

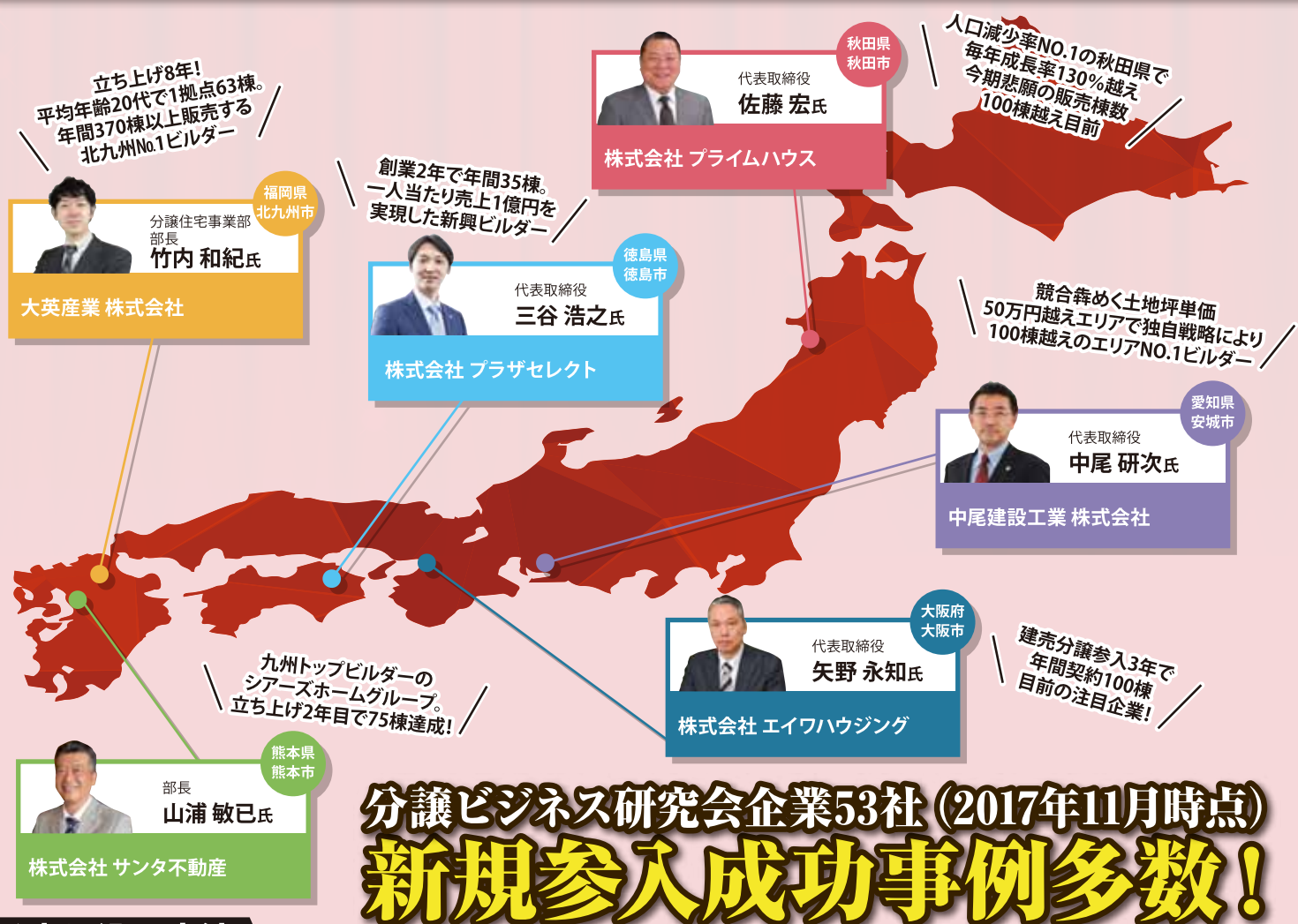
地域密着の住宅会社・工務店は今スグ

1人当たり生産性が高い分譲住宅ビジネスに参入すべき!

分譲住宅に興味がある方、
分譲住宅をもっと拡げていきたい企業にオススメ!

- ✓ 競争が激化する前に、分譲住宅ビジネスを本格化したい
- ✓ 本業が順調なうちに、次の収益の柱となる事業に着手したい
- ✓ 土地が無くなってきたので、自社しか扱えない土地を確保する必要がある
- ✓ 一人当たりの生産性が高いビジネスモデルに変革したい
- ✓ 社員に任せても安定的に仕入れられる分譲の仕組みが知りたい
- ✓ 若手でも未経験でも売れるビジネスモデルが欲しい
- ✓ 注文住宅よりも短い期間でお引渡しができるようになりたい

生産性がなかなか
上がらないなー。



お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同封しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 新本

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



セミナー情報をWEBページからも
ご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/027784.html>



今話題の エリアNo.1ビルダー

SOUSEI

分譲ビジネス新規参入

**本格参入
3年で**

65棟



SOUSEI株式会社

代表取締役 **乃村 一政氏**

成功事例公開セミナー

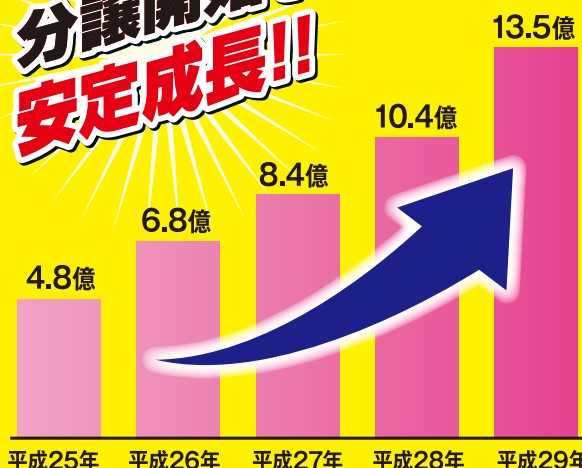
- ✓ 社員一人当たり売上1億円と
高い生産性を実現する秘訣とは?
- ✓ 大手と差別化できる売れる建物商品とは?
- ✓ **100%WEB集客**
成約率**25.4%**を実現する
高生産性の地域No.1ビルダーの作り方

チラシゼロ!
DMゼロ!
CMゼロ!



SOUSEIの売上推移

**分譲開始で
安定成長!!**



主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当: 新本

分譲事業新規参入セミナー①

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S027784

FAX.0120-964-111 24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

027784

今話題のエリアNo.1ビルダーSOUSEI 本格参入 3年で65棟!! 住宅会社が分譲 事業参入で 成長した実例を公開!

特別ゲスト講師



SOUSEI

SOUSEI株式会社

分譲ビジネス 本格参入 3年で65棟!

分譲開始で
安定成長!!



SOUSEI株式会社
代表取締役
乃村 一政 氏



SOUSEI様のご紹介

奈良県香芝市で2年連続エリアNo.1を達成している住宅会社。不動産業者とのネットワークシステムの構築と他社と差別化を図る建物商品で右肩上がりに成長中。「HOME'S」が主催する『HOME'S接客グランプリ2016』西日本第1位に表彰されるなど独自の営業スタイルが評価されている。今期は分譲事業を軸に年間65棟13.5億円の実績。特にITを活用した集客・営業・住宅商品は多くのメディアにも取り上げられている次世代型の住宅不動産会社として全国から注目されている。

- 社員一人当たり売上1億円と高い生産性を実現する秘訣とは
- ローリスクで分譲ビジネスを始めるSOUSEI独自の不動産ネットワークとは
- 大手と差別化する分譲住宅商品
- 100%WEB集客! 成約率25.4%を実現する地域No.1ビルダーのビジネスモデルとは

大手と差別化できる
分譲商品の考え方とは

年間200組以上来場
させるWEB集客とは

成約率25%以上を
実現するIT営業ツール
とは

建売・分譲で業績アップのための

最新ノウハウ13ポイント

- 仕入ノウハウ** 初年度から30区画以上の土地を仕入した活動方法
- 仕入ノウハウ** 年間70区画仕入する分譲建売の仕入ルートと攻略法
- 仕入ノウハウ** 年間100区画以上仕入する建売・分譲会社の活動量ルール
- 仕入ノウハウ** 年間200区画以上仕入する建売・分譲会社の仕入基準マニュアル
- 財務ノウハウ** 継続的に仕入をするための金融機関対策
- 財務ノウハウ** 財務に強い会社であり続けるための資金繰り法・キャッシュフローマネジメント
- 売れる建売ノウハウ** 大手分譲ビルダーと差別化する売れる分譲商品
- 売れる建売ノウハウ** 建売・分譲300棟以上販売する会社がある建売価格のつけ方
- 販売ノウハウ** 中古客・他社新築客からのランクアップ販売法
- 販売ノウハウ** 完成前に販売するモデル棟→分譲住宅の販売法
- 販売ノウハウ** 70棟売る建売・分譲会社のロープレ動画・教育法
- 集客ノウハウ** SUUMO・アットホームなどポータルサイトで月間30件以上反響をとる会社の掲載ルール
- 集客ノウハウ** 来店予約が毎月30件以上反響をとる会社の掲載ルール

たった4時間で 建売分譲事業立ち上げで 売上を伸ばす全てが分かる

分譲事業新規参入セミナー①

講座内容&スケジュール

2018年 1月25日(木)

株式会社 船井総合研究所 東京本社
13:00~17:00 (受付12:30~)

講座	内容
第1講座 13:00 } 13:30	分譲住宅ビジネスのトレンドと事業参入の成功ポイント セミナー内容抜粋① 業績アップに直結する土地仕入戦略と買うべき土地・区画のルール セミナー内容抜粋② 大手と競合しても売れる分譲事業商品の共通点 セミナー内容抜粋③ 建物が完成する前に売り切るローリスク分譲販売で経営負担を無くす  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲ビジネスチーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 高田 直克 大手税理士法人出身。船井総研入社後、一貫して住宅不動産業界を中心にコンサルティングに従事。近年は住宅会社への分譲事業の導入に定評がある。年間24棟のビルダー様から年間700棟ビルダー様まで、新規立ち上げ支援だけでなく、評価制度の構築、集客改善、即時受注率を上げる営業指導まで、現場主義をモットーに、定着から活性化直至るまでの支援に定評がある。
 第2講座 13:30 } 14:30	分譲ビジネスを本格化して一人当たり売上1億円を達成したSOUSEIのすべて セミナー内容抜粋① エリアNo.1を実現したSOUSEIの分譲ビジネスモデル セミナー内容抜粋② ローリスクで分譲事業をスタートする不動産業者とのネットワーク構築とは セミナー内容抜粋③ 100%WEB集客!成約率25.4%を実現する高生産性モデルとは  SOUSEI株式会社 代表取締役 乃村 一政氏 SOUSEI様は不動産事業・新築事業を中心に創業7年で年商10億円を突破している注目企業。独自の不動産ビジネスとマーケティング手法をご紹介します。また、IT事業にも力を入れており、日経ホームビルダーにも取材された新世代ビルダーです。
第3講座 14:45 } 15:45	住宅会社が分譲住宅ビジネスで成功するための仕入販売ノウハウ セミナー内容抜粋① 仕入成功のカギは組織化。若手でも安定して仕入を可能にする仕組み作り セミナー内容抜粋② 年間100区画以上仕入れる会社実践している仕入・販売システム セミナー内容抜粋③ どのエリアでも成功するWEB集客で見込み客をローコストで獲得する方法  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 分譲ビジネスチーム 笹崎 智暉 大学卒業後、営業職として大手IT系商社に入社。法人向け新規開拓営業に従事営業兼ITコンサルタントとしてITを駆使した業務の効率化、WEB集客・営業コンサルティングを提供。同社内コンテストで個人総合1位を獲得。当時最年少マネージャーとして部下の営業育成・管理を行うプレイングマネージャーとして活動。その後船井総研に入社し、一貫して住宅不動産のコンサルティングに一貫して従事。現在、全国に14社のクライアントを持ち、年商5億円の住宅会社から年商100億円以上のハウスメーカーまで幅広い。「ローコスト分譲」事業の新規立ち上げを得意とし、「集客」「営業」「商品」について仕組み化することで業績アップに貢献している。
第4講座 16:00 } 17:00	地域NO.1を実現して成長し続けるための分譲ビジネス実践項目 セミナー内容抜粋① 住宅会社でも負担無く着実に業績が伸びる分譲マーケットの攻略法 セミナー内容抜粋② 1拠点で営業利益を1億円稼ぐ会社のビジネスモデル セミナー内容抜粋③ 今、住宅会社の経営者が考えて欲しい、本当に大切なこと  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 グループマネージャー エクゼクティブ経営コンサルタント 砂川 正樹 不動産グループの長として、住宅・不動産業界のコンサルティングに従事。分譲マーケットの創出・分譲ビジネスモデルの構築はもちろんのこと、WEBマーケティングに関する課題解決まで総合的に指導。これまで手がけてきた企業規模は年商数億円から上場企業と幅広く、クライアント企業の規模に適した最適な提案は多くのクライアントから定評がある。

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 新本

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/027784.html>



日時・会場

2018年1月25日(木)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様 会員企業 税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願いいたします。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万が一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785431 口座名義: カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ: 新本 ●内容に関するお問合せ: 笹崎

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S027784 担当 新本 宛

分譲事業新規参入セミナー① FAX:0120-964-111

12月28日正午から1月8日まで電話がなくなっております。
ご迷惑をおかけいたします。1月9日以降にご連絡いただきますようお願いいたします。 なお、FAXは24時間受け付けております。

フリガナ		業 種	フリガナ	役 職	年 齢	
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者	役 職		
TEL	()		E-mail	@		
FAX	()		HP	http://		
ご参加者 氏名	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢
	フリガナ	役 職	年 齢	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。ダイレクトメールの発送を希望しません ☐