

中古×リフォーム多角化戦略で 売上を伸ばす秘訣が全てわかるセミナー！

開催日時 **4/16** 火
 仙台会場
 12:30~17:00

講座内容&スケジュール 2019年 4月16日(火) 中古仲介+リフォーム導入企業 視察セミナー

TKPガーデンシティ仙台で講演

講座	内容
第一講座 12:30 ~13:20	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社オノヤ様の成功のポイントを徹底解説 本日の視察の見どころ <p>株式会社 船井総合研究所 住宅不動産支援本部 本部長 上席コンサルタント 杉浦 昇(スギウラ ノボル)</p> <p>住宅・不動産のマーケティングを企画するのは、船井総研のトップクラスに位置し、数々の集客不振の会社を活性化、業務拡大に導いている。特にチラシ、DMの企画は、常識を破るヒットを作り、業界内でも知られている。また、最近では、インターネットを使った集客・受注の仕組みにも力を入れて、評価を得ている。2014年より住宅不動産支援を統括する部長に就任。</p>

シャトルバスで移動

講座	内容
第二講座 13:30 ~16:00	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社オノヤ様の社屋づくりを徹底解説 リフォーム請負を促進するモデルルーム視察 月間来店平均20組以上の来店型店舗視察

シャトルバスで移動

講座	内容
第三講座 16:10 ~17:00	<ul style="list-style-type: none"> 中古+リフォーム業態参入の成功までの軌跡 媒介取得営業・買取再販の強化ポイント 毎年離職率10%未満にする社内環境づくり 若手早期育成・幹部育成づくり 120%成長し続けるための主要業績評価指標の管理方法 7店舗売上45億円達成するための組織づくり <p>株式会社 オノヤ 代表取締役社長 小野 浩喜氏</p> <p>昭和10年の創業以来、地域の皆様と80年以上住まいの新しい価値を創造し続け、「オノヤに関わる全ての人を幸せにする。」・「オノヤのリフォームは建築業ではなく生活提案業である。」・「オノヤのアドバイザーは、担当一貫性。」・「リフォーム×インテリア×不動産で独自のサービスを提供する。」・「ライフスタイル提案企業として日本一になる。」をミッションとして、売上と利益だけでなく、お客様の満足度でも、従業員の幸福度でも、日本一になりたいと、リフォーム×不動産の多角化戦略で仙台、福島に計7店舗のショールームを展開！今期は売上45億円達成を見込み、東北エリアで多角化経営を進めるNo.1リフォーム会社として急成長中を遂げている！</p>

TKPガーデンシティ仙台 現地解散

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/043028>



不動産×リフォーム 多角化戦略

売上45億円

を達成した会社に学ぶ視察セミナー

- 見どころ1** 多角化を進めて**7拠点年商45億円**の作り方
- 見どころ2** 営業未経験者を**即戦力**する**育成カリキュラム**
- 見どころ3** **1拠点3億円達成**する**中古住宅リノベ事業**の立ち上げ方
- 見どころ4** **自社サイトで1拠点月間20組**来店獲得する**マーケティング戦略**



株式会社 オノヤ
 代表取締役社長 **小野 浩喜氏**

主催 **Funai Soken** 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 〒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：眞鍋

中古仲介+リフォーム導入企業 視察セミナー お問い合わせNo. S043028
 TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30 FAX.06-6232-0194 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。) → **043028**



待望の
視察決定!

東北No.1! 7拠点売上45億円リフォーム会社が取り組んだ、不動産×リフォーム多角化戦略とは!?

不動産×リフォーム多角化戦略

特別ゲスト講師

株式会社オノヤ

売上45億円達成

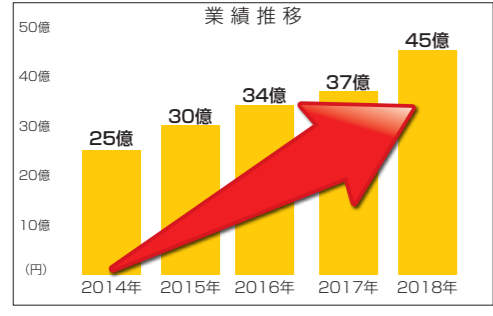


株式会社オノヤのご紹介

昭和10年の創業以来、地域の皆様と80年以上住まいの新しい価値を創造し続け、「オノヤに関わる全ての人を幸せにする。」、「オノヤのリフォームは建築業ではなく生活提案業である。」、「オノヤのアドバイザーは、担当一貫性。」、「リフォーム×インテリア×不動産で独自のサービスを提供する。」、「ライフスタイル提案企業として日本一になる。」をミッションとして、売上と利益だけでなく、お客様の満足度でも、従業員の幸福度でも、日本一になりたいと、リフォーム×不動産の多角化戦略で仙台、福島に計7店舗のショールームを展開! 今期は売上45億円達成を見込み、東北エリアで多角化経営を進めるNo.1リフォーム会社として急成長中を遂げている!



株式会社オノヤ
代表取締役社長 小野浩喜氏



多角化を進めて7拠点年商45億円の作り方
営業未経験者を即戦力する育成カリキュラム
1拠点3億円達成する中古住宅リノベ事業の立ち上げ方
自社サイトで1拠点月間20組来場獲得するマーケティング戦略

見どころ1 20代の営業未経験者を即戦力化した育成カリキュラム

- point1 営業力を高いレベルで標準化!
未経験でも2ヶ月で契約できる営業マニュアル大公開
- point2 営業の重要指標KPIを視覚化で営業マンの課題を明確にする、
店舗マネージメント術とは!?
- point3 20代の営業未経験者を即戦力化する
育成手法を大公開



見どころ2 中古+リフォーム事業の新規立ち上げ

- point1 建築・リフォーム会社が中古仲介+リフォーム事業を
新規立ち上げるメリットとは!?
- point2 1拠点売上3億円を達成する
中古住宅リノベ事業の立ち上げ方
- point3 不動産購入客の面談契約率25%以上!
契約率を高める営業アプローチツール大公開!



見どころ3 不動産仕入れの強化&中古再販を商品化

- point1 媒介ゼロのリフォーム会社が始める、
不動産仕入れの強化ポイントを大公開!
- point2 売れる!中古再販商品とは!?
仕入れ決済~成約までのスピードを上げる販売戦略とは!?
- point3 中古再販の成約率を高める
ホームステージング術を大公開!



見どころ4 自社サイトで1拠点月間20組来場獲得するマーケティング戦略

- point1 脱ポータルサイト!自社サイトで月20件以上
不動産購入検討客を獲得する不動産サイトを大公開
- point2 Web会員登録客を30%来店させる、
追客頻度&テレアポトーク術とは!?
- point3 毎月10組以上の来店予約を安定的に獲得する、
Webマーケティング術を大公開



店内

LDKリフォーム

25億円

不動産

買取再販

5億円

Before

After

After

After

3億円

マンションリノベ

365リノベ

12億円

戸建てリノベ

再築の家

日時・会場

仙台会場
2019年4月16日(火)
 TKPガーデンシティ仙台
 〒980-6130
 宮城県仙台市青葉区中央1-3-1 AER 13F
 JR「仙台駅」西口より徒歩2分

開催時間 開始 **12:30** ▶ 終了 **17:00** (受付12:00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 **40,000円(税込43,200円)** / 一名様 **会員企業** 税抜 **32,000円(税込34,560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4営業日前までにお願いいたします。
- 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。
- 受講料に含まれないもの：集合場所までの交通費・宿泊費・懇親会費 ※含まれないものはチェック運営担当者がラインに確認する
- お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
- お取り消しのご連絡は、平日(月曜～金曜日)午前9時30分～午後5時00分でお受けいたします。
- 添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
- 最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低催行人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。)
- 詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
- 当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

申し込み取消時期	取消料
セミナーの開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません
セミナーの開始日の前日から起算して8～10日前まで	旅行代金の20%
セミナーの開始日の前日から起算して2～7日前まで	旅行代金の30%
セミナーの開始日の前日	旅行代金の40%
セミナーの開始日の当日	旅行代金の50%
セミナーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%

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。
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。

お申込みいただきました後、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.5785162 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 06-6232-0188 (平日9:30～17:30) **FAX 06-6232-0194** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:真鍋 ●内容に関するお問合せ:塔本 ※宮城県内の不動産会社様は本視察セミナーへのお申込みいただけません。

※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. **S043028** 担当 **真鍋 宛**

中古仲介+リフォーム導入企業 視察セミナー **FAX : 06-6232-0194**

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	
TEL	()	E-mail	@	
FAX	()	HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	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】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、当該セミナーに必要なお客様への連絡や各種手配(説明会への参加者名の提供とクリニック参加者名簿の作成含む)のほか、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。ご案内に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、お客様の承諾なく第三者に提供しません。
- 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。
- 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。
- 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(TEL:06-6204-4666)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 総務部課課(TEL:03-6212-2924)

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たいときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。



WEBからのお申込はこちら

