

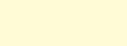
中古仲介+リフォームビジネス新規立ち上げセミナー

講座内容&スケジュール

2019年5月14日(火) 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 チーフ経営コンサルタント 廣瀬 浩一 (ヒロセ コウイチ) 大学卒業後に、インドネシア、台湾、中国でホテルのアセットマネジメント業に従事。帰国後に船井総研へ入社。入社後は一貫して売買仲介のコンサルティングに従事。中古仲介+リフォームビジネスを得意とし、全国で中古住宅専門店の新規立ち上げを経験。不動産ゼロからの新規参入支援、即時業績アップの営業支援には定評がある。

特別ゲスト出演	講座	内容
第2講座 13:30 14:30	不動産未経験からの新規参入!年間30棟達成!単価1000万円リノベを受注する秘訣 ポイント① オープン1ヶ月目で98組来場!地方で不動産購入客を安定して月間50件集客する方法とは!? ポイント② 相見積ゼロ!粗利35%以上!単価1000万円を受注できる移動式リノベモデルハウス戦略とは!? ポイント③ 不動産未経験!入社2ヶ月で成約できる自社の営業ツールとマニュアルとその活用術とは!?  株式会社 南部システム 代表取締役社長 三河 幸夫氏 (ミカワ ユキオ) 2004年に八戸市長苗代駅の近くで、一般家庭の水道工事や修理をこなすリフォーム会社を創業。八戸市でリフォーム以外のことでも必要とされる存在会社になれるよう2015年5月に不動産未経験から新規参入!不動産未経験の営業2名で中古住宅専門店をスタート。順調に伸ばし今期は売上5億円、年間成約件数30棟を達成見込む!	

第3講座 14:45 15:45	内容
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 チーフ経営コンサルタント 廣瀬 浩一 (ヒロセ コウイチ)	

第4講座 16:00 16:30	内容
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/044541>

不動産新規参入を検討されている建築・リフォーム会社様へ

経営者様限定企画

開催日時 2019年 **5月14日** (火)
 13:00~16:30(受付12:30~)

(株)船井総合研究所 東京本社

今こそ不動産
新規参入

地方で大成功!!

中古リノベ
単価1,000万円 **ビジネスモデル**
売上3億円 年間30棟達成!

- 実話その1 オープン1ヶ月で98組来場!地方で月間50件集客する方法を公開
- 実話その2 不動産未経験の社員3名で月間粗利800万円!早期育成の営業マニュアルを公開
- 実話その3 移動式リノベモデルハウスを見せるだけで、単価1000万円のリフォーム受注!モデルハウスを全てを公開

業界未経験の営業でも簡単にリフォーム受注できました。

不動産産未経験!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!

株式会社 南部システム
代表取締役社長 **三河 幸夫氏**

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
 中古仲介+リフォームビジネス新規立ち上げセミナー お問い合わせNo. **S044541**
TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30 **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。)→ **044541**

特別ゲスト講師

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 中古リノベで単価1,000万円リフォーム受注

株式会社 南部システム

中古リノベ専門店を立ち上げ年30棟達成

■ 株式会社 南部システムのご紹介

2004年に八戸市長苗代駅の近くで、一般家庭の水道工事や修理をこなすリフォーム会社を創業。八戸市でリフォーム以外のことでも必要とされる存在会社になれるよう2015年5月に不動産未経験から新規参入!不動産未経験の営業2名で中古住宅専門店をスタート。順調に伸ばし今期は売上5億円、年間成約件数30棟を達成見込む!



株式会社 南部システム
代表取締役社長
三河 幸夫氏



2018年9月・10月
2ヶ月間で2店舗
店舗粗利 3,300万円
店舗マネージメント未経験
店長

2018年9月・10月
2ヶ月間で
個人粗利 830万円
不動産未経験
営業担当

2018年9月・10月
2ヶ月間で
個人粗利 1,245万円
営業担当

一般的リフォーム vs 中古リノベ専門店

	一般的なりフォーム店	中古リノベ専門店
1店舗売上	2億	3億 ↑
1店舗粗利	6,600万円	1億2,000万円 ↑
営業/工務	4名/1名	4名/1名
営業一人あたりの生産性	1,650万円	3,000万円 ↑
リフォーム客単価	80万円	400万円 ↑
反響単価	3万円	1.5万円 ↓
営業利益(営業利益率)	600万円(3%)	3,000万円(10%) ↑

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

point1 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

point2 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

point3 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



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!

point1 見せるだけで単価1000万円蔓延リフォーム受注!
移動式リノベモデルハウスの仕様を公開

point2 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!

point3 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



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

point1 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

point2 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

point3 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



日時・会場

2019年5月14日(火)
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

※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きます。 ●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.5785159 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)

お申込専用 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. S044541 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 1	役 職	年 齢	フリガナ 2	役 職	年 齢
	フリガナ 3	役 職	年 齢	フリガナ 4	役 職	年 齢
	フリガナ 5	役 職	年 齢	フリガナ 6	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、船井総研コーポレート・トレーニング/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 総務部法務課(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。



お申込はこちらから



最短・最速で業績アップを実現！ 不動産業界の“成功事例”を…

無料メールマガジンで大公開!!

日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界最新情報を配信いたします。最短・最速で業績アップを目指す経営者様には、必読のメールマガジンです。中古＋リフォームチームと不動産売却チームが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。

ご愛読者の声

- ☒ なかなか来店してもらえない、契約率・受託率が上がらない…といった不動産経営の課題に対する他社の成功事例を定期的に配信してくれ、とても参考にさせていただいております。
A不動産様
- ☒ 既存事業と関連した、新しい事業を探していたので不動産業界の成功事例を知ることができとても助かっています。
B建築会社様
- ☒ かねてより多角化経営を模索していましたが、不動産業に参入するきっかけができました。
Cリフォーム会社様

登録方法

①携帯・スマホでお申込み



②メルマガWebページから直接登録

無料メールマガジン 船井総研

検索



※バックナンバーも全てこちらからお読みいただけます

↓↓ 船井総研がおススメするメールマガジンはコチラ! ↓↓

▶不動産業界向け 不動産業績UPメルマガ(毎週火曜日)

<https://lp.funaisoken.co.jp/mt/fhrc/magazine-chuko1.html>

【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覧ください。
3.本申込み書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ません、お手続きができません場合がございます。

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(TEL06-6204-4666)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 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

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。

お問い合わせ:06-6232-0188 担当:眞鍋