家電などを置く場所を決めたりする上で採寸の作業が必要になる為、現地に何度も足を運ぶ手間が必要であった。

また住宅メーカーのモデルハウスを内覧したいが、コロナ禍で中々人との接触には抵抗感があったり、時間の制限があったりと手軽に見る事ができないとの問題がある。今回の3D空間スキャニングサービスでは、特殊な専用カメラを使用し、部屋を限りなくリアルに撮影ができたり、点群データが取得できるため、オンライン上で採寸できたりする。また住宅メーカーのこだわりポイントなどにサイトに飛べるリンクや動画や音声などの情報を自由に貼ることも可能である。

この画期的な3D空間スキャニングサービスを建築会社、不動産などに使ってもらうためには、まずは知ってもらうことが重要であるが、その手法やPR方法、またはこのカメラを使った他のおもしろい活用方法などを考えて欲しい。

参考 URL

<https://archihatch.com/archibank/>

URL先ではリアルに部屋を見て回れる驚きの様子が見れます！

