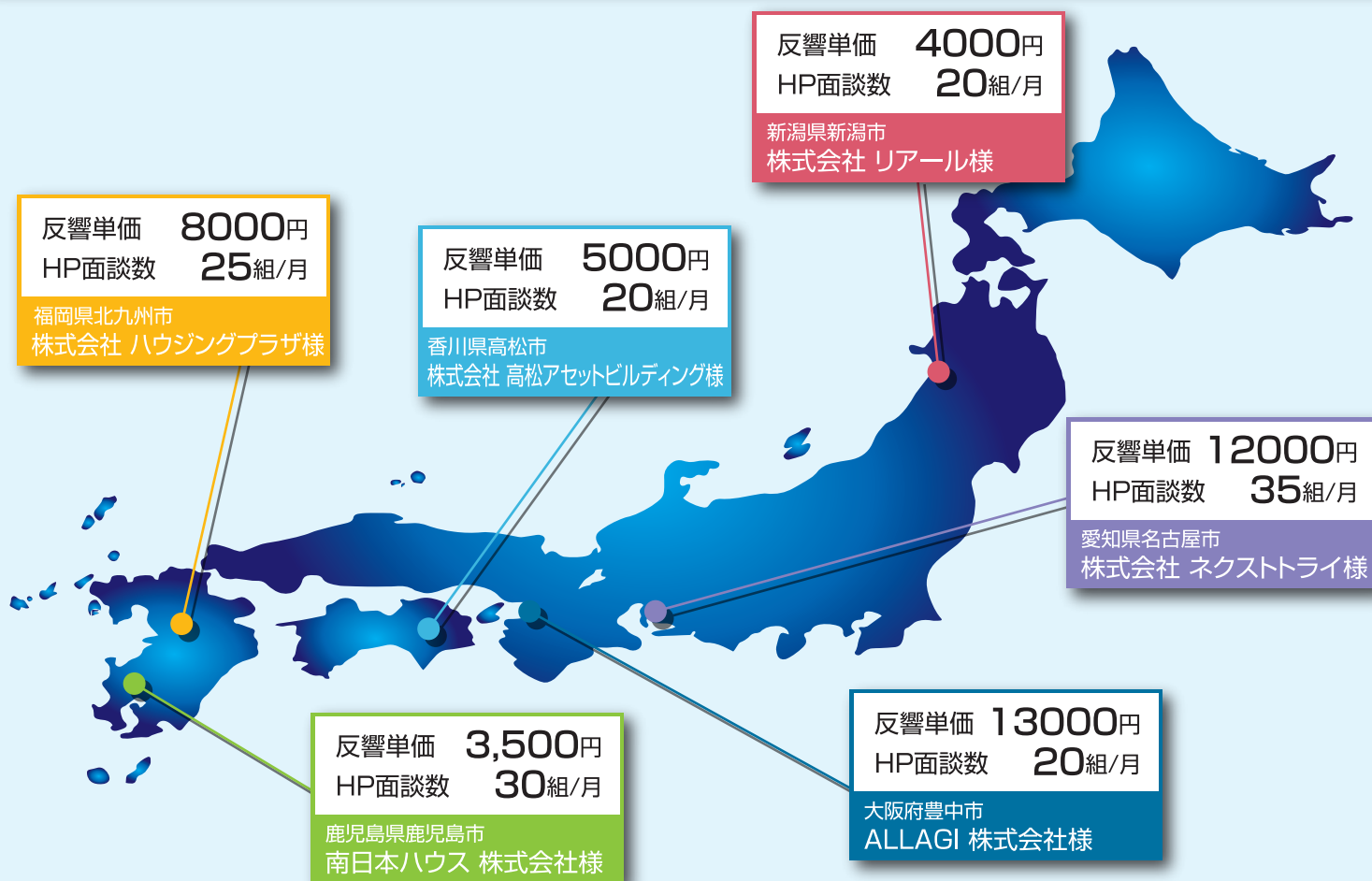


販促費用が高い、WEB集客数を伸ばしたい経営者様 **必見!**

不動産事業の集客数UPが必要な
企業様にオススメ!

- ✓ ポータルサイトに依存することなく継続的に反響を獲得したい
- ✓ 自社物件が確保できていなくても反響が獲得できる基盤を作りたい
- ✓ 月間20件以上の「面談」を確保できるようにしたい
- ✓ 営業力に関係なく反響から面談に呼び込める仕組みを作りたい
- ✓ 追客活動に時間を取られることなく集客を試みたい。
- ✓ 販促費用対効果を高めて、販促費を増やさずに集客数を最大化させたい。

集客数をもっと
増やしたいな。



実施企業21社(2018年11月時点)
**自社HP×テレアポ外注での
面談獲得成功事例多数!**

不動産売買の劇的業績UPセミナー

経営者様向け企画

2019年

開催日時 **2月22日(金)**
東京会場 13:00~16:30

脱

suumo

at home

**LIFULL
HOME'S**

ポータルサイト依存

自社HP×テレアポ外注

案内予約 **月間20組** 獲得

粗利4,000万円が1年で劇的1億円に!

このようなことで悩みの経営者様は必見!

- ☐ 年々反響獲得費用が高騰している。
- ☐ 自社サイトからの反響が30件未満である。
- ☐ WEB反響名簿に電話をしても案内につながらない。
- ☐ ポータルサイトの反響数が伸び悩んでいる。



株式会社 リアール
代表取締役

本間 威一郎氏

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

脱ポータルセミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo.S041762

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。) → **041762**



売買仲介会社が
すべき集客戦略
を**提言!**

特別ゲスト講師

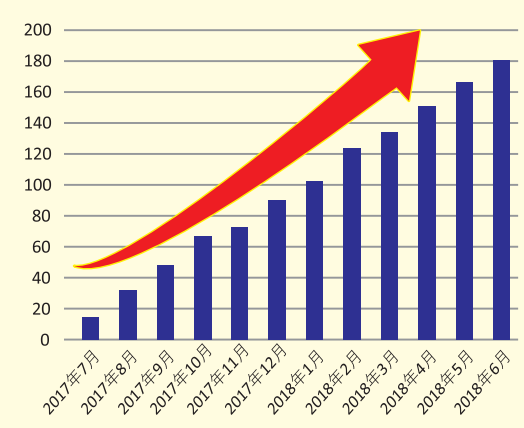
集客難が**解決**する**集客術**を公開

これまでの**ワン**みたいに

株式会社リアル

不動産事業を
立ち上げから9か月で **月間新規来店数20件達成**

■ 1年間の面談組数実績



■ 株式会社リアルのご紹介

自社HP、テレアポ外注をメイン
とした集客の仕組みを確立。
不動産事業立ち上げ9か月にも
関わらず、来店数220件、月間平
均25組以上の来店数を獲得。
営業社員様4人で月間粗利800
万円を超える異業種参入ながら
急成長中の会社様である。



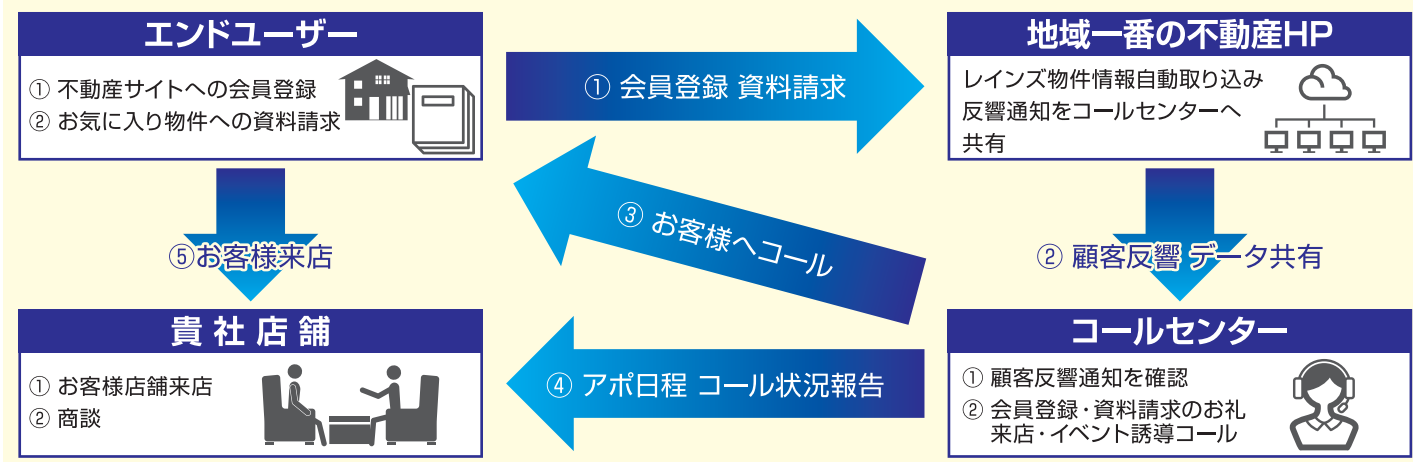
株式会社リアル
代表取締役
本田 威一郎氏

- Before**
- ① 自社WEBサイトの反響数が少ない
 - ② ポータル反響単価が年々上がっている
 - ③ 反響があってもなかなか面談できない

導入

- After**
- ① 50万円の販促費用で自社WEBサイトの反響数が月間30件以上獲得できる
 - ② 反響単価を1.5万円以内、案内単価を5万円以内で抑えることができる。
 - ③ 営業が全く追客の電話をせずに月間20組の面談が獲得できる

自社反響数を最大化! 反響いただいた方へ来店誘導のアポ取りコール!



ポータルサイト集客 vs 自社HP集客運用×テレアポ外注

	ポータルサイト集客	自社HP集客運用×テレアポ外注
販促費	80万円	80万円
反響数	40件	67件
反響獲得単価	20,000円	12,000円
面談数/面談率	10件/25%	20件/30%
面談獲得単価	80,000円	45,000円 (テレアポ外注費用含む)
仲介契約件数	5件	10件
仲介手数料額	400万円	800万円 (物件価格2500万円 片手仲介の場合)

今回のセミナーで公開する
最新ノウハウとポイント

自社HP×テレアポ外注! 月間20面談を実現するノウハウを公開!

- point1** 反響率1.5%以上! 反響60件/月獲得する**自社HPを大公開!**
- point2** 自社媒介物件・ポータルサイトに頼らず**安定的に反響を獲得するノウハウとは!?**
- point3** 安定して反響を獲得するための**自社HPのコンテンツ・同線設計を大公開!**
- point4** 反響単価1.2万円で反響を獲得する**WEB広告運用ノウハウを大公開!**
- point5** 自動機能で競合に勝てる! **超高生産性を実現する自社サイト運営上のシステムを大公開!**
- point6** 反響面談率30%以上を実現! **脱追客! テレアポ外注の仕組みを大公開!**
- point7** 営業に追客させることなく**反響型自社HPとテレアポ外注で月間20組以上面談できるノウハウ!**



講座

内容

第一講座

13:00
~13:40

不動産会社様が今後とるべき事業戦略・集客戦略とは!?

- ポイント① 全国100社の不動産会社様から見た、安定的に業績を上げ続けるポイントとは!?
- ポイント② 脱ポータルサイト!自社HP集客戦略をとるべき理由とは?
- ポイント③ 反響取得から面談につなげるためのポイントとその仕組化とは!?



株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
不動産売却チーム チームリーダー マーケティングコンサルタント

塔本 和哉(トノモト カズヤ)

入社より一貫して住宅・不動産業界に従事。現場に基づいたロジカルな思考・提案により早い段階で高い評価を受ける。特に住宅・不動産業界のWEBを活用した集客戦略は、購入者の目線を徹底追及し、類まれなる即時業績アップのノウハウを築き上げている。クライアントからの評価も高く、現在急成長中の有望コンサルタント

第二講座

13:50
~14:40

自社HP・テレアポ外注で月間20件の面談を獲得できたその秘訣とは?

- ポイント① 不動産事業立ち上げ9か月でも安定して面談を獲得できている理由とは!?
- ポイント② 自動機能で競合に勝てる!超高生産性を実現する
自社サイト運営上のシステムを大公開!
- ポイント③ 反響面談率30%以上を実現!脱追客!テレアポ外注の仕組とは!?



株式会社 リアール
代表取締役

本田 威一郎氏 (ホンダ イイチロウ)

自社HP、テレアポ外注をメインとした集客の仕組を確立。
不動産事業立ち上げ9か月にも関わらず、来店数220件、月間平均25組以上の来店数を獲得。
営業社員様4人で月間粗利800万円を超える異業種参入ながら急成長中の会社様である。

ゲスト講師

第三講座

14:50
~15:50

自社HP×テレアポ外注で月間20件以上の面談を獲得する成功事例を徹底解説

- ポイント① ポータルサイトに依存しない、自社HPを中心とした集客戦略とは!?
- ポイント② 反響率1%以上、反響が取れるHPづくりとは!?
- ポイント③ サイトに継続的に顧客を誘導するための広告運用手法とは!

株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
不動産売却チーム チームリーダー マーケティングコンサルタント

塔本 和哉(トノモト カズヤ)

第四講座

16:00
~16:30

ポータルサイト集客だけでは伸び悩む!今後不動産会社様が力を入れるべきことは!?

- ポイント① 安定して反響・面談を獲得するために実施すべき仕組とは!?
- ポイント② これからを勝ち抜く集客戦略とは!?
- ポイント③ 持続的成長のために経営者が今すぐ取り組むべきことは!?



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、年商規模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、集客の仕組みまで手がける。

WEBからもお申し込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき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!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041762>



日時・会場

東京会場

2019年2月22日(金)
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。

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。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785633 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込先

お振込先

お振込先

お問合せ

TEL

0120-964-000

FAX

0120-964-111

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。

※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. S041762

担当

指田 宛

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	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 ☐

検

お申込はこちらから