

分譲住宅ビジネス研究会 説明会

開催要項

日時・会場

東京会場 2019年12月9日(月) 開催時間 10:30 ▶ 16:30 (受付10:00より)

(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

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、会場はメール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

無料

お申込方法

右下もしくは下記のQRコードまたは下記FAX送信用お申し込み用紙をご利用下さい。
お申込いただきました後、メールにて詳細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:浅井 ●内容に関するお問合せ:松本(龍)

WEBからのお申込み方法

右下のQRコードをお読みいただき 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。



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055030>

FAXからのお申込み方法

下記、お申込用紙にご記載のうえ FAXにてお送りくださいませ。



06-6232-0194 (24 時間対応) 担当：浅井

※申し込み確認後、メールのご案内をもって説明会参加とさせていただきます。お問合せNo. S055030/K100634 担当: 浅井

分譲住宅ビジネス研究会 説明会 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			
					ご連絡担当者							
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
	1						2					

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.研究会のご案内時に、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、お申込のご連絡や商品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レレーションズ・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)

検



お申込みはこちらから

※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** ☐

2019年12月9日月 特別無料ご招待

不動産会社「経営者」「経営幹部」向け

既在の店舗で出来る 既在の社員で出来る

不動産会社の為の 建売導入

特別無料ご招待

ノウハウ 売れる建物 安定 集客 高生産性

もう、大手ビルダーの新築仲介に頼らない！

立上げ2年で40棟販売 売上10億円の成功事例続出！

たった1日で成功ノウハウを一挙に吸収できる！

開催日時 2019年12月9日月 10:30~16:30 (受付時間 10:00~)

開催会場 (株)船井総合研究所 東京本社

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

分譲ビジネス研究会 説明会

お問い合わせNo. S055030/K100634

TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30 FAX.06-6232-0194 24時間 対応

お申込みに関するお問合せ(担当):浅井 内容に関するお問合せ:松本(龍)

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。)→ **055030**

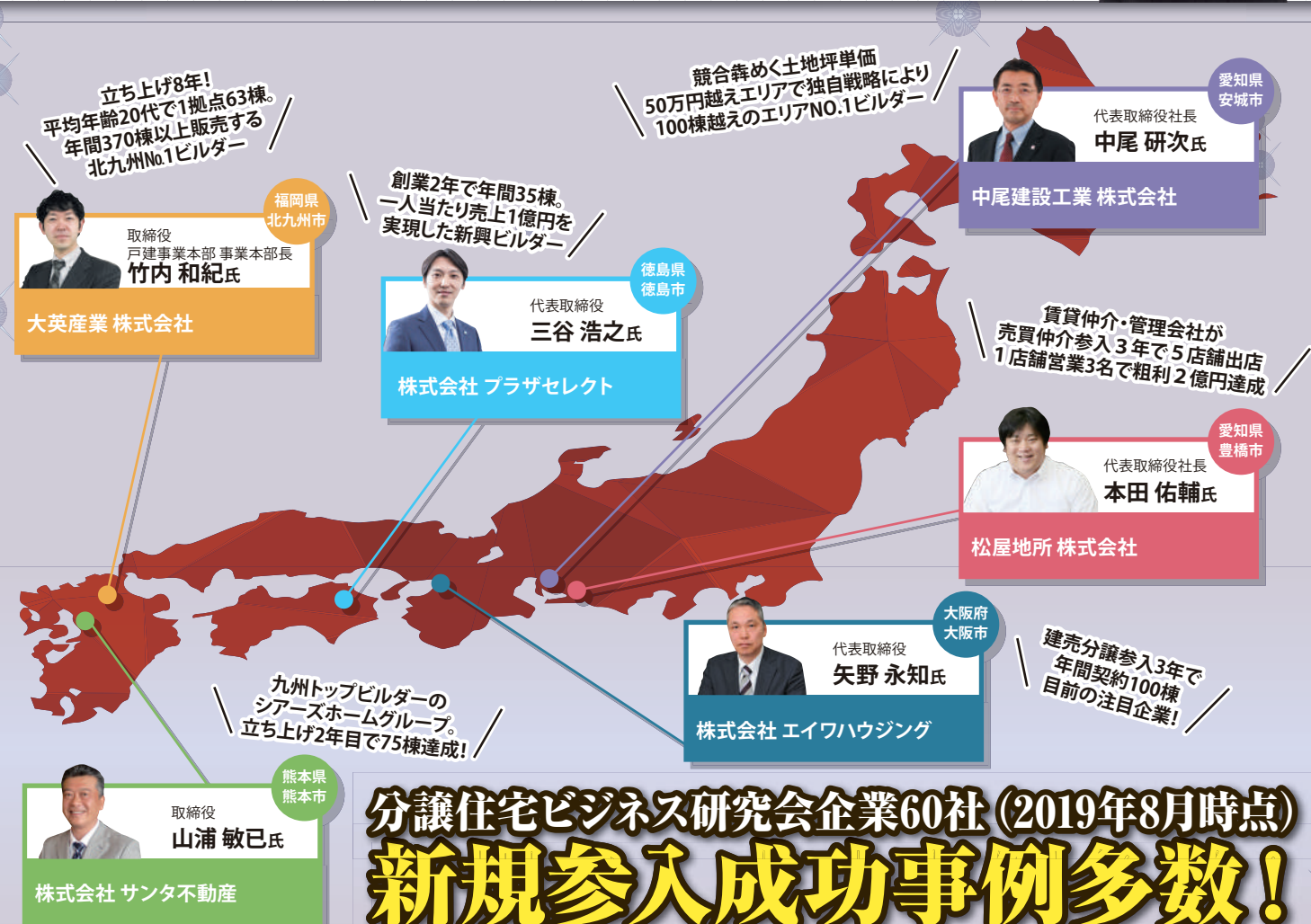
地域密着の不動産会社は今スグ

1人あたり生産性が高い分譲住宅ビジネスに参入すべき!

1人あたり粗利2000万円の会社、もっと生産性を高めたい不動産会社の経営者様におすすめ!

- ✓大手の建売に売上が偏っていて今後不安だ
- ✓既存の売買仲介で売上を上げるのが頭打ちになっている
- ✓自社で建築もやりたいがノウハウがない
- ✓若手でも未経験でも売れるビジネスモデルがほしい
- ✓平均仲介手数料単価が150万円以下だ
- ✓今から売買仲介をしっかりと儲かる部門にしたい
- ✓仕入が属人的なのでだれでもできる仕組みがほしい

生産性がなかなか上がらないな。



分譲住宅ビジネス研究会企業60社(2019年8月時点) 新規参入成功事例多数!

3年で 営業1人あたり 粗利生産性4,000万円の高生産

営業 6名
社員計 8名

売上 10億円

粗利 2.5億円

営業利益 1億円

建売・分譲で業績 アップのための

最新ノウハウ13ポイント

- 仕入** 初年度から30区画以上の土地を仕入した活動方法
- 仕入** 年間70区画仕入する分譲建売の仕入ルートと攻略法
- 仕入** 年間100区画以上仕入する建売・分譲会社の活動量ルール
- 仕入** 年間200区画以上仕入する建売・分譲会社の仕入基準マニュアル
- 財務** 継続的に仕入をするための金融機関対策
- 財務** 財務に強い会社であり続けるための資金繰り法・キャッシュフローマネージメント
- 売れる建売** 大手分譲ビルダーと差別化する売れる分譲商品
- 売れる建売** 建売・分譲300棟以上販売する会社がみる建売価格のつけ方
- 販売** 中古客・他社新築客からのランクアップ販売法
- 販売** 完成前に販売するモデル棟→分譲住宅の販売法
- 販売** 70棟売る建売・分譲会社のロープレ動画・教育法
- 集客** SUUMO・アットホームなどポータルサイトで月間30件以上反響をとる会社の掲載ルール
- 集客** 来店予約が毎月30件以上反響をとる会社の掲載ルール

建売導入の立上げフロー

当日全てご紹介します

最短4ヶ月のスピード立上げ

1ヶ月目

2ヶ月目

3ヶ月目

4ヶ月目

・立上げマニュアル
分かりやすいマニュアルで、
未経験でもスタートできる



・商品開発ツール
建築経験なしでも
建てられるマニュアル



・店舗型集客
店舗来店型チラシ
&ホームページ



・営業マニュアル
仲介営業で売れる
店舗型営業マニュアル



・仕入マニュアル(土地)
仕入れ責任者の
活動マニュアル



・商品仕入
1棟粗利400万円以上の
商品仕入



・販促ツール
立上げ初年度
12棟売る販売計画



・集客ニユアル
物件反響獲得のための
マーケティング戦略

