

巢間帶價值共享創新服務 平台研究計畫

巨力搬家貨運股份有限公司



本計畫以資訊科技打造「移居服務聯合平台」，串起並拉動後端的供應鏈共建關聯產業間夥伴彼此的信任與創新資源價值共享關係，打造房屋仲介業與搬家服務業互利共生新循環服務結構，創造全新的移居服務產業鏈，達成多贏的局面。

整合移居消費市場，不只是單純賣房子

台灣每年約有 16 萬戶透過不動產仲介提供服務並完成交易移轉，同時帶動移居消費市場需求，其中跨足了房仲、裝修、家具、搬家及清潔等業種。而不動產仲介也面臨資訊透明及數位化交易的挑戰，積極轉為「跨業協作」與「多元整合服務」提供超越顧客認知價值，提昇品牌與強化業務競爭力。本計畫以不動產經紀人為設計主軸，貫穿房屋買賣消費歷程為重要關鍵，其中扮演服務提供、協助服務及推薦服務，滿足消費者各項跨業種之需求，透過平台即時及透明的特性解決經紀人、業者及消費者三方訊息傳遞，其中利用虛擬點數作為三方價值轉換，擴大其效益，以達利用資訊科技結合異業合作之目的。

完美解決痛點的創新平台

移居服務聯合平台透過移居消費歷程清楚掌握每個軌跡，在最佳的時機點提供服務需求來替代廣告行銷。中古屋交易產生遺留物處理及驗屋清潔等工作，經紀人必須處理，平台提供線上估價及報價系統，快速媒合廠商與提供即時服務動態，能清楚掌握整個服務狀態，也創造搬家及清潔專屬的服務商品。而經紀人以平台媒合空屋，讓個人品牌以有效率地擴散，增加開發、委託銷售機會，取代傳統社區及陌生開發等需大量時間的工作。平台也利用虛擬點數兌換串起各業種所需的服務價值，取代傳統的傭金或介紹費，建立移居生態相互合作對價關係，形成資源共享、會員共用的會員關係管理，共創彼此會員價值最大化。其中經紀人更扮演消費者及轉介者的雙重身分，讓點數兌換及優惠活動方案，有效提升會員互利共生循環機制，增強黏著度，藉此達到會員管理差別化服務，優化消費過程深耕客戶。

擴大異業結合，建立夥伴關係

本計畫從服務需求角度切入串起移居物流服務生態鏈，藉由數位化平台透明即時的特性，有效整合搬家、清潔及整理服務等，除協助房仲業者順利完成任務，更將不動產經紀人與屋主建立的信任移轉至推薦優質廠商，透過平台自動媒合達到有效廣告，落實商圈經營，促使房仲業者在強烈競爭及有限資源下取得客戶來源，精準行銷並有效提升轉換率，讓異業合作不再只是彼此業務推薦，解決長期一對一的合作關係，進而發展出一對多、多對多的夥伴關係。未來此平台將縱向發展移居服務各業者合作方式，如房屋租賃、裝修設計及家具品牌商等，從中找出塑造出消費者及轉介者雙重身分關鍵人物，也利用平台點數回饋及消費需求轉換，開發不同特約通路，如開發新大樓建案、大型企業福委會或特定組織業、建立長期的合作關係，增加顧客管道同時提升品牌知名度。