

地域密着の
賃貸仲介・
賃貸管理会社は、
今すぐ!

高効率
賃貸仲介
モデル

1エリア1社限定
に**取り組むべき!**

賃貸管理ビジネス経営者セミナー3月

講座内容&スケジュール 大阪 2020年**3月3日火** 株式会社 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 13:00~16:30 [受付 12:30~]

| 講座 | セミナー内容 |
|---------------------------------|---|
| 第1講座 13:00 13:50 | <p>賃貸管理会社の成功のポイント</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 チームリーダー 神山 巧</p> <p>首都大学東京卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。売上高8千万円から100億円まで、幅広い規模の企業向け業績アップ支援を行っている。主要領域は「集客、成約率を上げるによる賃貸仲介の業績アップ」、「物件価値を上げる入居率アップ」、「仕組みによる管理拡大」、「業務効率化支援」であり、賃貸仲介売上120%アップ、1商圏あたり管理戸数300戸増/年の企業を毎年輩出している。</p> |
| ゲスト講師 第2講座 14:00 15:00 | <p>業績を150%成長で伸ばし続ける総合不動産戦略</p> <p>株式会社 グラート マネージャー 川嶋 俊裕氏</p> <p>「関西でNo.1の不動産会社にしよう」とスタートした、「賃貸住宅サービス」。大阪・十三に一号店を出店したが、1989年でした。当時は私を含めて社員はたったの3人。それから30年、おかげさまで賃貸住宅サービス店舗数も100店舗以上に拡大しました。2016年には、オリコン「日本顧客満足度ランキング賃貸情報店舗(近畿)」で1位を受賞し、設立当初の想いにも近付いてきたと実感しております。一組のお客様をスタッフ全員で接客し、最適な物件をご提案する。こうした当たり前のことを当たり前にするだけでなく、多くの人から好かれ信頼される人間力、目の前のお客様のために今自分が何をできるのかと考えて実践する情熱、この双方が合わさることで、人も会社も発展すると確信しています。</p> |
| 第3講座 15:10 16:00 | <p>株式会社グラート様が成功する2つの戦略と10の戦術</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 不動産テックグループ 河野 将史</p> <p>船井総研入社以来、一貫して賃貸事業の「即時業績アップと管理業務効率化」に従事している。「WEB戦略室モデル」「ゼロ賃貸モデル」「不動産テックモデル」のカスタマイズを切り口に、全国各地のクライアントへのビジネスモデル導入支援により、成功事例は多数。年間50店舗以上の仲介店舗調査と管理会社調査など「徹底的な現場主義」をモットーに、現場レベルまで入りこむ支援スタイル得意とする注目の若手コンサルタント。</p> |
| 第4講座 16:10 16:30 | <p>本日のまとめ</p> <p>株式会社 船井総合研究所 賃貸支援部 グループマネージャー 梶 宏輔</p> <p>Webを切り口とした、不動産業(賃貸・売買仲介、管理業務)の業績アップ・活性化を手がけている。市場調査、マーケティング戦略、現場レベルでの売上アップ提案まで実施。特にWeb仲介選任モデルの導入をしています。「インターネット集客戦略」を武器に賃貸仲介の実績アップに関わり成功事例は多数存在。現場とのやり取りは毎日欠かさず、各社営業マンからも毎日の業務報告を受け、「どうやったらできるか」をモットーに、年間365回PDCAを回すことを自身とともに現場レベルで浸透させている。</p> |

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お申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。
0120-964-111
担当:中田 (24時間対応)

WEBからのお申し込み
ご希望日の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。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

経営者必見!

反響
来店率 **50%**
成約率 **70%**
の
秘密!

1店舗で
100戸
管理を増やす方法!

独立系 賃貸仲介会社 日本一



賃貸住宅

初大解剖セミナー

店舗数 **105** 店舗 年間仲介契約 **63,000** 件

営業マン2名で賃貸売上
8,000 万円/年間

管理獲得案件
10,000 戸/年間

営業利益昨年対比
150%

- 1 営業利益を**150%**アップさせる**事業戦略**
- 2 採用コスト**ゼロ!** 離職率**10%**以下の**人材戦略**
- 3 不動産テック活用により**業務効率化!**



大阪会場 2020年**3月3日火** 株式会社 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 13:00~16:30 [受付 12:30~]

主催 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30 FAX 0120-964-111 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4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申し込みに関するお問い合わせ: 中田 内容に関するお問い合わせ: 神山

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。) → **056727**

**2020年
第一弾**

創業30年で直営店舗を105店舗展開！業界向け初講演によりそのすべての全貌をお伝えします。

1日で成長を続ける「社風」の真髓が全てわかる！

特別ゲスト企業

株式会社 グラート

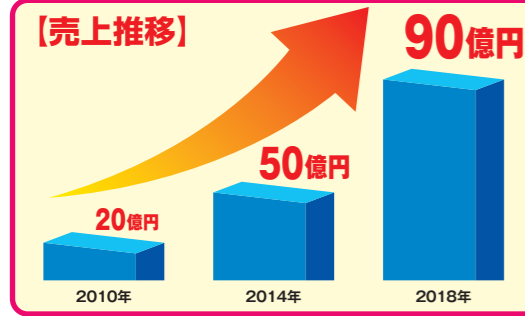
1店舗・営業2名で

売上8,000万円達成



株式会社 グラートのご紹介

「関西でNo.1の不動産会社にしよう!」とスタートした、「賃貸住宅サービス」。大阪十三に一号店を出店したのが、1989年でした。当時は私を含めて社員はたったの3人。それから30年、おかげさまで賃貸住宅サービス店舗数も100店舗以上に拡大しました。2016年には、オリコン「日本顧客満足度ランキング賃貸情報店舗(近畿)」で1位を受賞し、設立当初の想いにも近付いてきたと実感しております。一組のお客様をスタッフ全員で接客し、最適な物件をご提案する。こうした当たり前のことを当たり前にするだけでなく、多くの人から好かれ信頼される人間力、目の前のお客様のために今自分が何をできるのかと考えて実践する情熱、この双方が合わさること、人も会社も発展すると確信しています。

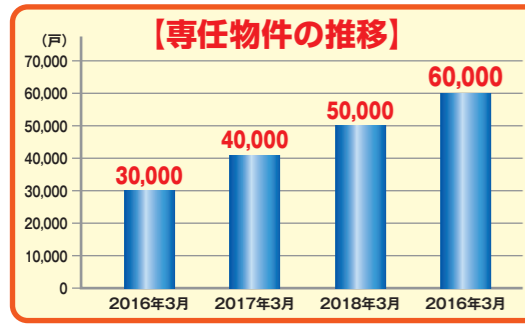


仲介105店舗・粗利95億の作り方

- 多店舗展開をする商圈の設定方法とは？
- 高粗利を獲得する商品・集客・営業の仕組みづくり

社員2名で売上8,000万円を作る営業戦略！

- メール反響からの来店率50%を実現した方法公開！
- 全社員の成約率70%を実現した方法公開！



専任物件毎年10,000戸増！管理案件創出の方法！

- 営業マンが自発的に行動する仕組みを作り、仕入れを行う！
- 賃貸仲介から官吏引き上げを行う方法大公開！

離職率10%未満にする育成手法・育成カリキュラム

- 不動産未経験でも2年で粗利2,400万円を実現する育成プログラムを公開
- 離職率10%未満！若手がどんどん育つ定量・定性の評価制度を公開

ポイント1 賃貸住宅サービスの事業戦略を支えるポイント3つ

POINT 1 成約率**70%**を実現する営業方法・ツールの大公開！

POINT 2 賃貸仲介の営業マンが売買を行う方法大公開！

POINT 3 人材戦略を支える圧倒的業績アップとは？

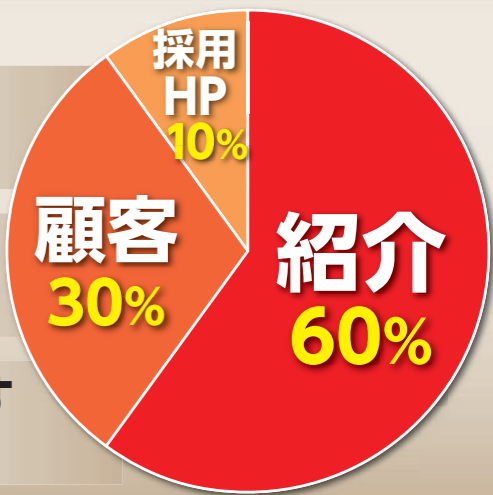


ポイント2 賃貸住宅サービスの人財戦略を支えるポイント3つ

POINT 1 採用コストゼロで店長候補を採用する方法！

POINT 2 離職率**10%以下!** やめない社員を育成する方法！

POINT 3 1店舗営業2名で8,000万を作り出す評価制度の中身とは？

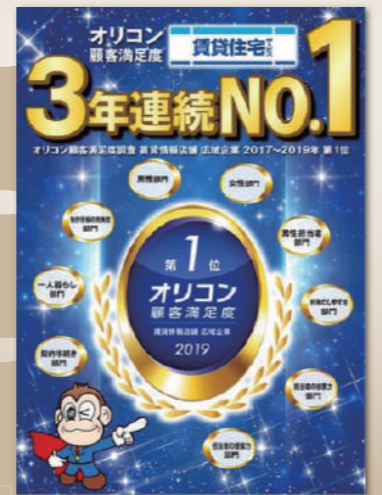


みどころ 賃貸住宅サービスが成長し続ける 3つの戦略

POINT 1 毎年**120%**成長を実現する日本一の賃貸仲介**事業戦略**

POINT 2 離職率**10%以下**の人財戦略！辞めずに育つ社員の育成&採用方法！

POINT 3 営業マン2名で粗利**8,000万円!** 効率的な業務を行う**不動産テック活用!**



ポイント3 二つの戦略を効率的に回すための不動産テック活用

POINT 1 営業2名で1店舗**8,000万円**を実現するWEB専任者モデル！

POINT 2 賃貸仲介営業をしながら売買もこなす！**超高効率営業方法**とは？

POINT 3 LINE・タクシー案内・セルフ内見・データ連携で**圧倒的業務効率化!**



| | | | |
|-------|---|------|---|
| 日時・会場 | 2020年 3月3日(火) ㈱船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩3分 | 開催時間 | 開始 終了 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より) |
| 受講料 | 一般価格 税抜 30,000円(税込 33,000円) / 一名様 会員価格 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。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。 | | |
| 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。 受講票はWEB上でご確認いただけます。 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.5785304 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ 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 | 明社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:中田 ●内容に関するお問合せ:神山 | | |

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。

| | |
|-------------------|------------------|
| 貸貸管理ビジネス経営者セミナー3月 | FAX:0120-964-111 |
| お問い合わせNo. S056727 | 担当: 中田 |

| | | | | | | | |
|--------|------|-----|----|--------|----|----|----|
| 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 | 役職 | 年齢 | |
| | 1 | | | 2 | | | |
| | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | 役職 | 年齢 | |
| | 3 | | | 4 | | | |

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？【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。

社長onlineプレミアムプラン(旧: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. 本申込書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セミナー等に使用することがあります。【ご記入いただく情報は必ずお送りする先が、ありまふ法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. お客様の情報を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. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職に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宛先したダイレクトメール発送代行

4. 弊社が発送スタートとして預託することがございます。

5. 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、お申込のご連絡やお問い合わせの返信等ができない等、お取り扱いできない場合がございます。

6. 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、船井総研グループのリーダークラス/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 総務課5階総研TEL:03-54212-2921

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。