

高生産性を実現する賃貸仲介店舗の仕組みを独立系大手FC会社が公開!

WEB
開催

2022年 6月17日(金)・23日(木)・27日(日)・7月8日(金) 13:00~15:30 (ログイン開始12:30より) 全日程同一内容

※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

このような方におすすめです

- ✓ 店舗の生産性が思うように上がらない方
- ✓ 賃貸仲介の売上が横ばいもしくは上がっていない方
- ✓ 常に人手不足／慢性的に採用に困っている方

ゲスト講座

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

コロナ禍で伸びた賃貸仲介店舗モデル大公開

営業マン1人で2,500万円を売り上げ、1人当たり生産性1,200万円・売上利益率20%を達成する賃貸住宅サービス様の店舗運営のポイントを解説いただきます。



導入講座

2020年から2021年にかけてコロナ禍でも生産性を伸ばし成長する企業に共通する賃貸仲介店舗のポイントをお伝えします。

まとめ講座

本日のセミナーを通して伝えたかったこと、明日から実践していただきたいことをお伝えします。

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

解説講座

ゲスト企業の成功事例から自社でも導入できる組織作りと成長戦略について解説します。また、売上・生産性を上げるためのマーケティング戦略についてお伝えします。

株式会社船井総合研究所
賃貸支援部



藤沼 樹生

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部内でも半日仕事です。まして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。

受講料

一般
税抜20,000円
(税込22,000円)/1名

会員
税抜16,000円
(税込17,600円)/1名

賃貸フランチャイズ加盟をお考えの方も是非ご覧ください

賃貸住宅サービス

下記に当てはまる方も是非ご参加ください

- 賃貸仲介事業を新たに行うことをご検討している方
- フランチャイズ加盟をご検討されている方

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/084740> 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 6月17日(金)・23日(木)・27日(日)・7月8日(金) オンライン開催 13:00~15:30 (ログイン開始12:30~)

大阪でダントツ1番の賃貸仲介会社実践する

人材難時代の
賃貸仲介店舗の作り方

1店舗売上5,000万円・利益1,000万円

〈人材難時代の賃貸仲介店舗作りとは?〉



- 1 営業社員たった2名で年間5,000万円超できる営業体制づくり
 - 2 業界未経験者、パートスタッフでも即戦力になる人材戦略
営業アシスタント(案内/契約処理/写真撮影)
営業サポート(メール/LINE反響対応/伝物)
 - 3 営業アシスタントから採用して、営業へキャリアアップする。評価、インセンティブ、利益分配方式
- 営業マンの採用経費や育成コストを抑え、業界未経験の営業アシスタント、パートスタッフを登用することで、【採用や育成のし易さ、低人件費】をうまく取り入れた役割分業制の店舗作り

賃貸住宅サービス



オリコン
顧客満足度ランキング
5年連続
全国トップ3

営業マン2名で賃貸売上
5,000万円/年間

仲介契約
69,000件/年間

株式会社グラートは、賃貸仲介店舗である「賃貸住宅サービス」を全国110店舗以上運営している。グループ全体で総合不動産戦略を展開し、生涯顧客獲得を目指している。そのため“おもてなし”接客を行い成約率は70%に達している。

新規専任物件獲得
10,000戸/年間

離職率
10%

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
Fundai Soken

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. S084740

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。→ 084740



待望の講演決定!

創業32年で直営店舗を114店舗展開!

株式会社 グラート 代表取締役 **渡邊武氏**からそのすべての全貌をお伝えいただきます。

1日で成長を続ける「社風」の真髓が全てわかる!

経営者様必見!

1店舗・営業2名で

株式会社 **グラート** 売上 **5,000万円** 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。



株式会社 グラート 代表取締役 **渡邊 武氏**

年間仲介件数

仲介114店舗・69,000件の作り方

- 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5,000万円を作る営業戦略!

- メール反響からの来店率35%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!

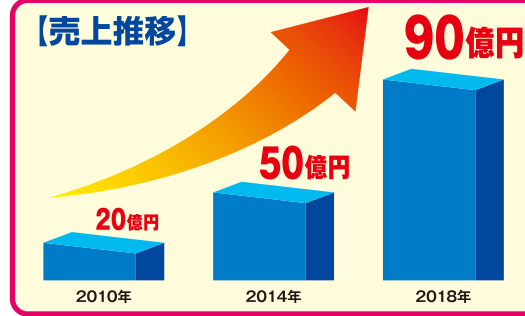
専任物件毎年10,000戸増!管理案件創出の方法!

- 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!
- 賃貸仲介から管理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

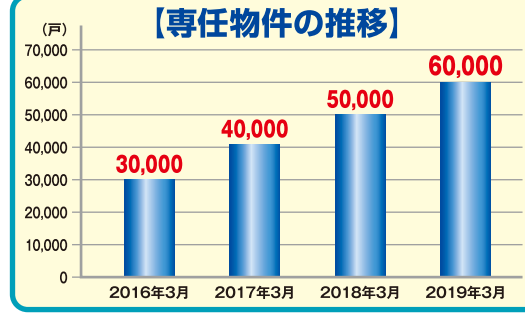
- 不動産未経験でも2年で売上2,400万円を実現する育成プログラムを公開
- 離職率10%未満!若手がどんどん育つ定量・定性の評価制度を公開

【売上推移】



年	売上 (億円)
2010年	20
2014年	50
2018年	90

【専任物件の推移】



年	専任物件 (戸)
2016年3月	30,000
2017年3月	40,000
2018年3月	50,000
2019年3月	60,000

セミナー 当日公開!

成功企業が取り組む

賃貸仲介店舗の運営ノウハウ 大公開!

- ✓ 賃貸仲介営業2名で売上5,000万円を作る方法
- ✓ 全国114店舗展開!年間賃貸仲介件数69,000件!達成するポイント
- ✓ 生産性が高い店舗が実践している人員配置とは?
- ✓ 入居者・オーナーが集まるブランディング戦略
- ✓ 年間10,000戸増!専任物件がコンスタントに集まる仕組み
- ✓ 明日からでも着手できる賃貸仲介事業の実践事項!



平均利益1,000万円の会社が行う 賃貸店舗の役割分担

業界未経験者でも即戦!?

グラート様の賃貸住宅サービスの複数の店舗で取り入れられている役割分担です。**接客の有無**によって大きく2つの役割に分かれ、そこからさらに**専門領域ごとに分業**されています。また、この分業体制を導入している店舗の社員様は入社歴が浅くとも活躍しております。数ある業務を分業化することにより、**若手社員でも即戦力化**することができます。セミナーではさらに分業体制についてお話しいただきます。



ルームアテンドとは

営業アシスタント・営業サポートの2つの職種は女性を中心となり活躍していることから「**ルームアテンド**」と総称されている。不動産業界の未経験者でもすぐに活躍できるポジションであり、**成約率70%**に大きく寄与する役割となっている。なぜこのような分業体制がいいのか、セミナー当日にお伝えいたします。