

中古仲介+リフォームビジネス新規立ち上げセミナー

講座内容&スケジュール

2019年9月12日(木) 株式会社 船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30(受付12:30~)

講座	内容
第1講座 13:00 13:30	地方の建築・リフォーム会社が不動産新規参入!中古リノベで地域一番店になる方法 ポイント① 市場規模縮小の時代!地方の建築・リフォーム会社が取り組むべきこととは!? ポイント② 不動産未経験!中古リノベの必勝法!単価1000万円を受注するカギは「特化」すること!? ポイント③ 未経験が売れる!リフォーム営業マン生産性の2.5倍!中古リノベビジネスモデルとは!? 株式会社 船井総合研究所 不動産グループ 中古リノベーションチーム シニア経営コンサルタント 廣瀬 浩一 (ヒロセ コウイチ) 入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。売上規模2億円~100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。不動産営業力アップと中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買仲介事業の即時業績アップには定評がある。
特別 ゲスト 出演 第2講座 13:30 14:30	不動産未経験からの新規参入!新規参入3年で1拠点売上5億円の秘訣 ポイント① 自社の委任物件ゼロ!不動産購入客を月30組以上集める方法とは!? ポイント② 相見積ゼロ!粗利35%以上!築30年以上の築古物件に1000万リノベを受注する営業戦略とは!? ポイント③ 不動産・リフォーム未経験社員が入社2ヶ月で契約!月粗利1000万円を達成した早期育成術と営業マニュアルとその活用術とは!? 株式会社 ライフラインサービス 代表取締役 山崎 貴修氏 (ヤマザキ タカノブ) 一般の住宅設備会社からスタートし、太陽光・蓄電池を中心に事業を拡大。2015年度より新築事業に新規参入し、2017年9月よりリフォーム経験ゼロから中古+リフォームビジネスに新規参入。2018年には単月粗利2500万円を達成。今年度は不動産事業部で売上5億円を必達としている。
第3講座 14:45 15:45	1店舗売上3億円、粗利1.5億、営業利益4000万円!全国80社会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説 ポイント① 不動産新規参入!1店舗売上3億円を最短最速で達成する中古リノベ事業戦略とは!? ポイント② 地方の建築・リフォーム会社が安定して不動産購入客を月間50件集客するマーケティング戦略とは!? ポイント③ 不動産未経験!入社6ヶ月で単月粗利300万円達成!リフォーム営業の2.5倍生産性営業社員の育成マニュアルとは!? 株式会社 船井総合研究所 不動産グループ 中古リノベーションチーム 武市 龍馬 (タケイチ リョウマ) 船井総合研究所へ入社以来一貫して「中古+リフォームビジネス」のコンサルティングに従事している。売上高1億円から50億円まで、幅広い規模の企業向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で「中古+リフォームビジネス」の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のweb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。
第4講座 16:00 16:30	2019年 建築・リフォーム会社の経営者がこれから力をいれるべきこと ポイント① 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは!? ポイント② 持続的成長の為に経営者が今すぐ取り組むべき事とは!? ポイント③ 新規事業立ち上げのポイントとは!? 株式会社 船井総合研究所 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 小寺 伸幸 (コテラ ノブユキ) 中古住宅リノベーションのスペシャリスト。中古マンションリノベ事業の開発・活性化のスペシャリストでもある。メーカー、商社、住宅会社、不動産会社、リフォーム会社のコンサルティングを通じ生み出した、ノウハウは定評がある。これまで、年規模1億円から500億円を超える規模のクライアントに対して、新規事業立ち上げ、マーケティング調査、営業、集客の仕組み化まで手がける。

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申込用紙にご記入のうえFAXにてお送りくださいませ。 担当：指田
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!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/040899>

今こそ未経験から不動産新規参入!地方の建築・リフォーム会社様へ

経営者様限定企画

開催日時 2019年 **9月12日** (木)
13:00~16:30(受付12:30~)

(株)船井総合研究所 東京本社

地方商圏で リノベ事業強化

1拠点 5億円のつくり

空き家再生
中古仲介

リノベ受注
1000万円

粗生産性
3000万円

実話その
1
2
3

不動産購入検討客を月間25組以上の面談を実現する、**店舗設計&集客手法**公開

不動産経験ゼロの新入社員が**初年度粗利3000万円**達成!社員が勝手に育つ**早期育成手法**を大公開!

築30年以上の築古物件仲介時に**1000万円リノベ受注!**相見積なし**粗利35%**を実現する接客営業術を大公開!

業界未経験の営業社員が簡単に高額リノベ受注できました!



株式会社 ライフラインサービス
代表取締役 **山崎 貴修氏**

不動産未経験!地方の建築・リフォーム会社が“今こそ新規参入”する理由の全てがわかる!

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：指田
中古仲介+リフォームビジネス新規立ち上げセミナー TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX.0120-964-111 24時間対応
お問い合わせNo. **SO40899**

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。) → **040899**

不動産新規参入×リノベーション事業を強化!

1拠点売上5億円

空き家再生
中古仲介

リノベ受注
1000万円

高生産性
3000万円

特別ゲスト講師

株式会社 ライフラインサービス

不動産未経験からの新規参入!

新規参入3年で1拠点売上5億円



2ヶ月間で
店舗粗利1,000万円
リフォーム未経験
不動産未経験

2ヶ月間で
粗利1,500万円
リフォーム未経験
不動産未経験

2ヶ月間で
粗利1,000万円
不動産未経験

株式会社 ライフラインサービスのご紹介

一般の住宅設備会社からスタートし、太陽光・蓄電池を中心に事業を拡大。2015年度より新築事業に新規参入し、2017年9月よりリフォーム経験ゼロから中古+リフォームビジネスに新規参入。2018年には単月粗利2500万円を達成。今年度は不動産事業部で売上5億円を必達としている。



株式会社 ライフラインサービス
代表取締役 山崎 貴修氏

一般的リフォーム vs 中古リノベ専門店

1店舗当たり	一般的なリフォーム店	中古リノベ専門店	
売上	2億円	5億円	2.5倍 UP
粗利	6,600万円	1.8億円	2.7倍 UP
営業1名生産性	1,650万円	3,000万円	1.87倍 UP
リフォーム単価	80万円	1,000万円	12.5倍 UP
営業利益 営業利益率	600万円(3%)	5,000万円(10%~)	8.3倍 UP

店舗併設リノベモデルルーム戦略×移動式リノベモデル棟戦略



リノベモデルを見せるだけ! 未経験営業が1,000万円リノベ受注

今回のセミナーで公開する

最新ノウハウとポイント

チラシ×自社サイト! 不動産購入客を安定して月30件集客する集客術公開

point 1 脱ポータルサイト!
反響30件以上/月獲得する自社サイト公開

point 2 会えないは嘘! Web反響客の30%と面談!
追客プログラムとテレアポトーク術を特別公開

point 3 不動産購入客が月20組以上来店!
チラシ×Web広告戦略を公開



安定して月50件集客する
チラシ×自社サイト大公開

相見積ゼロ! 粗利35%! 単価1000万円リフォーム受注のリノベ商品戦略を公開!

point 1 見せるだけで単価1000万円リフォーム受注!
移動式リノベモデルハウスの仕様を公開

point 2 相見積ゼロ! 粗利35%を獲得できる仕組と
定額制リノベ商品仕様を公開!

point 3 リフォーム未経験でも楽々リフォーム受注!
店舗併設体感リフォームモデルルームを公開



定額制リノベパック
移動式リノベモデルハウス

不動産未経験! 入社たった2ヶ月で契約できる営業マニュアルを公開

point 1 見せながら話すだけで契約できる
初回接客アプローチツールを公開

point 2 未経験! 入社2ヶ月で成約! 6ヶ月で粗利300/月を
達成する最速の営業育成マニュアルを公開

point 3 リノベ費用を住宅ローン一本化! 相見積ゼロ!
粗利35%のワンストップ営業術を公開



初回接客アプローチブック
営業育成マニュアル

日時・会場

東京会場
2019年9月12日(木)
 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

開催時間 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より) 終了

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ませ。
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.5785240 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
Funai Soken 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:指田 ●内容に関するお問合せ:小寺

※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. **S040899** 担当 **指田 宛**

中古仲介+リフォームビジネス新規立ち上げセミナー 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 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	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、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人だと思えます。
 そんな勉強熱心なあなたは現在、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)法令で定められる場合のほか、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覧ください。
- 3.セミナーのご案内に、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提供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、船井総研グループ「トレーニングズ」顧客データ管理チーム(TEL:06-6204-1666)までご連絡ください。

ダイレクトメールの発送を希望しません
 ※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。

