

講座

第1講座

- ・土地仲介手数料が安い地方エリアこそ実践した方が良い理由
- ・【不動産会社向け】住宅購入相談ビジネスモデル徹底解説
- ・全国の住宅購入相談所ビジネスモデル成功事例紹介



株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
中古・リフォームチーム リーダー

廣瀬 浩一(ヒロセ コウイチ)

入社以来、一貫して不動産売買に特化した業績コンサルティングに従事。売上規模2億円〜100億円と非常に幅広い中小企業様へのコンサルティングサービスを実施している。不動産営業力アップと中古仲介+リフォームビジネスの新規立ち上げを最も得意としており、不動産売買仲介事業の即時業績アップには定評がある。

第2講座

- ・株式会社ハウスコンタクト様の**成功のポイント**を徹底解説
- ・本日の視察の見どころ

株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
中古・リフォームチーム リーダー

廣瀬 浩一(ヒロセ コウイチ)

競争激化の時代!リフォーム会社が取るべきこれからの事業戦略

- ポイント① 住宅購入相談所ビジネス立ち上げ粗利 7,000万円達成の過程
- ポイント② 住宅購入相談所ビジネスで成功せ打つたために行ったことを公開
- ポイント③ 若手・新卒早期育成のための店舗マネジメントの秘訣とは?
- ポイント④ 自社サイトを活用した集客戦略を徹底公開
- ポイント⑤ ハウスメーカーとの業務提携契約を獲得する営業秘訣とは?



株式会社 ハウスコンタクト
代表

高橋 孝治(タカハシ コウジ)氏

父が左官業、親戚は大工。幼少期から「建築」と関わりが多い中で生まれ育つ。設計建築会社に就職し、数年後に独立し、自ら設計事務所を経営。全国で家づくりに悩まれている方を数多く見て、「家づくりの相談」を安心して聞ける人がいたらお役に立てるなと思い、株式会社ハウスコンタクトを創業。安心安全な家づくり、資金計画・ライフプランから始め、自分にあった住宅会社(ハウスメーカー・工務店)を選んで建てるというビジネスモデルに共感し、住宅購入相談所ビジネスを本格的参入!2015年に大阪店をOPEN後は、他店舗展開を実施し、現在では近畿エリアを中心に「おうちの相談窓口」を展開中。2022年までに10店舗展開を目標にしている。また注文住宅選びに特化したポータルサイトを3サイト立ち上げ、船井総研と協業し「おうち相談窓口」ポータルサイトも運営している。

まとめ

まとめ

株式会社 船井総合研究所 不動産グループ
中古・リフォームチーム リーダー

廣瀬 浩一(ヒロセ コウイチ)

WEBからお申し込みいただけます!



OPEN!

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ページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/077808>

お申込期限:2021年10月23日(土)

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。



新規ビジネス立ち上げを検討されている経営者様へ

成功事例企業から学ぶ

オンライン視察セミナー

2021年10月27日(水)
13:00~16:30
(ログイン開始12:30~)

PC・スマホ
どこでも参加可能

土地仲介手数料では儲からないとお悩みの不動産会社向け

土地提案と一緒に建築紹介する

建築紹介 **手数料** ビジネス

紹介するだけで
7,000万円
手数料

土地仲介提案の際に建築紹介するだけ
紹介案件の契約が決まれば
建築紹介手数料が約80万円

建築紹介からの**契約率は50%**
驚異の契約率には紹介の仕方が重要!
その営業ノウハウと建築紹介を促進するための
店舗づくりを大公開!



株式会社 ハウスコンタクト
代表
高橋 孝治氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

今すぐスマホでチェック!

住宅購入相談所成功事例視察セミナー お問い合わせNo.S077808

オンライン開催: 2021年10月27日(水) TEL.06-6232-0188 平日 9:30~17:30

主催: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
お申込みに関するお問合せ: 浅井 美帆(アサイ ミホ) 内容に関するお問合せ: 眞柴 知也(マシバトモヤ) 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[<https://fhrc.funaisoken.co.jp>]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 077808

土地案内と一緒に建築紹介する

住宅購入相談所成功事例視察セミナー



このような方に
オススメ
します

- ✓ 土地仲介手数料では儲からないとお悩みの経営者様
- ✓ 建築紹介を検討している不動産会社
- ✓ 新規ビジネス投資を押さえて業績向上を実現させたい

特別ゲスト講師

株式会社 ハウスコンタクト

建築紹介を
始めて

年間粗利 **7,000万円を達成!**

■ 株式会社 ハウスコンタクトの紹介

父が左官業、親戚は大工。幼少期から「建築」と関わりが多い中で生まれ育つ。設計建築会社に就職し、数年後に独立し、自ら設計事務所を経営。全国で家づくりに悩まれている方を数多く見て、「家づくりの相談」を安心して聞ける人がいたらお役に立てるなと思い、株式会社ハウスコンタクトを創業。安心安全な家づくり、資金計画・ライフプランから始め、自分にあった住宅会社(ハウスメーカー・工務店)を選んで建てるというビジネスモデルに共感し、住宅購入相談所ビジネスを本格的参入!2015年に大阪店をOPEN後は、他店舗展開を実施し、現在では近畿エリアを中心に「おうちの相談窓口」を展開中。2022年までに10店舗展開を目標にしている。また注文住宅選びに特化したポータルサイトを3サイト立上げ、船井総研と協業し「おうち相談窓口」ポータルサイトも運営している。



株式会社 ハウスコンタクト
代表 高橋 孝治氏



オンライン視察セミナーで**ノウハウ大公開**

新規立ち上げ一式マニュアル



顧客管理帳票・営業マニュアル動画・営業資料・集客マニュアル等など一式を整備

見どころ1 ハウスメーカーの業務提携契約獲得のポイント

point1 大手ハウスメーカーと
業務提携獲得するポイントとは?



point2 業務提携営業のノウハウを大公開!

point3 新規出店時の提携先
ハウスメーカーのリスト作成手法!

00 目次-INDEX-	
01. パートナー企業発掘マニュアル	02
02. 提携までの全体フロー	04
03. リストアップ	05
04. 事前調査	11
05. ヒアリング項目	14
06. 提携交渉と2回目面談について	17
07. 営業ツール	18
08. 営業フロー	20
09. ツール対応営業トーク	21
10. 企業提携成功の全体像	47
11. 企業提携成功のポイント	48

見どころ2 建築紹介契約50%達成するための営業ポイント

point1 ハウスメーカーへの紹介率をUPさせる
ライフプランランニングツールとは?



point2 業界未経験でもハウスメーカー
紹介率がUPする営業手法とは!?

point3 ハウスメーカー紹介での契約率をUP
させる、3段階の接客フローとは!?

0 目次-INDEX-	
1. 営業の役割	1
2. 営業の準備	2
3. 営業の進め方	3
4. 営業の成果	4
5. 営業のまとめ	5
6. 営業の振り返り	6
7. 営業の改善	7
8. 営業の成功	8
9. 営業の未来	9
10. 営業の希望	10
11. 営業の夢	11

母体は携帯ショップ運営!住宅サービス業界未経験から新規参入し、

パート含め粗利 **6,000万円** 営業利益 **38%を達成!**



株式会社 アットマーク
代表取締役 ヤマモト 大輔氏



母体事業として、青森県八戸市でauショップ2店舗を運営。第二の事業の柱として、住宅サービス業界未経験から住宅購入相談所ビジネスへ新規参入を決意!
2020年には3店舗で粗利9,500万円を達成!2021年には盛岡市へ4店舗目の出店を準備中!