

2015年12月17日

報道関係各位

東急リゾート株式会社

東急リゾート「Webサイト」を全面リニューアル

～インバウンドマーケティング活動^{※1}を推進し、
お客様が知りたい時に知りたい事がストレスなく得られるサイトへ～

東急リゾート株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:藤原哲宏)は、リゾートに関する物件情報やお役立ち情報を提供する東急リゾート「Web サイト」(www.tokyu-resort.co.jp)を、インバウンドマーケティング事業^{※1}を推進する株式会社 24-7(トゥエンティフォーセブン/本社:東京都中央区、代表取締役:田村慶)と協力し、12月17日(木)に全面リニューアルいたしましたので、お知らせいたします。

■リニューアルの背景

近年インターネットが身近になった事で顧客の情報消費行動の変化が起きています。

気になる情報についてはまず、検索をして事前に調査や比較検討を済ませ、来店時点ではかなり高い確度で購入意思決定をしているという行動に変化してきております。また、スマートフォンを中心にモバイルデバイスへのシフトも急速化しており、東急リゾートのメインターゲットである50歳代の方の保有率についても、2014年データ^{※2}で30%以上に上昇、2013年から2014年にかけて約2倍の増加となっております。

そして、Yahoo!やGoogleに代表される検索エンジンについても、このような顧客の情報消費行動に対して、どのような意図で検索がされているのかを明確に判断するように精度が向上してきております。

今回のリニューアルでは「知りたい時に知りたい情報がストレスなく得られるサイト」を目指しました。

■リニューアル内容



- ① 東急リゾートが展開する各事業へと遷移しやすい**グランドトップページへの変更**
- ② お客様が知りたい情報がどこにあるのかが**分かりやすい導線設計への見直し**
- ③ リゾート物件情報をお探しの方が、より自分のニーズにあった物件を見つけやすい**検索機能の充実**
- ④ これから別荘やリゾートマンションなどのリゾート物件の検討を始めようという方のための、**お役立ち記事やダウンロードコンテンツなどの情報を充実**
- ⑤ ほぼ全てのページについて**スマートフォン対応**

当社は、リゾートに関するお客様からの多様なニーズにお応え出来るよう、今後もWebサイトの充実に努めてまいります。その他、リニューアル内容の詳細につきましては下記のとおりです。

※1…インバウンドマーケティングとは、消費者自身に「見つけてもらう(Get found)」ことを目的としたマーケティング施策です。見込客に対して有益なコンテンツ(課題解決やメリット)をインターネット上で提供し、検索結果およびソーシャルメディアにて「見つけられ」やすくし、自社のサイトに訪れてもらいやすくしていくものです。また、自社サイトを訪れてくれた見込客を顧客化するまでの育成プロセスも含め、「見つけられる」ことから始まる一連のマーケティング活動を「インバウンドマーケティング」と言います。

※2…出典 Nielsen Internet Basic Report 年代別スマートフォン保有率

■リニューアル内容の詳細

東急リゾート Web サイト www.tokyu-resort.co.jp

① グラントップページの変更

以前は仲介物件検索が中心でしたが、東急リゾートの事業展開が分かるようなグラントップページへとデザインを変更しました。

The screenshot displays the Tokyu Resort website's homepage layout. At the top, there is a navigation bar with a search function and a '資料請求リスト' (Request for Information List) button. The main content is divided into several sections:

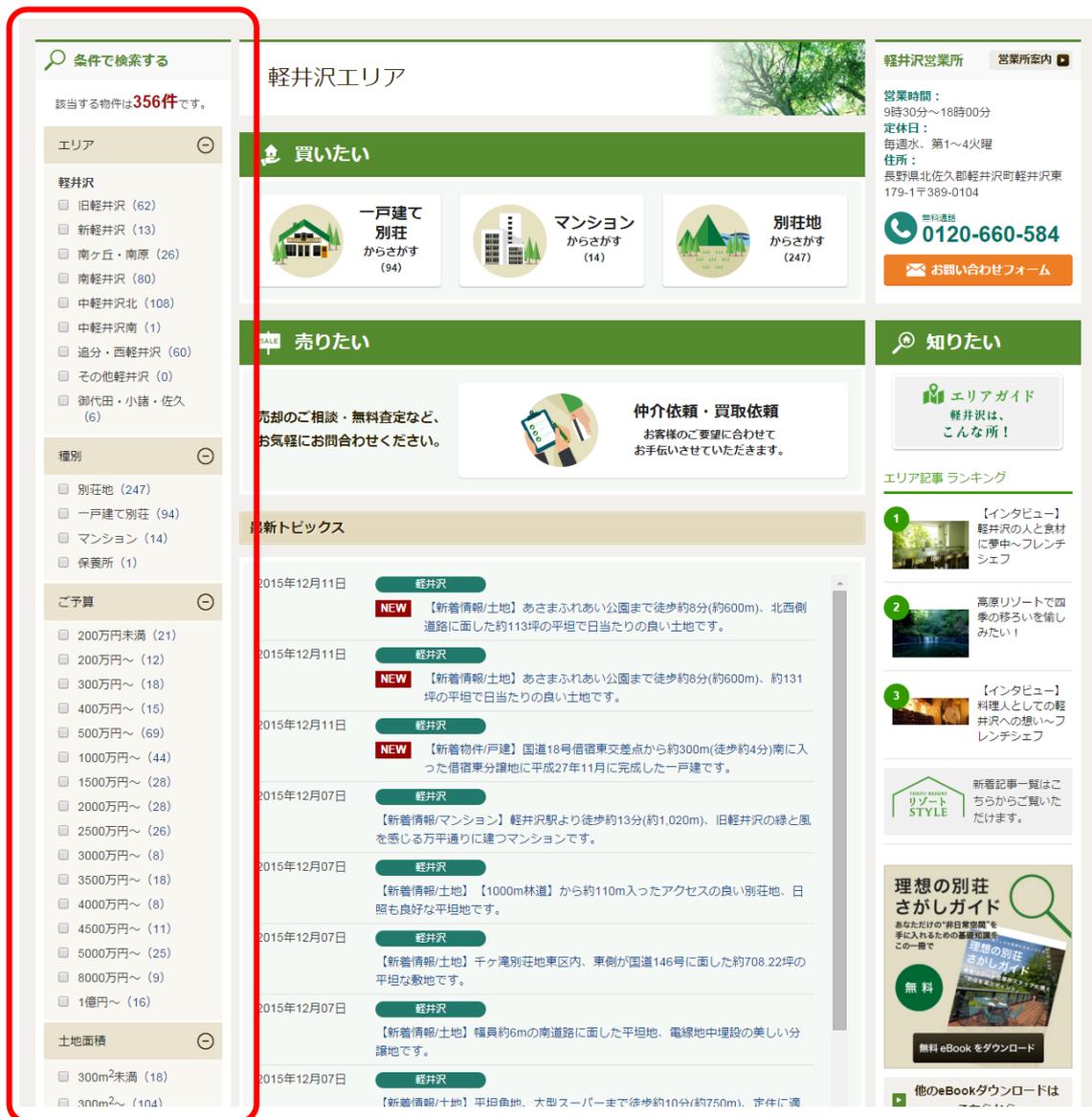
- 買いたい (I want to buy):** This section is divided into '新規・新築マンション' (New/Construction Mansions) and '中古物件 (一戸建て/マンション/土地)' (Used Properties (Single-Family Homes/Mansions/Land)). Below these are '東急リゾート売主物件' (Tokyu Resort Seller Properties) featuring 'リワース' (Reworth) and 'ラクサージュ' (Laxage), and '会員制リゾートホテル' (Members-Only Resort Hotels) featuring '東急ハーヴェストクラブ' (Tokyu Harvest Club) and 'ホテルコンドミニアム' (Hotel Condominiums).
- 売りたい (I want to sell):** A section for '売却のご相談・無料査定など、お気軽にお問い合わせください。' (Consultation for sale, free appraisal, etc., please contact us freely.) and '仲介依頼・買取依頼' (Brokerage/Trade-in request).
- その他の事業・サービス (Other businesses/services):** This section includes '法人資産活用' (Corporate asset utilization), '受託販売システム' (Entrusted sales system), '海外事業 (ハワイ)' (Overseas business (Hawaii)), and 'リゾート賃貸' (Resort rental).
- 住まいの安心カルテ (Home安心 card):** A section for '住まいの安心カルテ' (Home安心 card), 'スマート仲介保証' (Smart brokerage guarantee), and '新着物件 お知らせメールに登録' (Register for new properties/newsletter).
- 理想の別荘さがしガイド (Ideal villa search guide):** A section for '理想の別荘さがしガイド' (Ideal villa search guide) with a '無料 eBook をダウンロード' (Download free eBook) button.

On the right side, there is a '知りたい (I want to know)' sidebar with a 'ランキング' (Ranking) section listing recent articles and a '知りたい' (I want to know) section with a 'リゾートに関する様々なお役立ち情報をお届け' (We deliver various useful information about resorts) button.

② お客様が知りたい情報が分かりやすいように導線設計を見直しました。



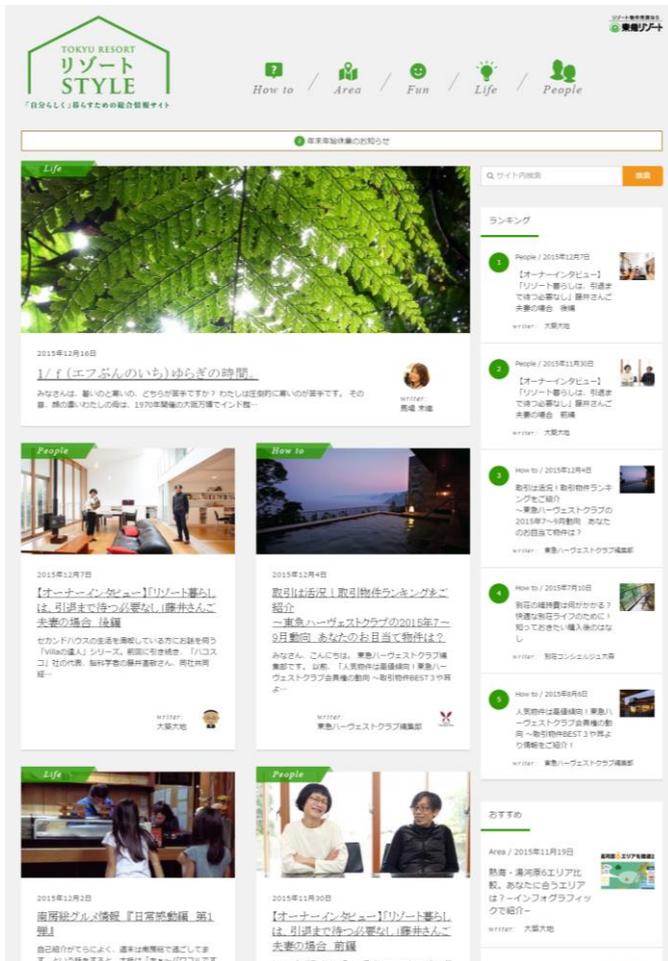
③ 物件検索機能の拡充条件検索機能を改修し、詳細な条件で物件を探しやすくいたしました。



④ リゾートに関するコンテンツ情報の充実

「リゾート STYLE」(style.tokyu-resort.co.jp)というメディアサイトを同時に運営しており、リゾートのある暮らしに興味のある方や、これからリゾート物件をご検討される方のために、オーナー様の声や費用の話などお役立ち情報をブログ記事やダウンロードコンテンツで展開します。

<ブログ記事>



<ダウンロードコンテンツ>



⑤ スマートフォン対応

今までは物件詳細ページのみでしたが、今回のリニューアルでほぼ全てのページについて、スマートフォン対応をいたしました。



■東急リゾート株式会社について（www.tokyu-resort.co.jp）

会社名 東急リゾート株式会社

設立年月 1978 年 3 月

代表者 代表取締役社長 藤原 哲宏

資本金 4 億 8 千万円

所在地 東京都港区南青山2-5-17

事業内容 リゾート(別荘、土地、マンション、会員制ホテル「東急ハーヴェストクラブ」、ゴルフ会員権)の販売、
企画開発、調査、リゾート商品仲介、管理等

<本件に関するお問い合わせ先>

東急リゾート株式会社 経営企画部 営業企画グループ 筒井／吉岡

TEL:03-6872-1097 FAX:03-6872-1304

im@tokyu-resort.co.jp

(本資料は本日付で国土交通省・国土交通省建設専門記者会へお届けしています。)