

# 高透明度網上樓盤平台

## 促成三贏局面



香港地產業一向競爭激烈，要找到心水樓盤需要分秒必爭得到最新最詳盡的資訊。但市場風氣驅使傳統地產代理隱藏客人放盤消息，不會跟其他經紀分享放盤來源，令業主放盤收不到宣傳效果。此外，亦有經紀會以過期盤源吸引客人查詢，當客人希望參觀該樓盤時，經紀會以其他對自己有利，或有佣金回報的單位來游說客人，客人無從知道市場上有多少真實放盤，增加找到合適單位的難度。有見及此，OKAY.com行政總裁孫漢忠（Joshua）看準市場需要，創立一站式網上樓盤平台OKAY.com，所有放盤資訊透明公開，準確性達98%，方便客人放盤及搵盤。

OKAY.com除了希望透過平台以增加市場透明度，同時希望扭轉經紀心態，以豐厚佣金獎勵來鼓勵他們分享盤源。當所有經紀都願意分享盤源，客人自然可以更清楚知道市場上的真實樓盤資訊，達至雙贏。由於OKAY.com沒有地舖，可大大節省租金等開支，因此可以投放大量資源於公司經紀、網站及系統上。公司聘請大量員工客戶服務員，務求以最快的速度回覆客戶查詢，再將資料轉交經紀。為客戶節省等候時間之餘，亦減輕經紀工作，讓他們專心為客戶尋找最合適樓盤。



▲ Joshua重視團隊間互相溝通。

## 重視培訓 提供優質客戶服務

OKAY.com為培育專業的地產代理，所有新入行的代理需要在入職前接受公司為他們度身訂做的14堂專業培訓。講師有前線Top Sales，和後勤不同部門主管。內容包括如何接觸業主、建立個人品牌等。從內到外打造團隊的專業形象。為了跟團隊一同為公司和客戶共創雙贏局面，OKAY.com為旗下經紀提供高佣金制，吸引優質經紀加入。

數年間，代理人數已由5名增長到100名。OKAY.com雖然由外籍人士Joshua帶領，但經紀團隊由本地人及外籍人士組成，能操流利兩文三語，非常切合本地人士需要。團隊熟知不同國籍人士的生活習慣及喜好，能為客戶提供更完善服務。

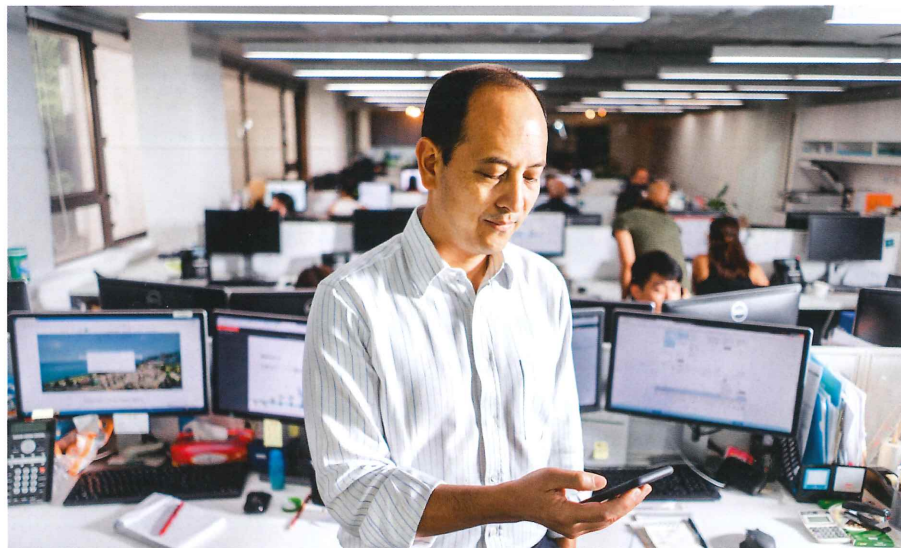
◀ OKAY.com代理人數在數年間由5名增長到100名。



## 用科技提供貼心服務 掌握最新樓盤動向

為了更方便客戶，OKAY.com 投放大量資源，以用家角度製作網站。網站曾獲REA最佳地產代理網站獎，方便客人自行搜尋心儀樓盤。現時，OKAY.com 網站上刊登約4,500至5,500個樓盤，近98%樓盤都可安排客戶睇樓。此外，業主使用OKAY.com 放盤亦非常方便，樓盤資料可即時上載至網站，同時發送至龐大的合作經紀網絡及各大大地樓盤網上平台，包括Spacious、Squarefoot和GoHome，確保業主的放盤得到最大宣傳效益。OKAY.com所代理的樓盤覆蓋港島、九龍站、愉景灣、西貢及清水灣等，主打中上價及豪宅樓盤。

OKAY.com使用革新流動內聯網系統Titan，掌握全港最新最快的樓盤動態，經紀亦能隨時隨地瀏覽及分享市場放盤資訊，製作與客戶的溝通工具，提升工作效率。相比傳統代理必須回到公司才可以搵到資料，OKAY.com的流動系統更加能配合今時今日互聯網的大趨勢。



▲ 使用革新流動內聯網系統Titan，經紀可掌握全港最新最快的樓盤動態。



▲ 未來一年，Joshua打算逐步擴展公司規模，甚至開發其他市場。

OKAY.com 網址：[www.OKAY.com](http://www.OKAY.com) 電話：2102 0888

## 業績持續上升 將拓展其他地區市場

對於香港地產業，Joshua認為業界現時只是引入少量創新技術，如虛擬實境睇樓，卻未見真正方法解決最根本的問題，就是行業放盤缺乏透明度、經

紀間的互相競爭、及有效使用歷史買賣租賃數據。雖然行業架構難以在短期內改變，或許未來公開透明的區塊鏈 (blockchain) 會成為標準。

未來一年，Joshua打算逐步擴展公司規模，包括開設新辦公室。OKAY.com亦正在洽商新投資者，以便增加在香港市場的佔有率，甚至開發其他市場。