

媒介取得に苦戦している不動産経営者向け

仕組みが9割

1年間で
媒介取得ゼロから
100件達成
できたノウハウ
を全て伝えます。

媒介取得は

結局、未経験営業社員でも
やり方のコツさえ掴めば成果がでました！
媒介取得を強化して昨年対比売上200%に

3つのことだけを実践

- ✓一括査定サイト攻略トークマニュアル
- ✓訪問査定営業ツール構築
- ✓スキルチェック営業研修



売り営業未経験でも
1年間で100件取れました。

1年で媒介取得100件達成できた具体的な施策はコチラ

新型コロナウイルス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。

2022年
3月11日(金)・14日(月)・16日(水)

13:00~16:00 (ログイン開始 12:30より)



PC・スマホがあれば
どこでも参加可能



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

媒介取得0件の会社が仕組化を進めて100件突破セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S082096

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

WEBから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。)

082096

広島県福山市

中国バス不動産 株式会社

代表取締役 片岡 陽氏

広島県福山市にて賃貸管理、賃貸仲介業を実施。2020年3月より、不動産売買仲介業に本格参入。

参入後1年で100件の媒介取得に成功！

今期の年間粗利1.2億円ペースで急成長中の会社様である。



**ゲスト
講師**

媒介取得ゼロの弊社がたった1年で

媒介取得数100件を達成

広島県福山市を中心に活動されている中国バス不動産 株式会社様は、1973年に中国バスの子会社として設立。地域密着で、今期50期目を迎える会社様です。

2014年に片岡社長が就任したことを機に、福山地域で1番の不動産会社というビジョンを掲げ、成長を続けてきた。

賃貸仲介業・賃貸管理業を中心に事業を展開されておりましたが、2020年3度より売買仲介業に本格参入。売買仲介業の経験者1名と未経験者2名の営業3名体制で不動産仲介事業をスタート。

立ち上げ当初より仕入れに力を入れ、未経験者の2名を媒介取得の専任者として査定サイト攻略を実施。積極的に営業フロー、営業ツールの標準化に取り組み、営業の仕組み化を行った結果、立ち上げから1年で媒介取得数は100件を突破。

2020年3月～2021年2月度実績は粗利1.2億円の着地予想、今期は月平均1,000万円ほどの粗利推移と急成長中の会社様である。この1年間で取り組まれた仕組みづくりについてご紹介いたします。

不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 媒介取得数100件達成の成功ストーリー

■ 取り組んだ具体的実践内容

1. 媒介取得（一括査定サイト攻略）の専任者の設置

不動産売買仲介事業での立ち上げ、業績アップに際して、**仕入れが非常に大切である**と痛感していました。**自社物件なしに反響の獲得は不可能**と感じ、媒介取得強化を中心に事業を進めることにしました。

ただし、未経験者が多い中で売り営業、買い営業どちらも兼任させてしまうと結果両方が中途半端になって成果につながらないと判断し、専任者の設置を検討しました。

また、反響取得のメインの媒体は一括査定サイトであるため、対応の強化と競合対策のために**専任者を設置**し、営業の対応を分業化することに決めました。

結果としては、営業3名のうち**未経験者の2名を専任担当者**とし、媒介取得強化を行っていくことに決めました。

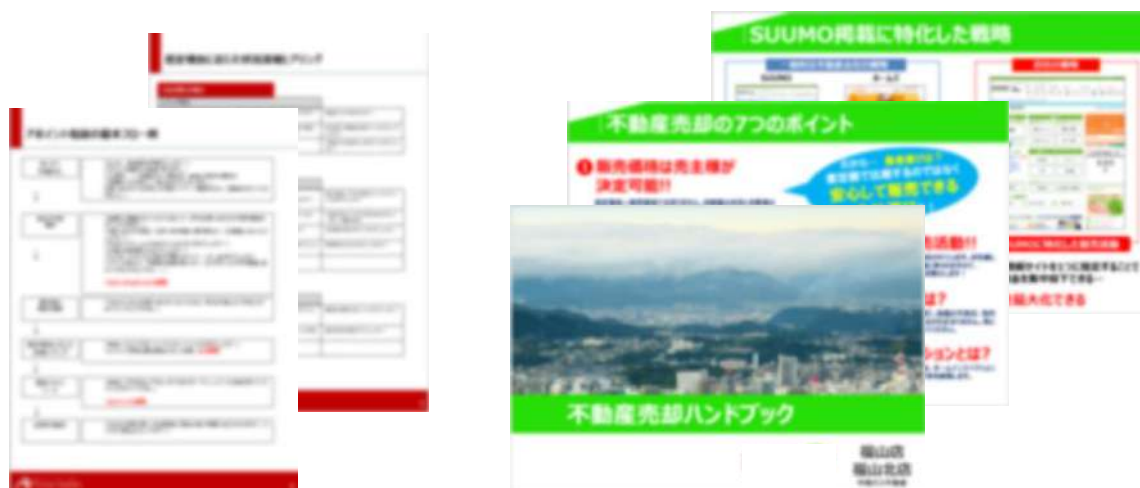
不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 媒介取得数100件達成の成功ストーリー

2. 営業フロー営業ツールを作成し、営業内容を仕組み化

不動産売買仲介業や媒介取得の強化への取り組みは初めて本格的に実施していくことであったため、仕組み化を行う必要があると感じていました。

まずは営業フローや営業ツールを作りこみ、誰でも同様の営業内容で、精度を担保して実行できるようにしました。

営業フローに関しては、反響対応の流れや訪問査定時の提案の流れを構築しました。どの順番で何の説明をするのかを決めておくことで、未経験者でも接客がしやすくなっていると思います。営業ツールに関しては、反響対応のトーク内容、訪問査定時の持参資料、査定書、アプローチブック等を標準化して作成しました。トーク内容や提案内容をまとめてあるため、誰でも一定水準のトークが早期にできるようになりました。実施し始めて3か月が経つと、訪問査定は安定的に取得ができるようになってきていました。



不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 媒介取得数100件達成の成功ストーリー

3. 営業ロープレを継続して実施し、営業力強化を高速化

未経験の営業2名を専任化させ、ツールを整え仕組み化した営業内容を実施させていきましたが、さらに営業力・提案力を早期につけてもらうために、日々のロープレを仕組み化しました。具体的には、毎日30分～1時間程度のロープレを実施し、営業の提案内容の落とし込みができる機会を作りました。

また、訪問査定時の提案に関しては、競合の営業資料や提案内容を分析し、競合対策を盛り込んで提案資料の強化を日々進めました。結果として、取り組み1年で、未経験の営業2名で100件の媒介取得に成功しました。

■ 営業社員を専任化

提案内容を仕組み化することで

媒介取得数年間100件達成

⇒購入希望者からの反響数が安定

⇒契約数が増え、業績アップに直結



3分間紙上コンサルティング

1拠点100件以上の媒介取得を 達成するための仕組みづくり

成功ストーリーを解説



株式会社 船井総合研究所
不動産支援部 不動産売却チーム
リーダー 塔本 和哉

ここまで中国バス不動産 株式会社 代表取締役 片岡 陽 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チームの塔本和哉と申します。現在、全国の不動産会社様向けに日々業績アップのお手伝いをさせていただいております。

中国バス不動産 株式会社様がこの1年間で実践された内容の成功ポイントについて、解説させていただきます。

査定サイト攻略・媒介取得強化で取り組むべき専任化！

媒介取得強化のポイントは様々ですが、まずは営業担当者の専任化と提案内容、提案ツールの仕組み化を進めることがポイントです。多くの不動産会社様では買い営業、売り営業を1人の営業が兼任しています。それではなかなか媒介取得強化が進まないことが多いです。また、反響取得の媒体としてメインとなるのは一括査定サイトになるため、スピード対応がポイントです。媒介取得強化のためには対応者の専任化は必須となります。



※中国バス不動産様の
媒介取得数推移

人材育成、営業の仕組み化のためのマニュアル整備は鉄則！

不動産売買仲介業の業績アップは、特に人材育成・定着が大切になります。媒介取得強化の仕組みを整えられれば集客が増え、集客が増えれば仲介の営業を採用・育成をすることで業績が上がります。

人を増やすという過程で、**マニュアル整備が重要**になります。

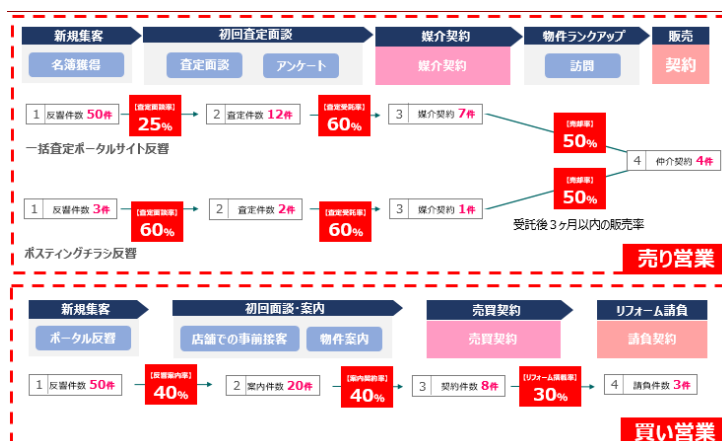
売買仲介業経験者は離職率が高いため、未経験の若手採用をされている会社様が多いです。一方で経験がないため、育成の仕組みを整える必要があります。経験の長い営業社員様であっても、お客様とのやり取りの中で、成功パターンの営業フローからそれてしまったり、お伝えすべき内容が漏れてしまうということは多いです。

自社で反響対応、面談対応のマニュアル・ツールを作成、活用する仕組みを整えることが大切です。

目標達成に向けたKPI・KGI設定

不動産売買仲介業における、**反響契約率や1人当たり年間粗利等をおさえておく**ことで、的確な事業計画を組むことができます。

目標達成のための反響数は足りているのか、物件案内を何件獲得すれば数字が達成するのか等。まずは不動産売買仲介業の業界平均のKPIを知っていただき、そのうえで計画を立てていただく必要があります。



全国各地で成功事例続出！

パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる

全国で数多くの成功事例を輩出しておりますが、媒介取得強化の成功要因は、成功事例のエッセンスの詰まった業績アップノウハウを素直に実行することです。媒介取得強化の成功ポイントは4つ。

未経験社員ばかりでもできた！

①営業社員様の専任化

②営業フロー・営業ツールの標準化・仕組み化

③営業内容を落とし込むためのロープレの仕組み化

④競合分析等を実施しながらツールの内容の強化



中国バス不動産 株式会社
売買リノベ課課長

これらのポイントを押えつつ、全国60社以上の媒介取得強化の実践者のノウハウが詰まったマニュアル、ツールを活用して実行することで、高い成功確率での業態立ち上げが可能になります。

不動産売却ビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- ・媒介取得強化手法の概要
- ・集客戦略偏（売り）
- ・営業戦略偏（売り）
- ・集客戦略偏（購入）
- ・営業管理偏（買い）
- ・リフォーム掲載偏

媒介受託から買いの契約、
リフォーム掲載までの
重要指標と行動を掲載。



③【買い】マニュアル・トーク集

- アプローチブック（初回接客）
- トークマニュアル（初回接客）
- 反響引き上げトークマニュアル
- SUUMO掲載マニュアル
- 来店誘導トークマニュアル
- 案内前提案資料



②【売り】マニュアル・トーク集

- 査定面談引き上げトークスクリプト
- 媒介テレアポマニュアル
- 売却アプローチブック
- ランクアップトークマニュアル
- ヒアリングシート
- マンション価格査定書雛形
- 戸建て価格査定書雛形
- 手取り計算書
- 専任媒介契約書
- ご提案書
- 媒介業務報告
- 投函資料



④ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- 査定反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票



※不動産ビジネス・即時業績UPノウハウとツール一式例

講座内容 & スケジュール

媒介取得0件の会社が仕組化を進めて100件突破セミナー

2022年3月11日(金)・3月14日(月)・3月16日(水) オンライン開催

申込期限：3月7日(月) 申込期限：3月10日(木) 申込期限：3月12日(土) 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~)

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

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

～

13:20

媒介取得は9割営業の仕組み化で決まる

ポイント① 営業の仕組みづくりが重要な理由とは！？

ポイント② 短期間で営業の仕組みづくりを行うポイントを解説！

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム リーダー

船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のweb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

塔本和哉

第2講座

13:20

～

14:10

媒介取得100件を突破する仕組みづくりを大公開！

ポイント① 媒介取得100件を達成する仕組みとは

ポイント② 3か月でできる営業の仕組み化、ルール化とは！？

ポイント③ 0からでも媒介取得できるツール・マニュアルとは

中国バス不動産 株式会社

代表取締役 片岡 陽氏

広島県福山市にて賃貸管理、賃貸仲介業を実施。2020年3月より、不動産売買仲介業に本格参入。参入後1年で100件の媒介取得に成功！
今期の年間粗利1.2億円ペースで急成長中の会社様である。



ゲスト講師

第3講座

14:25

～

15:25

媒介取得100件突破企業の成功事例大公開

ポイント① 1拠点媒介取得100件を突破した企業の成功事例を徹底解説

ポイント② 反響獲得から媒介契約、売却まで対応フローを徹底解説

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム

丸山雄輝

まとめ講座

15:40

～

16:00

本日のまとめ

不動産会社が取り組むべき重点施策を解説！

株式会社 船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム リーダー

塔本和哉

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

お申込みはこちらからお願いします

3/11(金) オンライン
申込締切日：3/7(月)

3/14(月) オンライン
申込締切日：3/10(木)

3/16(水) オンライン
申込締切日：3/12(土)

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページをご覧ください。
お申し込みくださいませ。
WEBページにはもっと詳しい内容と特典が付いておりますので、ぜひご覧ください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/082096>
一般価格：税抜15,000円(税込16,500円)/1名様
会員価格：税抜12,000円(税込13,200円)/1名様

