

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

貸貸仲介セミナー

お問合せNo. S085791

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場	2022年 4月15日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 4月11日(月)
	2022年 4月18日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 4月14日(木)
	2022年 4月19日(火)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始12:30より)	お申込期限: 4月15日(金)

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 25,000円 (税込 27,500円) / 一名様
	会員価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法
下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、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.085791を入力、検索ください。

お問合せ
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
船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp
TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込に関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:林
※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いたします

<オンライン開催>

- ① 4月15日(金) 申込締切日 4月11日(月)
- ② 4月18日(月) 申込締切日 4月14日(木)
- ③ 4月19日(火) 申込締切日 4月15日(金)



貸貸管理会社 経営者向けセミナー

オンライン開催 PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年 4月 **15日(金)**・**18日(月)**・**19日(火)**

競合多数の東京の貸貸仲介市場で

1拠点 貸貸仲介 反響数 500件/月 獲得

Before 100件

- 1 反響数を単月で500件獲得したWEB集客手法
- 2 WEB集客に特化したWEB戦略室の作り方
- 3 営業を減らしても売上が伸びた分業体制の作り方
- 4 商圏内物件1200件を1年で徹底仕入れする仕入れの仕組み
- 5 物件掲載の品質を保つ自動メンテナンスシステム

営業1名減らして売上146%UP、生産性151%UP

毎年 生産性向上中!
赤字部門の
貸貸仲介部門が
高生産性部門に
転身した理由!

貸貸営業粗利生産性	
2017年:	1022万
2018年:	1209万
2019年:	1408万
2020年:	1475万
2021年:	1550万



株式会社 コーユー
営業部長
宏友住宅販売 株式会社
代表取締役
千島 好弘氏

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。

特別ゲスト講師 株式会社 コーユー

WEB戦略室
導入後

月間仲介反響件数500件

■株式会社 コーユーの紹介

株式会社 コーユーは、東京都江戸川区小岩にて創業43年を迎える老舗不動産会社です。小岩駅前に店舗を構え、地域密着の不動産会社として運営をしていましたが、先細りする賃貸仲介業界の変革を見据え、数年前より賃貸仲介事業のモデルチェンジに着手をしています。競合多数の東京都内の仲介市場で勝ち残る為に、WEB集客に特化した「WEB戦略室」を新設。あわせて仲介の分業体制及び、アウトソーシングを積極的に活用して来ました。その結果、売上は取組前の146%UP、営業生産性は151%と大きく飛躍する事が出来ました。以前は赤字部門で頭を悩ませていた仲介事業が、今では高生産性部門へと生まれ変わりました。



株式会社 コーユー 営業部長
宏友住宅販売 株式会社 代表取締役
千島 好弘氏



■ 競合増・コスト増・売上減の時代に、「ひとり勝ちの1社」が続出中

■ Web仲介モデルをまるごとインストールし人勝ち

事例1 倉敷市	事例2 尾道市	事例3 博多区
反響数 178%	反響数 179%	反響数 137%
成約率 39% ⇒ 61%	成約率 46% ⇒ 48%	成約率 45% ⇒ 59%
売上 182%	売上 159%	売上 134% (1名減って)

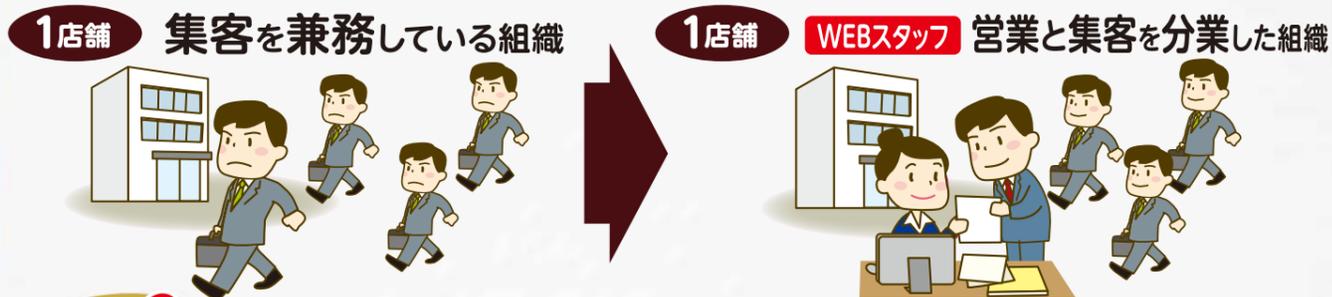


WEB仲介を制する企業が
不動産新時代を制する!

今回のセミナーで公開する 最新ノウハウとポイント

Point 1 生産性が向上する Web戦略室の立上げで、反響数月500件

集客と営業の完全分業化の実現



Point 2 地域1200件を1年で徹底仕入れする仕組み

物件掲載数No.1 掲載の質No.1

掲載物件数、掲載物件シェア、
代表物件数、代表物件シェア、
全てにおいて小岩エリアNo.1

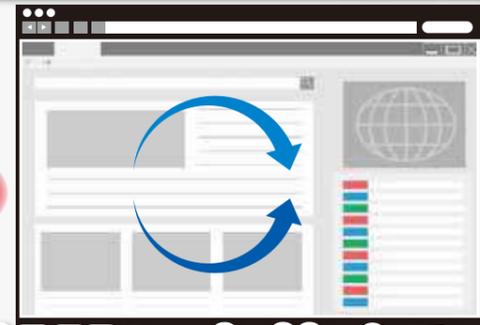
2021年11月16日 時点

会社	掲載物件数	掲載物件シェア	代表物件数	代表物件シェア
1 ホームメイト 小岩駅前店 株式会社 コーユー	755件	12.64%	572件	14.10%
A、地場不動産	703件	11.77%	378件	9.31%
B、地場不動産	277件	4.46%	257件	6.33%
A、大手仲介会社	225件	3.77%	186件	4.58%
C、地場不動産	323件	5.41%	170件	4.19%
B、大手仲介会社	136件	2.28%	114件	2.81%
C、大手仲介会社	180件	3.01%	104件	2.56%

Point 3 WEB掲載の「質」を維持する自動メンテナンスシステム

自社独自のメンテナンスシステムの構築

成約物件の掲載停止、ポータルサイトへの
入稿等をITを活用し全自動化を実現



賃貸仲介部門を高生産性部門に変革する
WEB仲介モデルを大公開!