

なるほど!

不動産ブログ活用術

ブログをうまく使いこなして、業績をアップさせるには？
不動産業におけるブログ活用に詳しい(株)レックアイ
SP事業部部長の毛屋寛氏が実践解説します。



(株)レックアイ
取締役 SP事業部 部長
毛屋 寛
Hiroshi Keya

1991年4月(株)大京に入社。情報システム部にて大京グループのIT化、特にCRMの開発・運用、Webでの販売戦略に従事。2000年9月退社後、2000年10月(株)ダイナシティ入社。IT企画部部長として、社内のシステム化、Webでの販売戦略に従事。Webではネット成約率を5%から40%まで上昇させた実績を持つ。2008年12月より現職。

最終回

主婦アルバイトを活用し 地元情報を発信

今回はここ最近の面白い活用事例を紹介いたします。某不動産デベロッパー様では、物件の販売の際にその物件近隣に住む主婦をターゲットとしてアルバイトスタッフを募集します。お仕事の内容としては、チラシ配りや案内看板持ち、モデルルームの清掃業務などさまざまですが、その中でブログへの書き込みなどもお仕事として用意しているのです。お仕事の対価として、報酬額は当然用意されているのですが、併せてポイントの付与もあり、そのポイントを貯めると様々な商品と交換できるサービスも提供しています。このようなサービスに魅力を感じてもらえたのか、募集チラシを見た主婦達は、携帯電話からモバイルサイトにアクセスし、アルバイトスタッフの応募をしてきます。ある物件ではあっという間に100人を越える応募があったようです。面白いことに、主婦だけでなくOLなど独身女性も応募してくるようです。

この女性アルバイトスタッフが、ブログにさまざまな書き込

みをしてくれます。近隣の穴場スポットやおいしいお店など、その町のいい点をアピールしてくれるのです。近隣に住んでいる女性たちなので、地元の情報には精通しています。あまり知られていないポイントを紹介してくれたりするので、地域情報の発信にはとても有効です。他地域に住んでいながらこの物件を購入した方の声を聞いてみると、物件には興味を持ったが、その町が住みやすいのかわからなかった、でもブログを見て住んでみたくなって購入を決めた、という声も聞いています。

また、そのデベロッパー様(雇い主)が女性アルバイトスタッフたちにこういうテーマで意見を出して欲しいと伝えると、ブログにいろいろな意見を投稿してくれるので、物件の商品企画や営業の改善などにも役立っていると言います。このように、ブログも自らによる情報発信だけではなく、第三

POINT

業績をアップさせる テクニック

- ▶ アルバイトスタッフを採用
- ▶ ブログで地元の情報をアピール
- ▶ 第三者の意見も募集
- ▶ 物件近隣の住民を活用

者を活用することによって、さらに大きな効果を生み出すことができるのです。それも物件近隣の住民を活用することが重要なポイントです。

今回紹介させていただいた例は、不動産会社様に訪問する際にお話させていただくと、みなさん非常に興味を持っていただき、自社でも是非やりたいという声が多かったのでここでも紹介させていただきました。ブログの活用についてはここまでとさせていただきますが、ITを活用した成功事例はまだたくさんあります。次は別のテーマでお会いしましょう。