



Asunnon ostamisen ja myymisen digitalisointi

Jarkko Kyttänen

Miksi asunnon ostaminen ja myyminen (end-to-end) on surkea asiakaskokemus? (jossa liikkuu vuosittain kymmeniä miljardeja rahaa)

- Asuntokaupassa on valtava määrä osapuolia – pankkeja, rakennusliikkeitä, kiinteistönvälittäjiä, isännöitsijöitä, vakuutusyhtiöitä, energiayhtiöitä, kuntotarkastajia, verkkopalveluita, viranomaisia ja ostajia ja myyjiä
- Yksittäinen asuntokauppa maksaa asiakkaille tuhansia euroja ja kymmeniä tunteja menetettyä vapaa-aikaa
- Jokainen toimija optimoi vain omaa kokonaisuuttaan eikä välitä yhtään mitä tapahtuu muissa vaiheissa - > asiakkaat joutuvat integroimaan toimialan huonot prosessit
- Kukaan ei johda asiakaskokemusta ja digitaaliset ja manuaaliset prosessit seuraavat toisiaan
- Kaikki asuntokauppaan liittyvä data on pirstaleina ja asiakkailla ei ole mitään mahdollisuutta tehdä oikeasti dataan perustuvia arvioita prosessin aikana



Mitä Amazon tekisi?

Digitalisoisiko Amazon tämän kokonaan?



Asuntokaupan platform? 100% digitaalinen asuntokauppa (end-to-end)?



Case: Asuntokaupan kauppapaikka

Toimialan yhteisprojekti: pankit, kiinteistönvälittäjät & viranomaiset

- <https://vimeo.com/244684943>