

高生産性を実現する仲介店舗の仕組みを特別公開!

経営者向けコロナ禍で生産性を伸ばす仲介店舗の作り方セミナー

講座内容&スケジュール WEB 2022年 3月17日(木) お申込期限 3月13日(日) 22日(火) お申込期限 3月17日(木) 25日(金) お申込期限 3月21日(月) 28日(月) お申込期限 3月24日(木)

13:00~16:30 [ログイン開始12:30~]

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。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料 一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様

講座 セミナー内容

第1講座

ウィズコロナにおける賃貸管理業界のトレンドと最新事例



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 マネージング・ディレクター

青木 一将

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。特に賃貸管理会社の強みを活かしたオーナー向け売買事業・収益売買事業の立ち上げと活性化に多くの成功事例とノウハウを持つ。管理500戸~1,000戸規模の会社でも、小さくて強い、利益と生産性の高い会社作りを目指している経営者様のサポートを中心にしている。現場とのやり取りを毎日欠かさず「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。

第2講座

コロナ禍で伸びた賃貸仲介店舗モデル大公開



株式会社
グラート
代表取締役

渡邊 武氏



株式会社
日本エイジェント
代表取締役社長

乃万 春樹氏



株式会社
日本エイジェント
常務取締役

樋口 孝幸氏

第3講座

ゲスト企業から学ぶ1店舗からでも成長できる賃貸仲介店舗のポイント



株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部

関口 采己

船井総研に新卒で入社。入社以前の行政やNPO法人での従事経験から、マクロから見た市場の分析に強みを持っている。入社後は不動産会社の業績アップコンサルティング、外食・福祉事業などの採用コンサルティングに従事。実行支援ツールやマニュアルの作成、WEB分野からの実行可能なコンサルティングを行っている。

第4講座

セミナーのまとめ

株式会社 船井総合研究所
賃貸支援部 マネージング・ディレクター

青木 一将

船井オンラインwebセミナー受講3つのメリット

merit 1 リモート参加OK
インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。

merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ
今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。

merit 3 チャットで個別相談OK
講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。

お申し込み方法

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/081794>

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)



経営者
経営幹部
限定!

賃貸仲介・管理会社向け
業績アップ最新事例

2022年3月 17日(木) 22日(火) 25日(金) 28日(月)
オンライン開催 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

コロナ禍でも関係ない! 生産性1,000万円超を目指す!

業界トップクラス企業に学ぶ 儲かる仲介店舗の秘訣

特別ダブルゲスト講師が示す、売上・生産性を上げ続けるための2022年の賃貸仲介戦略はコレだ!

賃貸仲介生産性 1,200万円

モデル企業①
株式会社 グラート
代表取締役 渡邊 武氏

賃貸住宅

店舗数 114 店舗

年間仲介契約

69,000 件

営業マン2名で
賃貸売上 5,000 万円 年間

新規専任物件
獲得 10,000 戸 年間

賃貸仲介生産性 1,331万円

モデル企業②
株式会社 日本エイジェント
代表取締役社長 乃万 春樹氏
常務取締役 樋口 孝幸氏

店舗数 7 店舗

年間仲介契約

5,500 件

サテライトリーシングチーム
3名で月間売上 500 万円

メール
反響
来店率 50% 超
オンライン
接客
成約率 50% 超

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。

経営者向けコロナ禍で生産性を伸ばす仲介店舗の作り方セミナー

お問い合わせNo. S081794

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。
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

WEBからお申込みいただけます。(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。) → 081794

業界平均生産性の
1.5倍を実現!

業界トップクラス企業に学ぶ、生産性の高い賃貸店舗の作り方

特別ゲスト講師①

賃貸住宅

株式会社 グラート



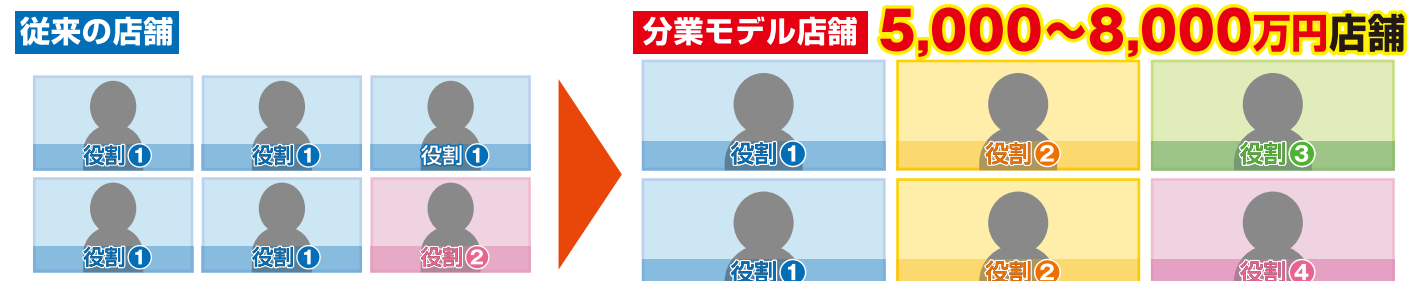
■ 株式会社グラートとは

1989年に賃貸住宅サービス1号店を出店し、関西を中心に100店舗以上まで拡大。オリコン「日本顧客満足度ランキング賃貸情報店舗」にて3年連続1位を受賞。営業マン2名で5,000万円以上を売り上げる店舗運営の仕組みづくりをもとに、賃貸店舗の生産性を高めている。

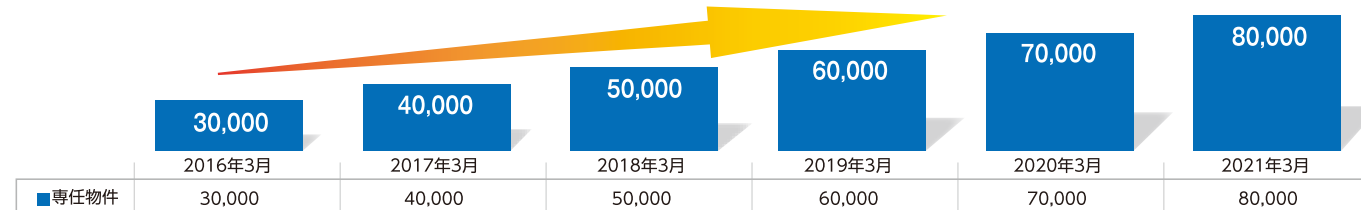


株式会社 グラート
代表取締役 渡邊 武氏

■ 生産性を上げるための分業体制の仕組み



■ 圧倒的な商品力、専任物件戸数の推移



■ 高い顧客満足度とブランディングを実現

- ✓ オリコン顧客満足度調査3年連続1位
- ✓ Google口コミ評価平均4.5以上
- ✓ 新規専任物件を店舗あたり年100戸獲得
- ✓ 高い従業員満足度から60%が紹介で入社



生産性を高めることができたポイント

- point 1 営業1名あたり売上が2,500万円~4,000万円達成する店舗モデルの仕組み
- point 2 仲介店舗主導で専任物件が年間100室伸びる仕組み
- point 3 反響来店率50%以上を実現する営業サポート部隊の取組み
- point 4 成約率70%を実現する営業手法と営業ツール
- point 5 業界未経験者でも即戦力になる組織体制
- point 6 業界未経験でも業界トップクラスの営業生産性まで成長できる育成制度
- point 7 入居者・オーナーが集まるブランディング戦略

特別ゲスト講師②

株式会社日本エイジェント

株式会社 日本エイジェント



株式会社 日本エイジェント
代表取締役社長 西村 直樹氏

■ 株式会社日本エイジェントとは

1981年に創業した愛媛県最大級の管理戸数を誇る賃貸管理会社。早くからオンラインの賃貸仲介に着目し、スタッフレスショップを立上げ。コロナ禍のなかで完全オンライン賃貸を導入。立上げ1年で生産性2倍のサテライトリーシングチーム創設を実現。

■ WEB・オンライン戦略の歴史



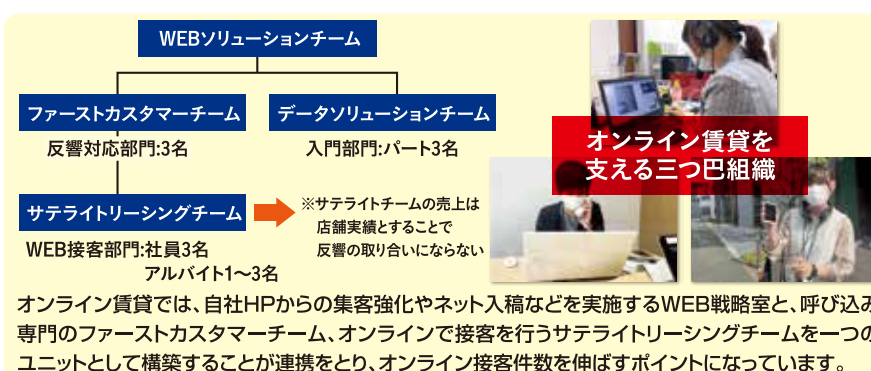
■ 愛媛県内No.1の仲介実績



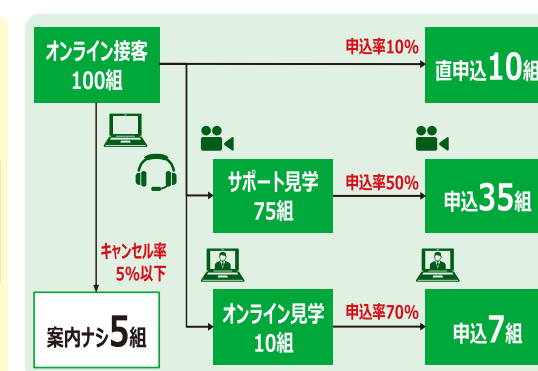
■ 仲介事業部の生産性アップへの軌跡



■ 組織人員体制



■ オンライン賃貸のKPIモデル



生産性を高めることができたポイント

- point 1 反響数を最大化させるWEBソリューションチームの構築と業務のポイント
- point 2 来店率90%を実現した自社HP構築と”お部屋探し物語”ブランド戦略
- point 3 メールからの反響来店率50%!顧客管理が徹底できる営業管理システム
- point 4 接客数を最大化する仕組みづくり!営業3名で月間100組接客できる接客方法
- point 5 オンライン抵抗ゼロ!いつでもどこでも対応できるWEB接客システム
- point 6 非対面でも成約率50%超!成約率が店舗接客並みに高まる接客手法
- point 7 リアル店舗×オンライン店舗で売上を最大化する組織作りと評価