

過去**300名以上**が参加！不動産・賃貸会社様が注目するセミナー

住宅相談所 立ち上げセミナー

講座内容 &スケジュール	東京会場 2019年 2月1日(金) 株式会社 船井総合研究所 芝セミナープレイス
講 座	内 容
第一講座 13:00 ~ 13:40	異業種参入でもパート活用で簡単にできる 紹介手数料、粗利8,000万円を達成する方法 ポイント① 今後需要が伸びる住宅相談所の 市場分析 と今後の マーケット動向 とは!? ポイント② 住宅相談所ビジネスのカギは「 マーケティング 」と「 建築紹介先開拓 」にある!? ポイント③ 3ヵ月でOPEN、6ヵ月で単月黒字化 させる戦略とは!?  株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古リノベーションチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 内田 知哉 (ウチダ カズヤ) 前職で培った企業支援のノウハウを生かし、財務の改善を意識したコンサルティング活動を行っている。存続できる強い企業づくりを目的として組織や販売力の強化指導にも力を入れている。ファイナンシャルプランナーの資格を生かし、工務店が開催するセミナーの外部講師としても多くの講演実績を持ち、現場レベルの支援活動を積極的に行っている。
第二講座 13:50 ~ 14:40 	正社員だけでなくパートを積極的に活用することで 営業利益4,000万円を達成できた秘訣とは ポイント① 社員1名+パート2名、たった18坪で年間140組の紹介 を得る方法とは? ポイント② 約1,000戸のうち 8%にあたる80戸が当相談所経由 。圧倒的シェアの秘密とは? ポイント③ 紹介手数料だけじゃない。事業の幅を大きくした付加サービスのポイント とは?  株式会社アットマーク 代表取締役 山本 長氏 株式会社アットマーク代表取締役。母体事業である携帯ショップ運営ではauショップ2店舗を運営。更なる会社の拡大を目指し、住宅購入相談所事業への参入を決意。住宅購入相談所では八戸市内に1店舗、宮城県に1店舗出店されており、今後は 3店舗目、4店舗目と事業拡大を狙う。
第三講座 14:50 ~ 15:50	異業種参入でもパート活用で簡単にできる 全国38社の住宅相談所の成功事例を徹底解説 ポイント① 専門知識なし・資格なし、営業経験なしのパートでも月200万円の手数料を稼ぐ育成方法 とは!? ポイント② 月間20組以上! 安定的に来店させ続ける マーケティング手法 とは!? ポイント③ オープン3ヵ月までに建築紹介先20社以上提携する提携先開拓術 とは!? 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古リノベーションチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 内田 知哉 (ウチダ カズヤ)
第四講座 16:00 ~ 16:30	新規立ち上げで失敗しないために押さえておくべきこと ポイント① 不動産・賃貸会社が新規立ち上げ時に 急成長 するために押さえるべき セオリー とは!? ポイント② 不動産・賃貸会社が 今すぐ取り組むべき理由 とは!? ポイント③ 住宅相談所を立ち上げることによる 既存事業とのシナジー とは!?  株式会社船井総合研究所 不動産支援部部長 上席コンサルタント 松田 崇 (マツダ タカシ) 船井総研において不動産売買を中心にコンサルティングを行う。中古住宅リノベーションビジネス、分譲・建売ビジネスにおいてクライアントから業界トップクラスの企業を生み出している。

WEBからもお申込みいただけます。

右記のQRコードを読み取りいただき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ページからもご覧いただけます。





開催日時 2019年 **2/1** 金

(株)船井総合研究所
芝セミナープレイス
13:00~16:30

全国38店舗展開中!

夢のマイホーム 無料 相談
おうちの相談窓口 ※2018年12月現在

携帯ショップ 保険代理店 不動産売買仲介 太陽光販売 など

異業種参入でも パート活用で簡単にできる

住宅相談所 立ち上げ セミナー

紹介手数料 粗利 8,000万円

営業利益 4,000万円

パート活用

正社員だけでなく**パートも相談業務**を担当し
3名の人員で店舗運営

地域シェア

人口25万人の八戸市エリアで年間着工数
 約1,000戸のうち**8%にあたる80戸が
 相談所経由。圧倒的シェア!**

副商材

住宅相談所事業に**住宅ローン**取次や
生命保険の販売を付加。
 事業の幅が大きく広がる。

特別ゲスト講師

おうちの相談窓口
八戸ラピア店
株式会社アットマーク
代表取締役 **山本長氏**

パート、アルバイトを活用して集客し、正社員だけでなくパートも相談業務を担当し、簡単に儲かる業態!

建築紹介手数料だけで

粗利

8,000万円

特別ゲスト講師

社員1人とパート2人
だけで立ち上げて

株式会社アットマーク

手数料

8,000万円



株式会社アットマークのご紹介

母体事業である携帯ショップ運営ではauショップ2店舗を運営。更なる会社の拡大を目指し、住宅相談所事業への参入を決意。住宅相談所では八戸市内に1店舗、2017年7月に宮城県に1店舗出店。将来的には青森県、宮城県で各3店舗、計6店舗で3億円の粗利を出す事業に育てることを目標としている。



株式会社アットマーク
代表取締役 山本長氏

手数料8,000万円相談所の作り方

- 10坪ちょっとで始める気軽に来店できるショッピングモール店舗
- ハウスメーカーから提携希望が生まれる店舗立地戦略

月間30組集客する販促手法

- ウェブで集客の柱を作る。リスティング運用。
- 紙媒体も併用することでウェブとの相乗効果。フリーペーパー反響も。

月間成約件数7件達成するための面談術

- 誰でもできる接客のフォーマット化によるパート戦力化。
- マッチングすれば50%以上が成約する紹介ノウハウ。

オープンから
わずか
10ヶ月で
黒字化。

正社員2名+パートさん1名で

営業利益 **4,000万円**

経験者不在。
住宅業界未経験の
パートさんでもできる
ビジネスモデル。

チラシとWEBで
毎月20組集客!



ショッピングモールの
集客力を活用した
ノウハウ多数!



出店初年度から利益計上

**単月
黒字化!**

2017年7月の店舗オープンから
わずか10ヶ月で黒字化。
その後、毎月黒字運営継続中!

UP!!



住宅相談所を新規立ち上げ

成功事例12ポイントをご紹介します!

店舗
ノウハウ

15坪から始められる共感型相談所店舗づくり

店舗
ノウハウ

コスト0円で集客できる! 店舗づくり

店舗
ノウハウ

住宅相談所で成功する立地/失敗した立地

店舗
ノウハウ

このビジネスモデルを成功させる店舗づくりのポイント公開。

集客
ノウハウ

月間10組来店させる住宅相談サイトづくり

集客
ノウハウ

年間240組来店させる集客計画づくり

集客
ノウハウ

チラシだけでも1組/3,000部の高反響!

集客
ノウハウ

サイト、チラシに+αの集客実例も紹介します。

接客
ノウハウ

購入予算決めソフト活用で素人でもカンタン資金シミュレーション提案

接客
ノウハウ

誰でもできる! 初回営業資料とマニュアルづくり

接客
ノウハウ

60%を超える工務店への紹介率を維持する接客ノウハウ。

接客
ノウハウ

工務店へ紹介した後、40%が成約する紹介ノウハウ。

これらを押さえるだけでOK!

異業種
参入する
5つの
メリット

- ① 人員2~3名スタート、店舗は15坪から出店OK! 6坪の成功事例もあります!
- ② 営業利益率30%の**高収益性!** 生産性2,000万円/人以上の高生産性です。
- ③ 初期投資は**800万円の低投資**で在庫なしの情報マッチングビジネス。
- ④ 住宅購入時における火災保険、生命保険見直しなど**関連商材との相乗効果**あり。
- ⑤ 住宅業界における川上に立ち、**業界からも喜ばれる**ビジネスモデル。

日時・会場

2019年2月1日(金)

(株)船井総合研究所
芝セミナーブレイス
〒105-0014 東京都港区芝 3-4-11
芝シティビル都営地下鉄
三田線
「芝公園駅」A2
出口より徒歩1分諸事情により、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さない場合、中止させていただく場合がございます。
尚、中止の際、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

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、税込み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、お申込み後速やかにお願いたします。●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上でご確認ください。

【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

下記口座に直接お申込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通NO.5785212 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)

●申込みに関するお問合せ:日田 ●内容に関するお問合せ:平山

●年末年始の休暇のため、12月28日正午から1月7日まで電話がつながら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け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。

※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.S040855

担当

日田宛

住宅相談所立ち上げセミナー

FAX:0120-964-111

フリガナ	業 種			フリガナ	役 職			
会社名				代表者名				
会社住所	〒				フリガナ			
					ご担当者様			
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様は今現在、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扱いについて】

- 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。
- 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。
- 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、ご担当者様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あります。
- 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、お申込み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。
- 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

検