

2020年に向けた”次の集客の種”をお探しの住宅会社向け

実はモデルハウス は要らなかつた？



オフィスイト 株式会社
代表取締役 鈴木和也 氏

2年で驚きの

40棟

100

棟契約

「建物へのこだわりが比較的少ない」
立地客を店舗へ徹底して集めました。
しかもビックリするような爆発力と
即効性があるのです・・・

主催



住宅不動産会社向け 土地サイト活用セミナー

お問い合わせNo. S052411

TEL 0120-964-000

FAX 0120-964-111

平日9:30~17:30

24時間対応

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

お申込みに関するお問合せ: 指田 内容に関するお問合せ: 日野

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。) →

052411

**土地サイトを活用した店舗集客が、
私の会社の棟数を大きく伸ばす要因となりました。
実はこのサイト・・・スゴいんです。**



オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 氏

茨城県笠間市出身。1962年8月8日生まれ。1990年に設計士として独立。その後、平成10年にオフィスエイト株式会社を創業。2018年度、年間100棟受注。地域No.1工務店へと成長した。

2年前、私は「これ以上棟数を伸ばすのは難しいだろう・・・」

と考えていました。

集客が増えなければ、これ以上の受注は難しく、

増やす方法さえわからず、どうすることもできませんでした。

それが2年で100棟まで受注したんですよ？

ウソのような話ですよ。

2017年		2018年											
4月	5月 (決算)	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月		
山内様		佐野様	新井様	河原様	大塚様	美穂様	小森様	色部様	平沼四七子様	小林忠雄様	米津様		
新井様		木代様	千葉モリス様	藤様	三ノノ島様	本郷様	宮田様	高野様	高橋様	内田様			
青木貞子様		小池様	入江マユミ様	加藤様	加藤様	小森様	奥山様	高野様	藤田様	松林様			
神崎様		江田様	神崎様	小森様	北原様	北原様	奥山様	藤田様	藤田様	藤田様	以上 父		
		本間様	本間様	本間様	本間様	本間様	本間様	本間様	本間様	本間様	本間様		



2019年		2018年												2019年	
4月	5月 (決算)	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月				
関山様	倉澤様	尾崎様	岡本様	強國様	嶋崎モナリ様	倉澤様	仁平様	倉本様	伊藤様	堀内様	比澤様				
渡邊様	倉澤様	宮本様	林様	丸山様	小池様	大石様	石川様	李野様	野口様	山口智様	(沼中様)				
加藤様	中野様	松原様	高木様	若ひま太郎様	山崎様	田澤様	齋様	井坂様	鈴木様	藤田様	(佐藤様)				
生田様	木村様	足立様	吉田様	横田様	佐藤久様	野田様	川崎様	山崎様	中川様	菅野様	(佐藤大様)				
天澤様	久保田様	大平様	柴田南様	山田様	中田様	菅野様	中野様	佐川様	岡本様	坂本様	(佐藤大様)				
橋様	池上様	神野様	日野田様	矢田様	中野様	堀江様					(山口様)				
中村様	菅野様	飯野様	木山様	立原様	澤田様	高野様A					(杉田様)				
渡野様	川崎様	菅野様	菅野子様	菅野様	菅野様	高野様B					(菅野様)				
飯田東様	水野様	菅野様	菅野様	菅野様	菅野様	高野様C					(藤本東様)				
中山様	佐藤様					大平様					(竹江様)				
富地様	宮様					保内様					(中野様)				
石田様						鈴木様					(渡井様)				

👉 2年前までは、年間30棟ペース。
受注にも大きなムラがありました。

👉 今となってはこの爆発力です。
別会社になってしまったような大変身です。

要因は明確でした。モデルハウス集客中心だったところに、

店舗への集客が圧倒的に増えたのです。 今となっては、モデルハウス

がなくなっても全然こわくありません。

もともとうちは地域の不動産屋さんとのつながりが強く、
いただいた土地情報をネタにチラシをまいて土地探し客を
集めていました。

「家づくりはまずは立地から！」というお客様にとって、
どんな建物にしようか？は二の次のようで、
土地情報を求めて店舗に来るのです。

土地がきまれば、建物はほとんどお任せ状態。

住宅をつくる身としては、非常に接客しやすいお客様でした。

ひよつとすると、これはWEB集客でも同じことがいえるのでは？

とおもい、始めたのが土地サイト。土地を探しているお客様の

名簿を「会員登録」という形で集める、非常にシンプルなものです。



ほとんど事務所として活用していた、
店舗。いつのまにかメインの集客場所にな
りました。

実際に活用した
土地サイトです。

The screenshot shows a real estate website interface. At the top, there are navigation tabs for '水戸エリア' (Mito Area), 'オフィスイト不動産' (Office It Real Estate), and 'TEL:029-243-7580'. Below this, there are filters for 'HOME', '物件検索', '新築一戸建て', '中古一戸建て', '中古マンション', and '土地'. A large banner displays '950件以上の物件掲載中!' (Over 950 properties listed!) and '毎日更新!' (Updated daily!). There are also buttons for '会員登録' (Member Registration) and '無料会員登録はこちら' (Free member registration here). The right side of the page features 'オススメ物件情報' (Recommended property information) with several property cards, each with a price tag of '約10万円' (Approx. 100,000 yen).

土地サイトを導入して、1カ月。

あっという間に34件もの会員登録を獲得することができ、

そこから電話やメールを駆使して来店促進に大成功しました！

平均10組を切っていた集客数は、なんと30組まで跳ね上がり

続々、店舗集客が増え始めたのです。

<input type="checkbox"/>	☆	生	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前生藤幸夫■ご希望日時 (第1) 2018/04/01 ■ご	3月30日
<input type="checkbox"/>	☆	久	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前久保田 次■ご希望日時 (第1) 2018/03/30 ■ご	3月25日
<input type="checkbox"/>	☆	轟	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前小林恵典■ご希望日時 (第1) 2018/03/25 ■ご	3月24日
<input type="checkbox"/>	☆	橋	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前橋川よういち■ご希望日時 (第1) 2018/03/25 ■ご	3月23日
<input type="checkbox"/>	☆	大	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前佐藤裕治■ご希望日時 (第1) 2018/03/25 ■ご	3月22日
<input type="checkbox"/>	☆	土	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前植名 悠子■ご希望日時 (第1) 2018/03/21 ■ご	3月16日
<input type="checkbox"/>	☆	渡	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前海老沢 三恵■ご希望日時 (第1) 2018/03/13 ■ご	3月13日
<input type="checkbox"/>	☆	才	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前才賀 勇隆■ご希望日時 (第1) 2018/03/10 ■ご	3月10日
<input type="checkbox"/>	☆	橋	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前橋川佳歩■ご希望日時 (第1) 2018/03/12 ■ご	3月8日
<input type="checkbox"/>	☆	橋	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前佐藤 義昇■ご希望日時 (第1) 2018/03/07 ■ご	3月6日
<input type="checkbox"/>	★	藤	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前藤木大輔■ご希望日時 (第1) 2018/03/05 ■ご	3月2日
<input type="checkbox"/>	☆	渡	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前清野清和■ご希望日時 (第1) 2018/02/25 ■ご	2月24日
<input type="checkbox"/>	☆	染	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前染谷 由季■ご希望日時 (第1) 2018/03/01 ■ご	2月22日
<input type="checkbox"/>	☆	新	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前新田由■ご希望日時 (第1) 2018/02/22 ■ご	2月21日
<input type="checkbox"/>	☆	岡	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前山下 治■ご希望日時 (第1) 2018/03/06 ■ご	2月19日
<input type="checkbox"/>	☆	英	会員登録	【ビーチハウス】	メールはビーチハウスの見学会予約フォームから送信されました。 - お申込み内容 見学会予約 ■お名前英明■ご希望日時 (第1) 2018/02/11 ■ご	2月11日

わたしのパソコンには短期間のうちに、営業マンが呼び込んだお客様の予約メールが次々と届くようになりました。



実はこの土地サイト、会員登録まではとても簡単なんですが、

そこから来店に結びつけるために、少し工夫が必要です。

しかし、営業マンが実践したことはまさに簡単！

お客様が興味あるであろう話題の準備をして、

電話をするだけ。

少しだけ具体的に話すと・・・

・ お客様がHPのどの物件を見ているかをチェック

→ ビックリするほど細くお客様が見ているページをわかるようにしました。 いつ見たか、どれくらいの頻度で見たかもわかるので、気になっている物件が一目瞭然です!

実行日	種別	ページ	リファラー	滞在時間
2019年03月14日	0008:07分	売却中、空閑中で新築、中古、中古・中古、土地を販売する内容は、ホームページに掲載してあります。	google	0:00
0008:07分	検索結果	売却中	google	0:00
0008:06分	検索結果	売却中	google	0:00
0008:04分	検索結果	売却中	google	0:00
0008:05分	検索結果	売却中	google	0:00
0008:05分	検索結果	売却中	google	0:00
2019年03月11日	2:08:40分	売却中、空閑中で新築、中古、中古・中古、土地を販売する内容は、ホームページに掲載してあります。	google	1:00
2:08:38分	売却中	売却中、空閑中で新築、中古、中古・中古、土地を販売する内容は、ホームページに掲載してあります。	www.nishitochimagaki.com	0:00
01:08:44分	検索結果	売却中	google	0:00
01:08:43分	検索結果	売却中	google	0:00
01:08:43分	検索結果	売却中	google	0:00
01:08:43分	検索結果	売却中	google	0:00
01:08:42分	売却中	売却中、空閑中で新築、中古、中古・中古、土地を販売する内容は、ホームページに掲載してあります。	www.nishitochimagaki.com	0:00
01:08:39分	マイページ閲覧	売却中	www.nishitochimagaki.com	0:00
01:08:39分	売却中	売却中、空閑中で新築、中古、中古・中古、土地を販売する内容は、ホームページに掲載してあります。	www.nishitochimagaki.com	0:00

画像	閲覧日時	所在地	交通 (路線・駅名等)	バス 徒歩	価格	種別	その他	詳細
	2019-05-31 03:19:28	ひたちなか市大字市毛	常磐線 勝田駅	- 歩32分	2380万円	新築新築戸建て 築:令和2年3月	間取:4LDK 建物:113.85㎡	詳細
	2019-05-31 03:12:06	ひたちなか市大字稲田	J R常磐線 佐和 徒歩18分	歩18分	2090万円	新築新築戸建て 築:令和1年9月	間取:4LDK 建物:112.59㎡	詳細
	2019-05-31 03:10:32	ひたちなか市大字高野	J R常磐線 勝田駅	歩48分	2300万円	中古戸建て 築:平成20年11月	間取:5SLDK 建物:147.39㎡	詳細
	2019-05-31 03:10:01	ひたちなか市大字高野	J R常磐線 佐和駅	歩15分	2000万円	中古戸建て 築:平成12年7月	間取:3SLDK 建物:122.5㎡	詳細
	2019-05-31 03:09:40	ひたちなか市大字田彦			2290万円	新築新築戸建て 築:平成31年4月	間取:4LDK 建物:101.81㎡	詳細
	2019-05-31 03:08:41	ひたちなか市大字田彦			2190万円	新築新築戸建て 築:平成31年4月	間取:4LDK 建物:98.48㎡	詳細

👉 実際にお客様が見たHPのページ一覧

・ いろんなテーマのメールを送り、開封状況をチェック

→ お客様がメールを開いた、ということは少しでも【気になったテーマ】だということ。開封者に「先ほどお送りしたメールの件で電話しました!」と伝えることで、話が盛り上がりやすくなります。

送信日時	登録者	件名	ステータス	送件済	開封済	未開封	返信済	未返信
2018年11月01日 19:00:09	小林 勉	ご連絡へ、「水戸市南和町新築売り(予定2580万・33坪4LDK)」先行案内のお知らせ 顧客グループ再メール(【土地サイトdigma導入記念】)	送信済	235 (100%)	49 (20%)	0 (0%)	53 (22%)	0
2018年11月01日 19:00:09	小林 勉	ご連絡へ、「水戸市南和町新築売り(予定2580万・33坪4LDK)」先行案内のお知らせ 顧客グループ再メール(顧客登録office)	送信済	155 (100%)	51 (32%)	0 (0%)	24 (15%)	0
2018年09月27日 19:00:09	小林 勉	ご連絡へ、「紹介したい物件名」先行案内のお知らせ 顧客グループ再メール(【土地サイトdigma導入記念】)	送信済	235 (100%)	35 (14%)	0 (0%)	53 (22%)	0

山田さまへ

いつもメールをお読みいただきありがとうございます。
オフィスエイト不動産の小林と申します!

タイトルを見て、「?!」ってなりましたよね。
まずはこちらをご覧ください・・・

そうです。日頃の感謝の気持ちを込めて、特別価格で、限定1棟! 随分と今年建ちました新築物件をご案内いたしました。
2018年7月28日(土)29日(日)の2日間で内覧が可能です。

ここまでお得となると、もちろん早い者勝ち・・・となってしまう場合が多いので、この土日に必ず見に来てください!

もちろん、今後の新築マイホームのご参考に!というお客様も大歓迎です。

詳しくは当日、来場して、目で見て・話を聞いて、ぜひ書いて頂きたいです!
詳細はこちらのページでご確認ください!

👉 一斉メールを送ったら、何人が開封したか必ず確認! 開封した方に翌日朝すぐ電話です。

たったそれだけのことをやるだけで、

お客様が食い入るように営業マンの電話に耳を傾けるように！

さらには、お客様との電話内容を全部録音するようにし、

電話アポイントが取れた成功要因も分析できるようになりました。

通話日時	発信元	発信先	通話時間	録音
2018年11月17日 17:58:47:9	[Redacted]	[Redacted]	3:03:48	▶ 0:00 0:00
2018年11月17日 17:58:49:9	[Redacted]	[Redacted]	0:00	▶ 0:00 0:00
2018年11月17日 16:08:20:9	[Redacted]	[Redacted]	2:03:38	▶ 0:00 0:00
2018年11月17日 16:08:17:9	[Redacted]	[Redacted]	1:04:48	▶ 0:00 0:00
2018年11月17日 16:08:16:9	[Redacted]	[Redacted]	0:00	▶ 0:00 0:00
2018年11月17日 16:08:04:9	[Redacted]	[Redacted]	2:03:48	▶ 0:00 0:00

▶ すべて電話内容は会社管理できるように、簡単に録音可能な機能を活用しました。

これを実践していくうちに、ある一定のパターンができたのです。



ヒアリングする内容をあらかじめ整理し、**これだけ話せばOK**

という状態のトークマニュアルが、ついに仕上がりました。

この流れにのって、**業界未経験者の新人営業マン**を投入し、
土地サイトの専任テレコール部隊を結成しました。

結果は大成功。続々来店誘致を決めてくるだけでなく、

- ・ 契約率は20%以上
- ・ 年間20棟も売るスーパールーキーも輩出
(しかも業界未経験者・・・)

しまいには・・・「土地サイトのお客さんって、モデルハウス
に来場するお客さんよりも、接客しやすいんですね。」

しかも、決断のスピードが早いので即日申込も余裕ですよ」

と、少しわたしも心配なくらいに自信をもって話してくれています。

いつの間にか私の会社は「集客の多い」会社になっただけでなく、

「欲しいときに受注ができる」会社にまで成長しました。

先週の営業会議でも、

「このままだと、監督さん・設計さんが疲弊してしまうから、

もう少し、受注数を抑えてもらえないだろうか・・・」

うれしい悲鳴とはまさに今の状態のことをいうのでしょ

「ホントにそんなことが・・・？」

そう思われるのはごもっとも。2年前の私もそう思うでしょう。

でも事実だから仕方ありません。

この体験を、今回、セミナー講師としてお伝えできることに

なりました。一社でも多くの皆さまに、この土地サイトを活用して

集客を伸ばす方法をお届けしたいと思います。

マニュアルやトークもすべてお見せできる準備をしておきます。

当日お会いできることを楽しみにしています。

オフィスエイト株式会社

代表取締役 鈴木 和也

ホームページとたった1本の電話だけで、 あなたの会社の営業マンが 短期的に受注を伸ばすことができる



(株)船井総合研究所 住宅支援部
チームリーダー

日野 信

「**効果実証済み**の方法を**たった1日**で伝授します」

オフィスエイト鈴木社長のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしょう？

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあなたは、
なんらかの形で短期的に棟数を伸ばしていきたいと感じていることだと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。今からはセミナーのご案内です。

セミナーのテーマはズバリ「ホームページと電話を活用

して、あなたの会社が短期的に受注を伸ばす方法」です。

といっても、これまであなたも一度は目にしたことがあるような、

「こうすれば、ホームページの会員登録・資料請求が増えますよ」とか「5分以内に電話
してくださいね」といった、ただ単に来店数をちょっとだけ増やすためのテクニックを
お教えするセミナーではありません。

このセミナーを企画したのには理由があります。

それは、いま本誌をお読みの**ほとんどの皆さまに共感いただく課題**を

解消できるかもしれなかったからです。

今の時代、「お家をそろそろ買おうかな？」という温度感の顧客名簿を
とにかく早い段階で集めあげることが、ホームページを活用することでかなり簡単
になりました。

しかし、多くの会社は、ここで1つの関門にぶち当たります。

「顧客名簿は集まったが、来店しない。」

要するに、お客様が「あなたの会社、興味あるよ」

とわざわざ手を挙げてくれているのに、来店まで結びつけることができないのです。

なぜ、来店まで結びつかないのでしょうか？

「そもそも、会員登録や資料請求で得た名簿って電話をしてもあんまり温度感が
高くないんですよ。しかも、売り込みに対する警戒心がすごくて・・・」
これは、私たちがお付き合いしている会社様からよく言われることです。
確かに、それも一理あるかもしれません。

実は、もう1つだけ理由がありまして、

電話セールスの考え方に対する根本的な間違いがあることです。

常識として通用している営業マンの考え方にはどんな誤解があるのでしょうか？

それは・・・

あの手この手で、**お客様を説得しないと来店してもらえない**
という考え方です。

実は、電話セールスが上手な営業マンは、説得しないのです。

なぜなら、説得する時間があれば、説得しないお客様に時間を使った方が、
効率的に売上をあげられるからです。

お客様は説得しようとするほど、逃げていきます。

営業マンが頑張れば頑張るほど、距離を置こうとするのです。

これが名簿客をいくら追い回しても最終的に音信不通になる理由の一つです。

説得しないほうがいいことに気付いた営業マンは、今度はしゃべることよりも聞く技術を
磨きはじめます。

たしかに、営業力の大半はヒアリング力ですから、それは間違っていない。

しかし、お客様の話を聞いていれば来店誘致できる、ということはほぼ無理でしょう。

来店させるためには、**最小限のことをしゃべる必要があります。**

その最小限のトークを知らないがゆえに、ほとんどの営業マンが電話セールスに苦勞して
いるのです。

そこで、この最小限のトークを見つけるために、オフィスエイト様が導入して頂いたのが、「マーケティングオートメーション」や「営業支援ツール」などと呼ばれる“会員登録客の動きを分析”できるツールでした。

これを導入したことで、

- ① 顧客が何に関心があるのか・何を求めているのか
- ② いつなら電話でゆっくり話ができるのか
- ③ そもそも、今すぐにでも動いてくれる顧客なのか

十中八九わかるようになりました。

オフィスエイト様の場合は、契約数・契約率も飛躍的に高まり、

お客様と来店前段階から信頼関係で結びつき、さらに最短時間で契約できるようにまできました。

今では、チラシを撒くのをやめても、十分過ぎる案件数が充足できています。

皆さまにも、電話セールスがこれほどまでに簡単だったのか・・・と知っていただき、そして実際に短期間に売上を飛躍的にあげていただくため、このセミナーでは一切包み隠さず具体的な手法をお伝えするつもりです。

セミナーの内容を一部上げると・・・

■ いかにして、HPから短期的かつ大量に名簿を取得できたのか

■ オフィスエイトさんの営業さんが語る、

出会う前の会員登録客を的確に分析する方法とは

■ そもそも、どこまで電話で対応しているのか？

特別公開！電話セールスの秘訣

■ 実は入社1年未満の営業マンが8割のオフィスエイト様。

何が彼らの契約率を押し上げているのか？

そしてこの1年間で、何が変わったのか？

■ ウェブ客・土地サイト客だからできる、

仲介で集めた顧客を注文住宅でも売れる理由

・・・など

現場でやりつづけた会社の経営者だからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。

想像してみてください。短期的にかつ効率よく案件数を増やす仕組みが手に入れば、

あなたの会社はどうかわるでしょう？

集客のストレスから開放されるだけでなく、決められた時間の中で生産的に活躍できる人財輩出ができ、さらには営業マン育成の仕組みまで手にいれることができるのです。

これがどれだけの価値あることなのかはおわかりのことと思います。

セミナーに投じた1日の時間と参加費用の何百倍、何千倍の価値をあなたにもたらすはず
です。

当日セミナー会場でお待ちしております。

株式会社船井総合研究所 住宅支援部

チームリーダー

マーケティングコンサルタント

日野 信

【追伸1】

「うちの会社はWEBで名簿獲得すらできないんだけど・・・」という方はご安心ください。
たった1カ月で、反響数を増やせる方法を当日お伝えしたいとおもいます。

【追伸2】

このご案内を作成中にも、オフィスエイト様から速報が入りました。

2018年12月入社 of 新人営業さんが、たった8か月で11棟も受注したとのこと。

毎週末には、5件の商談スケジュールがあり、

入社早々スケジュール帳がパンパンだと、うれしい悲鳴が耳に入ってきております。

当日は、さらに進化したお話を聞いていただけることとおもいます。

最後に、今回ご講演いただくオフィスエイト様についてのご紹介をいたします。

当日は同社のこの1年間の体験を包み隠さずお話いただく予定です。

－ オフィスエイト株式会社 －

会社名 オフィスエイト株式会社
 創業 1987年4月
 本社 茨城県水戸市
 売上高 11.7億円 ※2017年度実績

【沿革 これまで】

- 1998年4月 オフィスエイト株式会社としてスタート
- 2010年1月 テクノストラクチャー加盟
- 2013年1月 ローコスト住宅専門店ピーチハウススタート
6月 注文住宅事業を本格化
- 2014年7月 店舗を「ピーチハウス」として大型改装
- 2016年9月 不動産サイトを開設
仲介客の新築請負受注部門をスタート
- 2018年9月 年間95棟を達成
- 2019年4月 売り立て専門店「バニラハウス」
新ブランドとして立ち上げ

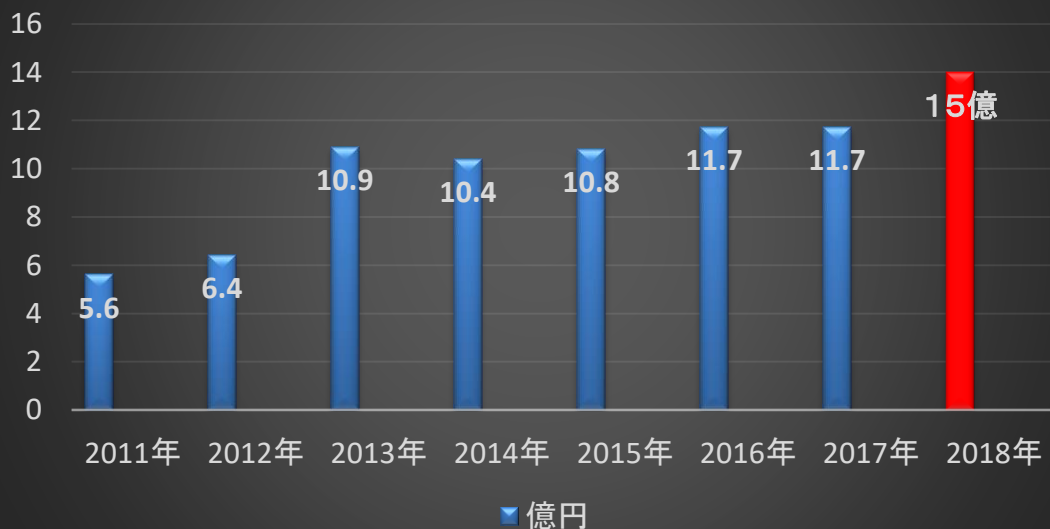


代表取締役
鈴木 和也 氏



超ローコスト住宅専門店ピーチハウスを中心に、注文住宅業で成長を続けておられる企業です。従来の住宅不動産業の常識に縛られない新しい目線での経営の中に、住宅不動産ビジネスの将来を考えるヒントが散りばめられています。

オフィスエイト様 売上の推移



【追伸】 前回開催された同セミナーにご参加された

経営者様のお声を掲載いたします。

福島県 郡山市



株式会社 工房夢蔵
代表取締役
吉田 達夫 氏

早速、同様の手法で来期の受注に向けての仕掛けを実践しております！！

オフィスエイト様が2年で年間40棟から100棟まで成長した理由はチラシを一切やめてWEBのみに切り替えたことでした。

また契約率は30%を超えており、客層も安定したままです。

鈴木社長の思い切った戦略で社員の方の意識も変わり、社員の方

方も一体となって最先端の集客手法に取り組まれていることかと思えます。このセミナーを参考に早速弊社でも新たな取り組みを実践させて頂いており、その結果、資料請求などではなく、毎月の来店・来場予約数が以前より倍増しました。全てこのセミナーのおかげかと思っております。

苦しい状況から試行錯誤をして出せた成果を全て教えて頂くことができました。

鈴木社長の成功に至るまでの苦労話や身の上話、試行錯誤の過程など、非常に共感できるものが多く、一つ大きな行動に移すための大きなきっかけとなるセミナーでした。セミナー後、すぐに2日間にわたって同社にご訪問させていただき、快く何から何まで教えていただきまして、大変感謝をしています。

次の実行に移すまでの勇気や納得が経営者には必要だと思いますが、セミナーを聞いて頂くことで一つ次のステップへのヒントとなると思えます。ぜひイチ押しさせていただきます。

鹿児島県 鹿児島市



株式会社 東宝建設
代表取締役
東 優一 氏

住宅不動産会社向け 土地サイト活用セミナー

【開催日時】 2019年11月27日(水) 船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30(受付:12:30~)

■主なテーマ

●いかにして、土地サイトを活用して
あなたの会社の来店数をいっばいにするか

■講座

第1講座

■ 厳しさが増す集客環境を乗り切る企業の成功事例公開

株式会社船井総合研究所 住宅支援部 チームリーダー 日野 信
福田 寛至

第2講座

ゲスト講師 特別講座

- HPとたった1本の電話で集まった！
ゼロから始めたデジタル集客術実話
 - 入社9か月で新築住宅20棟契約した営業マンが実践！
物件情報サイトを活用した来店数アップのポイントとは
- オフィスエイト株式会社 代表取締役 鈴木 和也 氏

第3講座

■ あなたの会社が来店予約を明日から増やす方法

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援本部 副本部長
上席コンサルタント 伊藤 嘉彦

■船井総合研究所のご案内

【株式会社船井総合研究所】

セミナーを主催する(株)船井総合研究所はこんな会社です！「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造する事をミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp>

■ お問い合わせ 株式会社 船井総合研究所 お問合せNo. S052411

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)申込専用ファックス:0120-964-111(24時間対応)

*お申込みに関するお問合せ: 指田

講座内容に関するお問合せ: 住宅支援部 日野

日時・会場

東京会場
 2019年 **11月27日(水)**
船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527
 東京都品川区西五反田6-12-1
 JR「五反田駅」西口より徒歩15分

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

※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、中止させて頂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致しかねますので、ご了承下さい。

受講料

一般企業 税抜 30,000円(税込**33,000円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円(税込**26,400円**) / 一名様

※ご入金の際は、**税込金額**でのお振込をお願い致します。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。
- 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。それ以後のお取消しの場合は、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 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上で確認いただけます。

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、下記申込み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下さい。
《お振込先》三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通 No.5785051 口座名義:カ)フナイン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となっております。 ※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: **日野**

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。

FAX申込用紙 「住宅不動産会社向け 土地サイト活用セミナー」 **FAX:0120-964-111**

お問い合わせNo. **S052411** 担当: **指田**

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	
		ご連絡担当者		
TEL		E-mail	@	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	年齢	フリガナ
				フリガナ
	フリガナ	役職	年齢	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様は今現在、経営状況等にてどのようなお悩みをお持ちでしょうか?【現状の課題をできるだけ具体的に整理して下さい。】

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。(どちらかにチェックをつけてください)

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チェックをお付けください。

FUNAIメンバーズPlus その他各種研究会(**研究会**)



お申込みはこちらから

【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

- 4.会社に発送データとして預託することがございます。
 - 5.お客様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ないときは、**☑**を入れて当社宛にご連絡ください。