

デジタル集客に成功している全国の不動産事例を一挙公開!

たった3時間で デジタル集客だけで売上を向上させる集客ノウハウと成功事例企業の具体的な取り組みがすべてわかる!

01 売却専門サイトを強化して年間媒介取得達成200件



株式会社 カワムラ
代表取締役社長 川村 健太氏



2020年9月に不動産事業を立ち上げ。その後継続的に業績を上げられており、旭川市で年間200件の媒介取得を達成。更なる媒介取得件数増のために、2021年10月に不動産売却サイトを公開し、自社売却サイトから査定依頼数5件/月獲得し、媒介取得数3件/月取得できている。

02 売却サイト×インサイドセールスを強化して年間媒介取得170件達成



株式会社 アイーナホーム
代表取締役 山下 史昭氏



2020年7月より本格的な受託強化に着手。昨年度は年間120件の媒介取得を達成。更なる媒介取得強化のために、売却サイト×インサイドセールス強化し、現在は過去訪問査定まで至らなかった一括査定サイト反響に対してメルマガ発信を実施し、自社売却サイトから査定依頼の反響を獲得できる仕組みを構築し、年間媒介取得170件達成。

03 自社売却サイト運用で広告費削減・70%以上の成約率を達成



株式会社 トヨオカ地建
代表取締役社長 豊岡 宏士氏



1982年に熊本県八代市にて設立。八代市を中心に賃貸仲介・賃貸管理・売買仲介事業を中心に事業展開をされている会社様である。2020年3月に不動産売却サイトを公開し、その後は継続的に月間3件以上の反響獲得に成功している。これまでは一括査定サイトに依存していたが、この広告費用を70%削減して、自社売却サイトに中心に査定依頼反響の獲得を行っている。

お申し込み方法



TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

お申し込みはこちらからお願いいたします。

右記のQRコード読み取っていただき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。WEBページにはもっと詳しい内容が掲載されていますので、ぜひご覧ください。

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/085982>

船井総研 085982

検索



媒介取得で苦戦してる不動産会社経営者のための

脱 査定サイト依存
売却専門サイトで媒介取得+60件/年

デジタル集客革命

媒介取得で困らない会社になる

ゲスト講師

ゲスト講師

完全デジタル集客に取り組んで
年間+60件の媒介取得を達成。
売却専門サイト構築・デジタルマーケティング・媒介取得の極意をお伝えします。



株式会社 ウェーブハウス
代表取締役社長 市川 周治氏

ブランディングテクノロジー株式会社
常務取締役 野口 章氏

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。

PC・スマホでセミナー参加! 選べる日程! スマホからもOK!

開催日時
2022年 6月 2日(木)・7日(火)・20日(日)
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 Funai Soken 明日のグレートカンパニーを創る 船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp
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://www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 085982

不動産売却デジタル集客のすべてがわかる!

特別ゲスト講師 株式会社 ウェーブハウス 年間200件媒介取得している会社のデジタル集客

特別ゲスト講師紹介
「日本最大級のアナログマーケットに波を起こす」岡山発・不動産イノベーションカンパニーを目指す
株式会社 ウェーブハウス 代表取締役社長 市川 周治氏
1993年10月に岡山市で株式会社ウェーブハウスを設立。その後不動産売買、賃貸仲介、不動産管理事業を中心に事業を展開し、2020年には「東京商工リサーチ」調査により岡山市内中古マンション取引数No.1を獲得。現在は不動産テックを推進させて持続的な成長を遂げられている。

自社売却サイトで年間100件以上獲得する
自社売却サイト反響の反響は媒介取得は50%
デジタル集客を強化して年間媒介取得200件達成

2022年最新! 不動産売却デジタル集客の事例公開!

事例1 300件の不動産売却サイトを制作した会社から学ぶサイト制作ノウハウ!

ポイント① 反響獲得のためのサイト設計・導線設計
ポイント② 反響数を最大化するためのサイトコンテンツ
ポイント③ ゴールページの強化で反響率アップ

事例2 訪問査定ができていない反響に対してMAツール活用で訪問査定数1.3倍

ポイント① 見込み顧客を逃さない追客手法
ポイント② お客様が反応する開封率40%以上のメルマガコンテンツとは!?
ポイント③ 顧客属性に応じた配信設定で面談率アップ

事例3 自社売却サイトから年間100件査定反響を獲得するサイト運用手法

ポイント① HP流入数を最大化させるメディアミックス戦略
ポイント② リスティング広告設定で流入数を最大化
ポイント③ SEO対策のためのサイト設計とコンテンツ

特別ゲスト講師 ブランディングテクノロジー株式会社 不動産売却サイトで成果を出すサイトづくり

特別ゲスト講師紹介
ブランドを軸に中小・地方企業様のデジタルシフトを担う
ブランディングテクノロジー株式会社 常務取締役 野口 章氏
2007年ブランディングテクノロジー福岡営業所に入社。地方拠点で地域の中小企業向けに売上向上に向けたホームページの活用からブランディング支援に注力。10年以上数多くの不動産会社様に手掛けた実績やノウハウを活かし不動産会社様が取り組むべきブランド×デジタルマーケティング強化の必要性の啓蒙、推進に取り組んでいる。

売却専門サイトづくり×SEO強化
コンテンツマーケティング
プロモーション動画マーケティング
累計300サイトの事例紹介を大公開

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。

脱一括査定サイト依存 デジタル集客革命セミナー

お問い合わせNo. S085982

オンライン開催 ※全日程同じ内容となります。ご都合のよい日程をご選択ください。

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。

日時・会場

2022年 **06月02日** (木) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2022年 **06月07日** (火) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2022年 **06月20日** (月) 開始 13:00 ▶ 終了 16:00

申込期限

各開催日の4日前まで

- ・銀行振込み : 開催日6日前まで
- ・クレジットカード: 開催日4日前まで

※お支払い方法によって
異なりますのでご注意ください

※祝日や連休により
変動する場合がございます

※満席などで期限前にお申し込みを
締め切る場合がございます

ログイン開始時間

講座の開始時刻30分前より

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円(税込 **13,200円**) / 一名様

●銀行振込の方は、開催4日前までにご入金をお願いいたします。なお、ご入金の際は税込金額でのお振込みをお願いいたします。
万が一、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。

●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

1.WEBお申込み  下記QRコードを読み込み もしくは お問い合わせNoの数字6桁を 船井総研HPで検索	2.お支払い  お申込み時に クレジットカード・銀行振込 のご選択が可能	3.メールが届く  受講料のお支払い確認後 開催2日前に受講方法をメールで案内 マイページにも セミナー視聴サイトが表示	4.セミナー受講  開催時間になれば お持ちのスマホ・PCより セミナー視聴サイトに入室
--	--	--	--

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)

▼よくあるご質問

・お申込みに関するよくあるご質問は、
「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

・Zoomご参加方法に関するよくあるご質問は
「船井総研 web参加」と検索しご確認ください

▼お申込みはこちら

