

徹底的に地域密着し顧客満足と売上アップの両輪を実現したい経営者様

物件の老朽化が進む
地方賃貸市場の特効薬!

2022年 4月4日・12日・22日・25日
開催時間 全日程 13:00~16:30 (ログイン開始12:30~)

賃貸管理業 営業3名で3億稼ぐ 管理工事部門の作り方

賃貸仲介・管理会社の生産性最大のポイントは管理部門にあり!
高入居率・高収益管理営業を6ヶ月で作る最短実践手法



株式会社 ハウシード
代表取締役

横瀬 直史氏

平均入居率70%代の地方都市で急成長!

- ・人口減少時代の高入居率は商品化にあり!
- ・事務サポートで平均3日以内に退去から生産完了を実現!
クレーム対応も激減! 高効率管理を実現する仕組み
- ・営業専任体制が実施する、工事売り上げ3億円を実現する、売り続けられる商品・営業の仕組み
- ・管理戸数500戸増を実現するチーム営業手法とは

受講料 一般価格 税抜20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜16,000円 (税込17,600円) / 一名様

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。

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

管理業品質アップ・管理拡大セミナー

お問い合わせNo. S083869

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

〒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[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。→ 083869

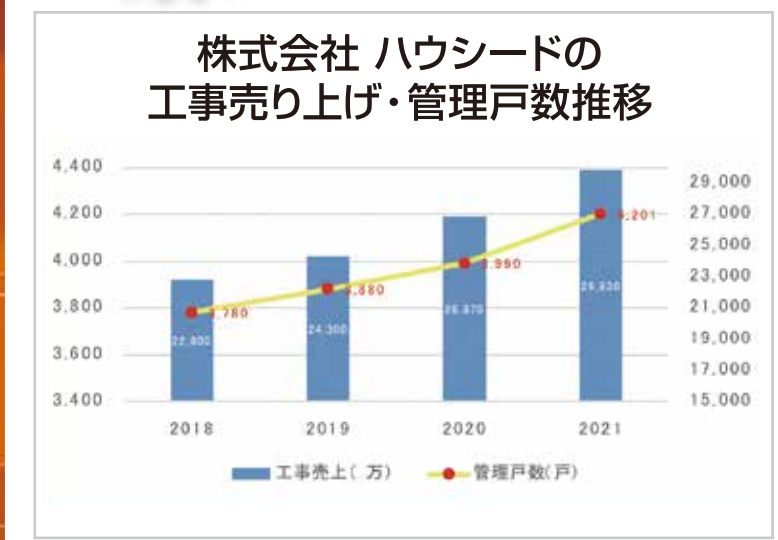
管理工事部門が強い会社が売上を上げ、管理戸数を増やす! 営業3名で3億稼ぐ管理工事部門の作り方 実践編!

びっくり事例!

管理工事部門が大活躍! 5名で売上3億、管理戸数500戸増を実現する管理工事部実践企業

株式会社 ハウシード

静岡県 富士市・富士宮市



- 事例企業のポイント
- ◆管理工事メンバー**5名で3億売上げる**、管理工事部門体制
 - ◆**3名の営業で管理戸数5,000戸弱を回す**、業務体制・管理の仕組み
 - ◆コロナ禍で増えなかった**管理戸数**が、チーム営業体制で一気に**500戸増**
 - ◆オーナー訪問からの提案で**面談率50%**、**面談受注率10%**の管理力が決め手のチーム営業手法



静岡県富士市にて、「不動産は賃貸、管理が強くなれば、地域、社会に必要としていただける会社になれる」をモットーに2006年に創業。先細りする賃貸仲介業を見据えて、会社の安定的な基盤を作る目的で、本格的に管理拡大に取り組み始め、設立15年で管理戸数は4000戸を達成。

あなたの会社は**管理工事部門**が会社を引っ張っていますか?

管理の仕組みができているから、**営業専任体制が組める**

営業の仕組みがあるから、**3名で3億売り上がる**

管理営業が強いから埋まる、**管理が強みで受託できる**

このような**経営者様**におすすめです!

管理部門を強化したい

管理部門がそもそもブラックボックス化して、**テコ入れのきっかけがない**

工事売り上げを**収益の柱**にしたい

古い物件が増えてきたので**工事ニーズ**はあると思うが、なかなか進まない...

仲介・管理だけでは**自社の将来性に不安を感じる**

管理を強みに差別化して**管理戸数**を増やしたい

成果が上がる管理工事部門とは

質を維持する原状回復、質を高めるリノベ・外壁。売上のベースは原状回復で作り、収益はリノベ・外壁で上げる。

営業行動量の確保ができる体制づくりがカギ!

なぜ工事が強くて管理が増えるのか

工事が強い → 物件の質が上がる・埋まる → 自社に頼む“意味”ができる → 提案行動量が増える → 管理が増える → 工事が強みの好循環!

今回のセミナーのポイント

一人当たり売上**6,000万円**の管理工事部門づくりのポイントは**仕組み**で決まる!

3名で3億円の工事売上を実現する方法

point 01 0から始めて3ヶ月でできる

管理業務体制の仕組みづくり

管理部門の課題がまるわかり!
147項目の管理チェックポイント

うちの管理業務は大丈夫?
全国の標準・目標指標から管理営業を専門化するために必要な、営業、事務の仕組化ポイントを徹底公開

営業マンが営業に集中できる、**業務体制**

退去⇒精算まで平均3日。退去立ち合いなしで工数削減。クレームからの**自社対応率15%以下**。管理業務を抑え営業活動に時間がさける仕組みづくり

最短3ヶ月でできる、**管理業務・体制の見直し術**

管理営業が成果を出す、最大のポイントは行動量にあり! 管理業務が営業の足を引っ張らない3か月でできる管理業務再構築マニュアル、大公開!

point 02 初年度一人当たり売上1500万増!

一人当たり1億売上げる、管理工事部営業手法

誰でも売れる、“お得”な工事商品設計

売れる商品づくりのポイントは原価設計にあり! 安い客出し価格を**25%超**の高い利益率でカバーする**原価設定・業者交渉**のポイントとは!

外壁受託年0件社員が1年で**10棟受注**を実現する**営業手法**

オーナー・物件絞り込みから営業行動量まで。訪問からの見積もり**発生7%**、**受注率65%**を実現する鉄板トーク、営業マネジメント手法

退去が続々リノベにつながる**提案手法**

築年数が古い物件を“**決まる物件**”に再生する!
退去からのリノベ受託率25%以上、**平均単価170万円**を実現する営業のポイント

point 03 0から始めて3ヶ月でできる

工事の強みが管理獲得につながる、連携手法

管理受託からの**工事セット率50%**

管理戸数増加500戸の約半分で工事受託! **管理が増え、工事売り上げも上がる**、管理提案手法をお伝えします

月間新規オーナー面談30件**訪問手法**

空室オーナーではなく、**満室オーナーを狙え!!**
月間30面談で管理獲得に結び付ける、訪問営業手法、大公開

面談からの管理受託率10%を実現するためのトーク・提案ツール

訪問からでも確実に管理戸数を増やす!
提案からの受託を最大化するための、市場、実績、自社サービス提案のための王道ツール大公開!!

セミナー参加特典

1 うちの取り組みレベルはどれくらい? 成果を出す賃貸管理会社のための106項目社長チェックリスト

2 取り組み事例満載!100ページ超の収益在庫仕入れマニュアル ※当日テキストと併用します

3 **管理組織 工事単価 雨量診断**

セミナー後、参加者様のご質問になんでもお答えします!