



# オンライン時代をリードする ALTA Revolutionでプレゼン改革



コロナ禍がもたらした社会の急速な変化は、住宅業界においてもオンラインイベントやビデオ会議アプリを使った非対面の打ち合わせなどの新たなスタンダードを生み出し、定着させつつある。今後は単にオンラインで顧客とつながるだけにとどまらず、オンラインの特性を活かしていかにかと差別化



した提案ができるかが問われる。そこで大きな武器となるのは「スピーディーな使用感」と「説得力のあるビジュアル」。これらを兼ね備えたツールとして、コンピュータシステム研究所(CST、仙台市)の「ALTA Revolution(アルタ レボリューション)」を紹介する。

コロナ禍でリモートワークが普及し、「非対面、非接触」が社会の大きなトレンドとなっている昨今、対面の打ち合

## リモート商談に 最適な機能が充実

がALTAの最大の強みだ。ALTAは、プランが完成すると同時に平面図、立面図、パースをプレゼンシートに自動的にレイアウトし、提案資料ができあがる。また、作成したプランを自動で積算し、見積書も短時間で作成する。これまでの流れを一気に進められるスピード感がALTAの最大の強みだ。

ALTAは商談で受注を獲得する目的に特化したツールで、CADの知識がない営業担当でも簡単に使いこなせる。施工と打ち合わせをしながら手書きの間取り図を描き、スマートフォンで取り込むと、AIがわずか15秒で3Dデータを作成。パソコン上でデータを自由に編集しながら、施工のイメージをその場ですくんに反映させることができる。

ALTAは商談で受注を獲得する目的に特化したツールで、CADの知識がない営業担当でも簡単に使いこなせる。施工と打ち合わせをしながら手書きの間取り図を描き、スマートフォンで取り込むと、AIがわずか15秒で3Dデータを作成。パソコン上でデータを自由に編集しながら、施工のイメージをその場ですくんに反映させることができる。

ALTAは商談で受注を獲得する目的に特化したツールで、CADの知識がない営業担当でも簡単に使いこなせる。施工と打ち合わせをしながら手書きの間取り図を描き、スマートフォンで取り込むと、AIがわずか15秒で3Dデータを作成。パソコン上でデータを自由に編集しながら、施工のイメージをその場ですくんに反映させることができる。

ALTAは商談で受注を獲得する目的に特化したツールで、CADの知識がない営業担当でも簡単に使いこなせる。施工と打ち合わせをしながら手書きの間取り図を描き、スマートフォンで取り込むと、AIがわずか15秒で3Dデータを作成。パソコン上でデータを自由に編集しながら、施工のイメージをその場ですくんに反映させることができる。

ALTAは商談で受注を獲得する目的に特化したツールで、CADの知識がない営業担当でも簡単に使いこなせる。施工と打ち合わせをしながら手書きの間取り図を描き、スマートフォンで取り込むと、AIがわずか15秒で3Dデータを作成。パソコン上でデータを自由に編集しながら、施工のイメージをその場ですくんに反映させることができる。

## スピーディーな提案で受注獲得 コロナ禍で非対面、非接触がトレンドに



わせ回数を極力減らしたいという意向の施工主も増えていく。Zoomなどのビデオ会議アプリを使ったリモートの打ち合わせも最近では珍しくない。

ただ、実際にリモートで話を進めると、対面の打ち合わせよりも説明が伝わりにくく、時間がかかってしまうケースも。例えば、画面共有機能を使って施工主に資料を見せながら、2Dの図面や商品カタログなどを何度も切り替えて説明するのは非効率だ。しかしALTAを使った場合は、対面でもリモートでも同じように施工主とパソコン上の3Dデータを見ながら話を進め、プラン変更もすぐに画面に反映して確認できる。処理スピードが速く動作が軽快なため、施工主にストレスを感じさせない。

さらにリモートと相性が良い機能も充実している。提案プランの家の中を360度で見られる動画を作成し、YouTubeに簡単にアップロードできるほか、パノラマ画像にしたデータを施工主にLINEで送ることもできる。

無料ビューワーアプリの「iALTA」を使えば、スマートフォンの画面上で家中を実際に歩き回るように見られる。また、営業面ではALTAの圧倒的な速さが役立つという。「最初の打ち合わせの段階で、間に合わせの資料を見せるのではなく、立体で完成形に近いものを作った提案ができるのは大きい」。視覚的にイメージしやすい提案は施工主にも喜ばれ、知人への紹介につながったケースもあるという。

実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。



画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

画面共有で打ち合わせがスムーズ  
実際にALTAを営業に使用している東海建設(室蘭市)の中村様は、「最近、やはりコロナ禍の影響で、対面の打ち合わせに不安を持つお客様が多い」と話す。とくに子供がいる家庭は訪問が難しく、なかなかプランの詳細が決まれないことも。そこでZoomを使った打ち合わせを提案する。「お客様のパソコンと画面を共有して、ALTAの3Dデータを見せながら説明すると、対面の場合とほとんど変わらない感覚で商談を進められる」と実感している。

**提案力&スピードで受注を獲得**

**CADより簡単!**  
手書き図を15秒でパースに自動変換!

AI搭載 無落雪屋根 樹脂サッシ 積算見積 住宅VR Jww変換

新築・リフォーム対応 住宅プレゼンシステム 北海道版

**ALTA**  
Buildvisor

株式会社 コンピュータシステム研究所  
札幌市中央区北4条西13-1-18 ☎ 011-209-2881 [www.cstnet.co.jp](http://www.cstnet.co.jp)

「訪問デモ」「オンラインデモ」受付中  
プレゼンアルタ 検索

## 北海道住宅通信

2021年2月10日に掲載されました