

収益売買未経験の分譲会社が新築アパート事業で売り上げを伸ばす!

増税後に備えた新しい収益の柱を作りたい会社様に送る新ビジネス!

新築アパート販売ビジネスモデルセミナー2019

講座内容&
スケジュール

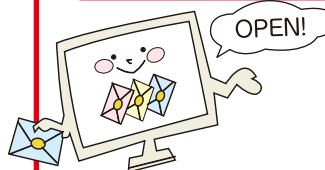
東京

2019年 **1月28日** 月
13:00~16:30 (受付12:30~)

(株)船井総合研究所
五反田オフィス

講座	セミナー内容
第1講座	リバース様が一気に成長した新築アパート販売事業のポイントと業界時流 セミナー内容抜粋① 不動産投資市場の現在の時流と今後の成長ポイント セミナー内容抜粋② 新築アパート販売事業におけるターゲットと売れている商品のルール セミナー内容抜粋③ 業績を一気に上げるための土地仕入戦略、買うべき土地・区画のルール  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 収益不動産チーム チームリーダー マーケティングコンサルタント 片野 陽介 株式会社船井総合研究所に新卒で入社して以来、一貫して不動産会社のコンサルティングに従事。主に賃貸管理業、売買仲介業、収益不動産売買事業の業績アップサポートに取り組み、実際の現場で実践されている多くの成功事例を基にビジネスモデルの成功要因の抽出に強みを持つ。新卒入社1年目で最優秀新人賞獲得。
第2講座	収益売買事業未経験から事業参入8ヶ月で売上3.5億円、粗利1.1億円の軌跡 セミナー内容抜粋① 事業成功のカギは完成前の販売にあり! 完成前に100%販売する極意 セミナー内容抜粋② 大手メーカーにも負けない! 高利回り・高入居率を生む商品設計のポイント セミナー内容抜粋③ 4会場で40名の投資家を集め、1回のセミナーで3棟売る、セミナー戦略大公開  株式会社リバース 代表取締役 辻 栄二氏 佐賀県にて戸建分譲、賃貸管理、収益売買を事業として展開。 2018年にゼロから立ち上げた新築アパート販売ビジネスで、初年度から7棟を販売し急成長をしている。
第3講座	新築アパート販売事業成功のための商品・集客・営業 セミナー内容抜粋① 確実な入居を獲得する仕入・商品規格作成のポイント セミナー内容抜粋② 毎セミナーから2棟を継続販売していくための集客・営業スキーム セミナー内容抜粋③ 初回接客から違いを生む収益物件営業手法とファイナンス提案の仕組み  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 収益不動産チーム 有山 恭介 船井総合研究所に入社後、不動産会社の業績アップ・資金調達改善のコンサルティングに従事。モデル企業の仕入営業進捗管理ツールやセミナー営業支援ツールの作成を手掛けるなど、現場の実務に精通。入社以前より大手売買仲介会社に従事した経験を持ち、現場目線を持ったコンサルティングを得意としている。
第4講座	皆様の会社が新築アパート販売を開始してエリア一番になるための実践事項 セミナー内容抜粋① 建築部門なし・施工実績ゼロの不動産会社でも立ち上げ可能な仕組み セミナー内容抜粋② 立ち上げ初年度から新築アパートを5棟売るための専任体制作り セミナー内容抜粋③ 明日から実践していただきたいこと  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 収益不動産グループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 青木 一将 収益不動産販売事業の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。賃貸仲介・管理事業を基盤にしている企業の支援先も多く、特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。

WEBからもお申し込みいただけます!



右記の QR コードを読み取り頂き WEB ページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。
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/040455.html>



住宅消費縮小時代の **次の打ち手はこれだ!**

開催日時

東京会場

2019年

1/28日 月

13:00~16:30

増 税 後 の有望ビジネス!!

地方 収益不動産事業未経験の **分譲会社** が

新築アパート販売 **8** 事業参入
 たったの
 8ヶ月で

売上 3.5 億円 粗利 1.1 億円

成功事例公開セミナー

- ✓ 基礎着工の段階で入居が決まる **商品規格**
- ✓ WEB攻略でセミナー集客 **4会場40名**
- ✓ 参加者の20%から契約を獲る **営業手法**

株式会社 リバース
 代表取締役
辻 栄二氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

新築アパート販売ビジネスモデルセミナー2019

お問い合わせNo.S040455

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 お申し込みに関するお問い合わせ:天野 内容に関するお問い合わせ:片野

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。)→ **040455**

「シェアが伸ばせない…」
「利益率が上がらない…」

ローコスト分譲ビルダー
全盛時代における

新規顧客 × 新商品

投資家向け

新築アパート販売

増税後を
勝ち抜く!

商品 集客 営業
成功事例大公開!!

特別ゲスト講演

株式会社リバーズ

佐賀県
杵島郡

収益売買
未経験

新築アパート事業立上げ 8ヶ月で売上3.5億円



Before

株式会社リバーズのご紹介

佐賀西部エリアを中心に戸建分譲事業を展開。3年連続佐賀県分譲棟数No.1を達成している。グループ会社に賃貸管理会社を擁し、2018年から相乗効果を活かせた新築アパート販売事業に参入し初年度から7棟の販売と、大きな成果を出している。



After

株式会社リバーズ
代表取締役 辻 栄三氏

- 1 戸建分譲売上11億円のみ。
- 2 販売が施工に追いつかず、職人の手が空いてしまう。
- 3 既存エリアで既存事業のみでは売り上げの伸び率に限界がある。
- 4 投資家の集客・営業方法が分からない。

- 1 戸建分譲売上1.1億円+アパート売上3.5億円に!
- 2 アパートの施工に職人を回すことで、職人を囲うことができた!
- 3 収益事業に参入後、既存エリアで新規顧客にアプローチできるため、売り上げが伸びた!
- 4 投資家が安定的に集客できるようになり、参加者の20%から契約が取れた!

セミナー当日に
お伝えする

次の日からスグに使える

実践事例

商品戦略



入居者に選ばれる仕様
を戸当たり400万円で
実現する商品規格

集客戦略



地方商圏でも毎セミナーに
10名の投資家を
安定的に集客する
ポータルサイト攻略手法

営業戦略



購買意欲を掻き立てる
テキスト、オペレーション、
営業トーク

このような経営者様はご参加下さい!

戸建分譲市場の伸び率に限界を感じ
新しいビジネスを探している会社様

増税後の着工減に職人が離れて
いけない方法を探している会社様

賃貸住宅の市場に参入したいが
具体的なやり方がわからない会社様



地方エリアでの
収益売買は難しいと
感じている会社様

新人・若手社員でも活躍できる
高収益・高生産性ビジネスに
取り組みたい会社様

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

竣工前に入居率100%を実現する商品規格と仕入

Point 1

確実に入居が見込め、粗利率25%を実現する立地条件と仕入基準

Point 2

初心者でも仕入判断ができる収支シミュレーションシステム

Point 3

低コストで入居者に選ばれるデザイン・IoT設備・仕様

セミナーに投資家を10名安定的に集客するWEB戦略

Point 1

計画的な集客スケジュールと集客目標に見合った適正な販促費

Point 2

集客のポイントはポータルサイト攻略にあり!効果的なポータルサイト選びと活用方法

Point 3

当日のキャンセル率を20%以下に抑える参加申込者のフォロー方法

収益売買未経験でも参加者の20%から契約を獲得する営業手法

Point 1

当日参加者の90%を個別相談に誘導するセミナーオペレーション

Point 2

個別相談参加者の50%から買付を獲得する鉄板営業トーク

Point 3

顧客接点から1か月以内に契約まで持っていく追客フロー

日時・会場

2019年1月28日(月)
株船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527
東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

開催時間

開始 終了
13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
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。

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。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取り消させていただく場合がございます。 ●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時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらず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.5785201 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

お申込専用
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申し込みに関するお問い合わせ:天野 ●内容に関するお問い合わせ:片野

※年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
1月8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。

※大変申し訳ございませんが、ゲスト講師の関係上、佐賀県、福岡県、長崎県の不動産事業会社はご参加いただけません。ご了承ください。

ご入金確認後、受講票の案内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. S040455 担当 天野 宛

新築アパート販売ビジネスモデルセミナー2019

FAX:0120-964-111

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			役 職			
		ご連絡担当者						
TEL	()			E-mail	@			
FAX	()			HP	http://			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、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様は現在、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

会社が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** ☐



お申込みはこちらから

