



PRESS

報道関係者各位

2020年5月12日

OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN 株式会社

居住空間を活用した総合的なマーケティング施策 「OYO マーケティングソリューション」を本格始動 ～コロナ状況下でもユーザーと商品の接点を創出～

暮らしのサブスクリプションサービス「OYO LIFE」を運営する OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN 株式会社（本社：東京都千代田区 代表：山本竜馬）は提携企業の商品を「OYO LIFE」入居者にスポンサーギフトとしてサンプリングし、居住空間を企業と生活者の新たなマッチングの場として活用するマーケティングプラットフォーム「OYO マーケティングソリューション」を本格的に開始します。



「OYO LIFE」は2019年に提携企業の商品を入居者に無償提供することで、居住空間を企業と生活者との接点として活用することを目的とした「OYO マーケティングソリューション」をテスト施策として開始しました。施策を重ねた結果、単なる商品の配布だけではなく、アプリやWebサイトなどオンラインでの接点も組み合わせることで、商品の認知度やその後の購入意向度の大幅な向上など、マーケティング活動における大きな効果が期待できたため、この度本格的にサービス提供を始めます。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、さまざまな企業のマーケティング活動に影響が出ている中、本施策は一切対面不要で安全かつコストも抑えられるため、企業にとって新たなマーケティング施策として活用可能です。

また、「OYO LIFE」のユーザー層は、新しいサービスやイノベーションをいち早く取り入れるアーリーアダプターが多く、コミュニティにおけるオピニオンリーダー層も存在します。そのような感度の高い方へのリーチを可能にしたソリューションとなり、提携企業のニーズに合わせて柔軟に対応することで無限の可能性があると考えています。

■「OYO マーケティングソリューション」概要

【商品サンプリングからアンケート回収までの流れ】

<STEP①> 問い合わせフォームにて受付

OYO LIFE

URL : <https://form.run/@OYOPASSPORT-partner>

<STEP②> 課題や状況のヒアリング

<STEP③> 各社の課題に合わせた最適なソリューションをご提案・実施

<STEP④> 商品認知度、商品の感想などを入居者アンケートをメールで送信、回収後結果を企業に提出

■「OYO マーケティングソリューション」これまでの取り組みのご紹介

□ 江崎グリコ株式会社様<サンプル数：1,000>

実施施策: 2020年3月18日の「世界睡眠デー」に向け、睡眠の質を高める GABA 成分を配合したチョコレートを新規入居者へスポンサーギフト提供。



プレスリリース: <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000059.000041664.html>

□ 株式会社 Linc'well 様<サンプル数：1,000>

実施施策: 男性向け医療系シャンプー「sui+」1本を新規入居者へスポンサーギフト提供。



プレスリリース: <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000061.000041664.html>

□ ハウス食品グループ様<サンプル数：1,000>

実施施策: 「ウコンの力」など人気のドリンク4点セットを新規入居者にスポンサーギフト提供。



プレスリリース: <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000065.000041664.html>

「OYO マーケティングソリューション」責任者 古賀美奈子コメント

この度のコロナの影響により、人々の自宅での過ごし方や時間の使い方、仕事のスタイルも買い物のスタイルも日本だけでなく世界的に大きく変わろうとしています。しかもこれはおそらく一過性の変化ではなく、人々が

より心地よく毎日を過ごすために、ライフスタイルのルールそのものが変化に向けて動き出しています。「OYO マーケティングソリューション」は、新型コロナウイルス感染が拡大する以前より、暮らしに近い”居住空間”を媒体として、入居者にはよりよい居住体験を、提携企業にはこれまでにない形での生活者との接点の創出を目的として始めた施策ではありました。その軸は現在も変わりませんが、この状況下において改めて、”居住空間”が、生活者との接点が大事なサービスや商品を提供する企業において、欠かせない”場所”であり”媒体”であると確信しております。

既にいくつかの施策の中でも企業様から潜在顧客層にリーチが可能であるとお声も頂いており、入居者アンケートからは、自宅でゆっくり経験するからこそ、その後の興味関心度や購買意欲について高い数値が出ています。

「OYO LIFE」は日本の住宅市場をテクノロジーとホスピタリティでイノベーションを起こすべく 2019年3月にスタートしました。現在、対人を一切必要としない賃貸サービスとしてこの状況下においても多くの顧客のご要望に日々対応しております。その”居住空間”をさらに豊かなものにするために、これからの多くの企業とのコラボレーションを楽しみにしています。

「OYO LIFE」は居住空間を活用したマーケティング施策、「OYO マーケティングソリューション」の提携企業を募集しています。詳細については、下記ページよりお気軽にお問い合わせください。

https://landings.oyolife.co.jp/about_oyopassport_partner

「OYO LIFE」は物件の検索、契約、入居、退去まで誰にも対面することなく、また、書類の手続きも一切不要の、全てスマホで完結する新しい賃貸サービスです。コロナ禍で人に会うことにリスクがある状況下で、一般的な部屋探しが不安な方にもぜひご利用いただきたいと考えています。

「OYO LIFE」とは (<https://www.oyolife.co.jp/>)

「OYO LIFE」は、テクノロジーを活用し、スマートフォンひとつで物件探し、契約や支払いのインフラ整備まで一気通貫のサービス提供を実現。家具家電付きの部屋が豊富に揃い、公共料金・Wi-Fi 通信費などの基本的なアメニティも含まれています。また、検索しづらい物件情報、複雑な手続き、2年契約の縛りや敷金礼金など、今までの賃貸物件を借りる際に発生する課題を解消。自分のライフスタイルに合ったエリアで新しい生活を手軽に楽しめる新生活サービスです。

「OYO LIFE」運営会社について

社名：OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN 株式会社

本社：東京千代田区内幸町二丁目一番一号

CEO：山本 竜馬