

不動産業界最大級のSNS総フォロワー数約45万人を誇るgoodroomが 「不動産業界のためのSNS戦略-Z世代編-」セミナープログラムを開始 ～各社さまのお悩みにあわせてSNS運用のノウハウを解説するセミナー実施をご提案～

gooddaysホールディングス株式会社(代表取締役社長:小倉博)の子会社グッドルーム株式会社(代表取締役社長:小倉弘之、以下「グッドルーム」)は、近年のSNSの普及にともない、不動産業界に特化したSNS集客戦略を解説する「不動産業界のためのSNSセミナー-Z世代編-」をパッケージで展開し、法人向けにセミナーを開催することを発表いたします。

不動産業界最大級のSNS総フォロワー数 **約45万人**を誇るgoodroom

「不動産業界のためのSNS戦略-Z世代編-」 セミナープログラムを開始

各社さまのお悩みにあわせて
SNS運用のノウハウを解説する
セミナー実施をご提案

アカウント設計 コンテンツ制作 PDCAの回し方

goodroom



■45万フォロワー突破のグッドルームの戦略を企業SNS担当者向けに解説

グッドルームは、おしゃれ賃貸サイト「goodroom」を2009年より運営しています。築古物件や狭小物件など、一般的なお部屋探しで条件的に集客が難しい物件の集客に特化。おなじみのユニークなキャッチコピーを添え、あえて築年数検索を入れないサイトの利用者数は2021年に月間200万ユニークユーザーを突破し、**SNSの総フォロワー数は45万人を突破**いたしました。

従来はお部屋探しは不動産仲介会社の窓口やアプリで行うことが一般的でしたが、近年のお部屋探しをはじめZ世代の情報収集のトレンドは変化してきています。そこで、不動産業界の皆さまが、よりSNS戦略を立てられるよう「不動産業界のためのSNSセミナー-Z世代編-」を開催いたします。

セミナーは**不動産業界各社さまからの受託形式で実施**いたしますので、まずはお気軽にご相談ください。

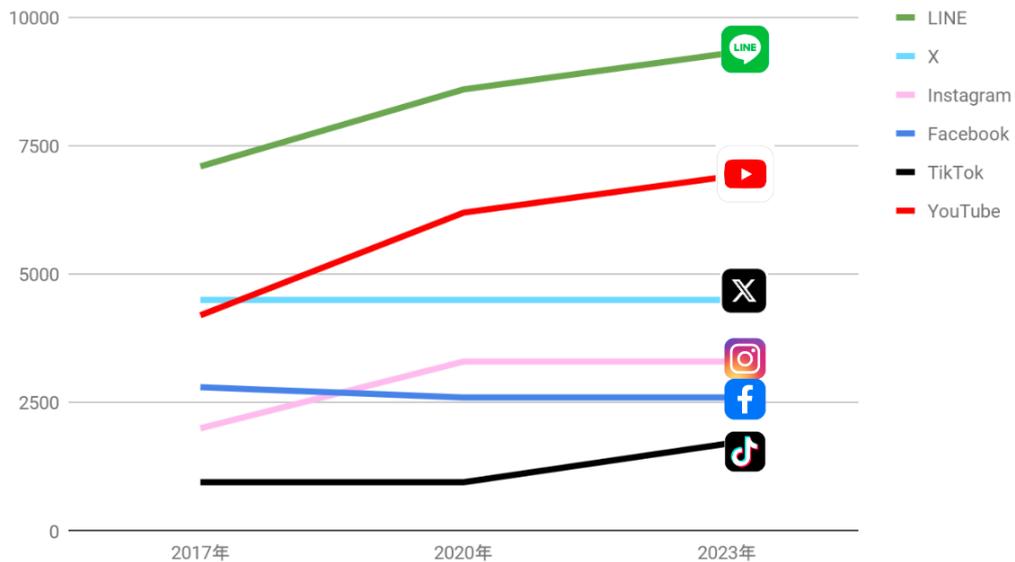
■なぜ今不動産業界がSNSに注力する必要があるのか？

2017年から2023年にかけて、各SNSの利用者が増加傾向であり、なかでも動画コンテンツを主軸としたYoutubeやTikTokは顕著にユーザー数が伸びております。

不動産業界にとって、物件ポータルサイトでの集客は一定の効果があるものの、一方で昨今は「検索条件でヒットしづらい」「物件ならではの設備条件のアピールができない」などの課題も散見されます。

各SNSの利用者が増加傾向、中でもYouTubeやTikTokが顕著

主要SNS MAU推移(万人)



Monthly Active Usersの略。Webサイトやアプリ、各種オンラインサービスで、特定の月に1回以上利用や活動があったユーザーの数。

参照：株式会社ガイアックス「年齢・性別別人気ソーシャルメディアのユーザー数まとめ」2024年4月実施

そんな中で、SNSでは物件情報を検索してもらう受動的な集客でなく、企業様で発信をすることで**能動的な募集が可能になる**ほか、物件情報だけでなく企業イベントや従業員の声などを発信することで、企業イメージのアップや採用活動にも繋がる側面があるため、**不動産業界にとってSNS戦略は注力領域**と考えております。

■グッドルーム主催「不動産業界のためのSNSセミナー-Z世代編-」について

SNSやWebサイトで集客するには高額な広告費がかかるため、**自社集客ができるだけで大きなコストカットとブランディングに繋がります**。本セミナーでは、グッドルームのSNS運営に対する考え方から、実践しているやり方を把握できるだけでなく、よくあるSNS担当者の悩みにフォーカスし実際に運用する場合の目的・体制などもお話しします。

【よくある法人SNS担当者のお悩み例】

- ・担当者のセンスに依存してしまう・・・
→勝ちパターンが分かれば担当者が変わっても対応可能！
- ・目標設定の仕方がわからない・・・
→適切なゴールの持ち方があります！
- ・情緒的情報の発信が不足・・・
→上手な他社アカウントの分析が必要！

【セミナープログラム概要】

- ・開催日時 : 各社さまと調整の上決定
- ・開催形式 : 企業様任意の会場にてセミナー形式で実施
- ・セミナー回数 : 1～3回／1パッケージ
- ・セミナー時間 : 2時間～／回
- ・価格 : 1パッケージ150万円～
- ・定員 : ～100名 ※要相談
- ・主催 : グッドルーム株式会社



実際の研修の様子

【セミナープログラム実施コンテンツ例】

- ・第1回 SNS運用の基本
 - SNSの種類と特徴、SNSユーザーの特徴、企業SNSの立ち位置
 - 運用内容、運用体制
- ・第2回 コンテンツ制作方法
 - コンテンツ制作における注意点
 - 編集～投稿（写真の色味調整、動画編集）
- ・第3回 PDCAの回し方
 - ユーザーとのコミュニケーションの取り方
 - 炎上リスクを避けるコツ、ブロックされないコツ

※プログラムの内容は予告なく変更となる可能性があります。

■参加企業さま（京王不動産株式会社さま）の声

セミナー実施後のアンケートでは、下記のようなご意見をいただきました。

- ・各SNSの特色、アカウントごとにテーマやイメージを決め、それに沿った内容を発信していくことの重要性が学べました。
- ・SNSの種類、トレンドと特徴と使い分けについて理解できました。
- ・SNS戦略の正解はなく、常にPDCAをまわしていくこと、流行りをキャッチアップしていくことの重要性を感じました。
- ・トナナ設定やリスクマネジメントについて、研修でお話いただき参考になりました。
- ・編集方法からリスク管理まで、運用するなかで今後活かしていきたいところばかりでした。

（京王不動産株式会社 営業本部ご担当者様）

■グッドルーム株式会社について

グッドルーム株式会社は、「どこにもない、ふつうを作り続ける」という企業理念のもと、暮らし×ITでこれまでにない暮らし方や働き方を提案しています。リノベーション工事からメディアでの集客、運営まで自社で一気通貫で行うことにより、オーナーさま、お客さまにとっても良いソリューションを提供することに加え、社会問題でもある空き家問題の解決にも寄与しています。

ホームページ : <https://www.goodrooms.jp/>

提供サービス : 賃貸からサブスク型のホテル暮らしも叶うお部屋探しプラットフォーム「[goodroom](#)」
一人ひとりの働くを自由にするシェアオフィス「[goodoffice](#)」
リノベーションブランド「[TOMOS](#)」
オフィス・レジデンスに併設するサウナ「[グッドサウナ](#)」／カフェ「[goodcoffee](#)」