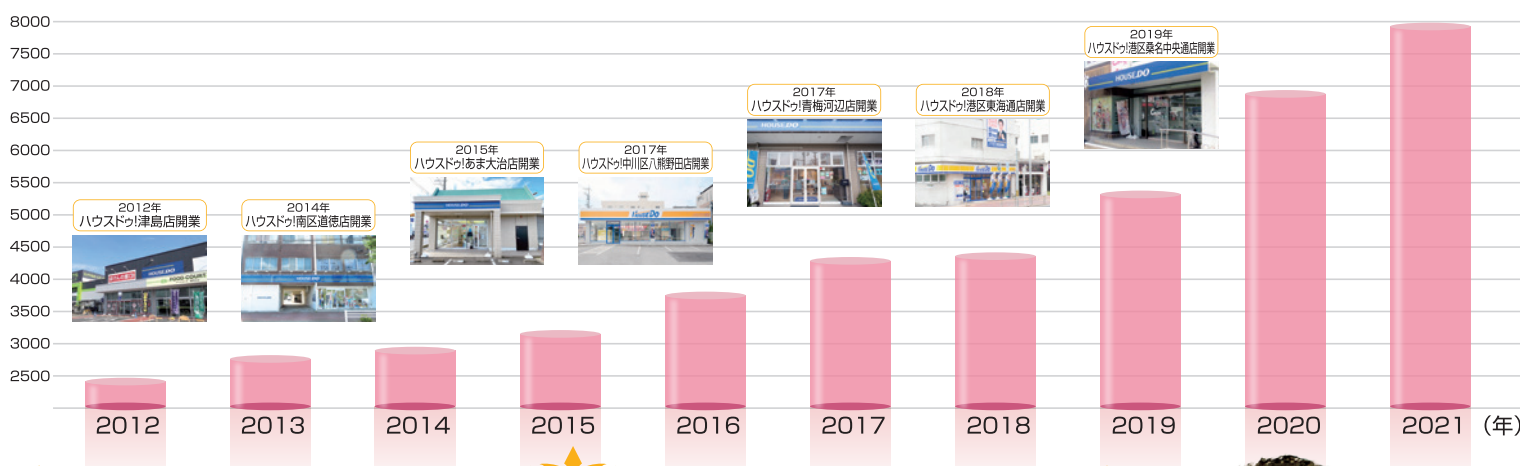


不動産に参入したい司法書士事務所の経営者様へ

司法書士事務所が 不動産売買事業の立上げ 拠点7店舗・粗利7億円達成

業績推移と成長ストーリーをお伝えします。



不動産で持続的成長し続けるポイント

- ✓ 営業40名! 未経験若手が育つ評価の仕組み
- ✓ 幹部(店長)の育て方
- ✓ 新卒採用で補充採用から計画採用へ
- ✓ 売買仲介時に付帯粗利1.5億円を獲得
- ✓ 年間媒介取得数385件を取得する仕組み



WEB
オンライン 2022年 6月24日(金) 6月29日(水) 7月5日(火)
13:00~16:00

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。

司法書士事務所が不動産に参入して7拠点粗利7億円達成セミナー

お問い合わせNo.S086924

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

WEBページから
セミナー情報を
ご覧いただけます。



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。)

086924

愛知県名古屋市 ファミリアグループ 代表 金子 英之氏

2003年に司法書士事務所を設立。不動産会社と登記関係の仕事をする中で不動産事業参入を決意！2012年にファミリアホームサービス株式会社を設立。不動産FCに加盟し1店舗を出店。人材育成に力を入れ、店長に裁量を持たせる店舗独立採算制で多店舗展開を推進。仲介手数料だけでなく、仲介+リフォーム、注文建築紹介などにも注力し、1拠点粗利を最大化！現在は愛知県、三重県、東京都で7店舗を展開。司法書士事務所から不動産参入でいま最も注目されている企業！



ゲスト
講師

司法書士事務所から不動産事業へ新規参入

7店舗・粗利7億円達成の秘話

■ 新規参入から10年。7店舗・粗利7億円を達成することができました！

司法書士事務所を創業し、取引先の不動産会社様と一緒に仕事をする中で、自社でも不動産売買事業ができないか！？そう考えるようになりました。新規参入を決めましたが、不動産営業などの実務は全くの素人・・・事業立上げ成功のポイントは“スピード”と考えていましたので、ある程度のノウハウを得るためにFCに加盟することにしました。新規参入から2店舗目を出店するまでは時間がかかりましたが、その後は順調に社員数&店舗数を増やし、未経験から参入した不動産事業は7店舗まで成長することができました。“自社でもできる”そう考え参入しましたが、平坦な道のりではありませんでした。ですが、不動産へ新規参入して本当に良かったと思っています！**未経験新規参入から10年で、7店舗・粗利7億円を実現させた実際の取り組みをお伝えさせていただきます。**

- ◆愛知県5店舗、三重県1店舗、東京都1店舗の計7店舗
- ◆4名で立ち上げた事業部は40名へ
- ◆仲介手数料にプラス付帯利益を生むことで粗利7億円達成
- ◆士業出身で不動産売買の実務が未経験でもできました！

不動産新規参入 7店舗・粗利7億円までの成長ストーリー

■ 土業とは全く違う業界！社長自ら新しい事業を創業するという覚悟と決意が必要！

不動産売買に参入した理由の1つに、司法書士事務所とのシナジー効果も期待しましたが、実際に営業をしてみて、“土業とは全く違う”と痛感させられました。もちろん司法書士事務所でも他社との競争はありますが、いい意味で、“土業という業界の良さ”を再認識したとも言えます。自社で不動産購入の検討客を集客し、営業し、契約をいただく難しさを痛感し、社員に任せるのではなく、社長自ら全く違う業界での創業を覚悟・決意することが成功するための最大のポイントと考えています。事業を拡大するうえで、特に注力したことが3つあります。

- ① 未経験営業社員が入社～3年で店長になるキャリアパス
- ② 売買仲介時に付帯提案をして単価UPをする事
- ③ 媒介取得強化でフロー型⇒ストック型へ転換する

その結果、新規参入から2012年で4名でスタートした事業部が40名の組織となり、7店舗・粗利7億円を達成することができました。社員の活躍の場を作るために、更なる多店舗展開を推進していきます。



不動産新規参入 7店舗・粗利7億円までの成長ストーリー

■ 未経験営業社員が入社から3年で店長就任へ

現在自社では、“不動産売買仲介未経験”の営業社員を一貫して採用しています。創業当時は売買仲介の経験者を採用していましたが、自社グループの経営理念でもある「困っている人を助けたい」、「人の役に立ちたい」という“理念共感が得られない”、“全員が属人的”で仕組み化が進まず、社員定着が思ったようにいきませんでした。そこで、“未経験社員を採用し、自社で育成する”という人財戦略に大きく舵を切ってから、仕組み化が進み、社員の育成スピード&定着率がUPし、そして多店舗化が進み事業拡大することができました。

不動産事業成功のポイントは、不動産売買仲介未経験の社員を採用し、自社で育成する人材戦略と育成の仕組み化

自社では1人1人に合ったキャリアパスと一緒に考えていますが、業界未経験者でも入社3年が経過したタイミングで店長になる事を、1つの目指すべきキャリアパスとしています。また未経験の新人社員には、下記の研修制度を実施し、全社員が自己実現に向け成長できる仕組みを整えています。①マナー研修、②不動産基礎研修、③セールス研修Ⅰ、④セールス研修Ⅱ。※セールス研修Ⅱは、ロールプレイングを中心に即実践できる営業手法を学びますが、ロープレを最重要視しています。

- ① 個々の役職・役割・業務に応じた評価制度
- ② 成長を応援する育成応援制度
- ③ キャリアパスによる年収UP

未経験営業社員が入社から3年で店長就任へ

不動産新規参入 7店舗・粗利7億円までの成長ストーリー

Career Step



一般

未経験の方でも安心。仕事で経験を積むことでドンドンスキルアップします。チームでの営業活動なので、細かいサポートができます。

主任

これで担当業務も一人前！あなたに安心して仕事を任せられます。自ら部門をリードし、自らの成長、会社の成長に努めます。

店長

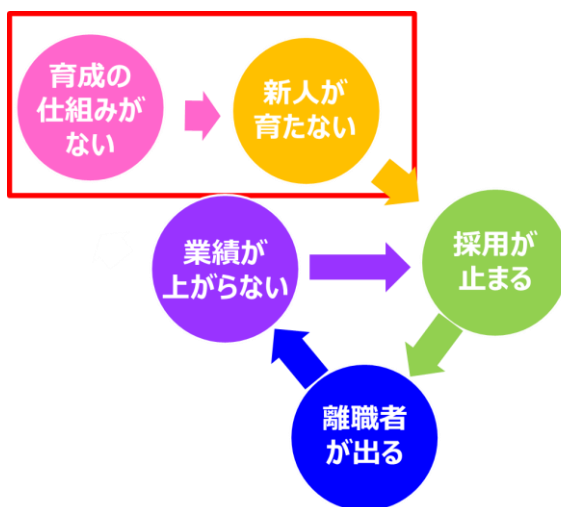
店舗の責任者として目標を掲げ、達成するために努めます。社員の能力を最大限に引き出すマネジメント能力伸ばし、更なる成長ができる

マネージャー

今後の会社の戦略立案から店舗拡大まで、責任感もやりがいもMAXです！幹部として更なる発展に向けて頑張りましょう。

■ 補充採用から計画採用へ！更なる拡大を目指し22年より新卒採用をスタート！

不動産業界は、まだまだ労働集約産業です。1名の営業社員が増員できれば、入社して2年目ぐらいで年間粗利2000～2500万円が増えるという計算です。中期目標の粗利10億円を達成するには、50名の人員が必要です。しかし、創業当初の自社がそうであったように、育成の仕組み化が進んだ結果、



更なる業績拡大に向けて、補充採用 ⇒ “計画採用”へ移行するために、2022年度の新卒採用にチャレンジ！4月から5名の新卒メンバーが入社し、各店舗に配属されました。今後も新卒採用を続け、もちろん新卒メンバーも入社3年で店長を目指してもらいます。また自社では土業出身という事もありますが、全営業社員が不動産の様々な顧客ニーズに専門家として対応するために、全営業社員の「宅地建物取引士」の資格取得を必須としています。宅建士取得の奨励制度として、資格予備校と契約を結び、宅建士を保持していない社員に対して研修制度を整えています。

不動産新規参入 7店舗・粗利7億円までの成長ストーリー

■ 仲介数UPでも粗利減少！？新築減で中古市場は拡大！仲介時に付帯の提案強化で単価UP！

大手ビルダーの新築建売仲介を軸に業績UPをしてきましたが、新築着工棟数の減少、競争激化、そして年々中古住宅の取り扱いが増え、年間の“契約件数伸びているが、仲介手数料売上が下がる”という店舗も出てきました。仲介業は同じ業務でも片手両手はもちろんですが、成約物件単価で仲介手数料が変わります。成約単価が新築に比べて安い、中古物件の取引件数が増えれば粗利が減少します。仲介時の付帯提案を強化し成約単価UPのために、既存の2店舗に実寸大LDK&水廻り4点設置したりリフォームモデルルームを設置、まずは中古+リフォームを強化しました。



リフォーム未経験の不動産営業が、仲介時にリフォーム受注しやすくするために、リフォームパック商品を構築し、パッケージをそのままリフォームモデルルームに再現しています。

- ◆中古物件+リフォーム受注
- ◆新築建売+リフォーム+太陽光受注
- ◆土地仲介+注文建築紹介受注
- ◆売買仲介+火災保険受注

工務店へのリフォーム請負紹介料
売上は年間**5000万円超**



■ 専任媒介取得強化！年間350件の媒介取得を達成し、業績が安定した！

大手ビルダーの新築建売仲介は非常にメリットが高いですが、市場や競合の影響を受けます。各店舗でも、新築建売中心から中古住宅市場の変化を感じ、1店舗下限5件以上の専任媒介取得を目標に掲げ、媒介取得強化を実施しました。その結果、年間で350件以上の媒介取得を達成し、以前はフロー型のような状態でしたが、媒介強化することでストック型になり、媒介強化以前に比べて業績が安定してきました。

- ① 売却一括査定攻略のための社内ルール決め
- ② 反響からの媒介取得率UPのマニュアル整備
- ③ 売り営業KPI（重要業績指数）の管理
- ④ 反響架電、査定面談のロープレの徹底

年間**350**件以上の媒介取得に成功！
フロー型 ⇒ スtock型にビジネスモデルが
変化し**業績が安定**！

不動産売却ハンドブック

大切な不動産売却を事前に準備して売却するために

高く売るためにはどうすれば？

売値はいつ売れる？

会社選びのポイント

査定結果

査定面談時アプローチブック

査定価格だけでB社に任せるとは危険です！！

不動産の査定価格 ≠ 実際の販売価格

査定面談時の重要性

お客様からのお問い合わせは「ネーブルサイト」経由が70%以上！

ポータルサイトで調べている顧客層をいかに取り込むかが重要！

反響対応トークマニュアル

査定反響～面談編

顧客属性別面談

ネットトーク

ご提案書

【お見積り】の例を載せています

査定価格提案書

査定価格+付加価値=お客様の満足度UP

1. お見積り～面談編

2. 面談～査定編

3. 査定～売却編

専任	集計	売り行動	売り反響	売り査定面談	媒介取得	売却契約	売却実行率				
社内数	項目	通電	手引き	メール	初査	再査					
3	津田店	71	0	24	48	2	11	3	4	4%	150%
4	南区店	45	0	20	37	7	2	4	6	19%	57%
4	あま店	45	200	34	15	10	7	7	7	7%	27%
4	中川店	85	2,700	45	37	15	16	4	7	41%	27%
5	青嶋店	48	700	105	30	14	50	6	7	47%	7%
3	津店	34	460	45	25	0	11	5	6	0%	25%
4	島田中央店	207	2,900	27	27	16	4	4	6	59%	25%
	合計	535	6,960	300	219	64	61	33	44	29%	52%

新規集客

初回査定面談

アンケート

媒介契約

物件ランクアップ

販売

売り営業指標KPIと実績集計

反響率 50%

査定率 60%

媒介率 70%

売却率 80%

受託後3ヶ月以内の販売率

不動産売却の手引き

会社名・ロゴ

投函資料

ファミリアグループ様の取り組み

売買仲介時に付帯が受注できる**商品づくり!**

ポイント 1 未経験営業でも600万円リフォーム
が獲得できる**定額制リフォーム商品**の作り方

ポイント 2 リフォームパッケージ化で**35%以上の高粗利率**を実現！

ポイント 3 定額制商品カタログで即日見積の
スピード対応！

**リフォーム
未経験新人でも
獲得できる定額制
リフォーム！**

リフォーム受注を提案しやすい店舗づくりのポイント

ポイント 1 中古住宅購入者に「リフォームをしたい!」と思わせる店舗設計とは？

ポイント 2 案内するだけで**リフォームへの動機付け**ができる移動式リフォームモデルハウス

**ポイント
3** 中古住宅検討客を来店させる
専門店づくりのポイント

見るだけで
欲しくなる
リノベ空間
モデルルーム！

未経験若手育成が育つ仕組み

ポイント 1 自社のトップ営業社員の営業フローを基に
自社の**営業マニュアル・ツール**を整備！

ポイント 2 入社後の**育成プログラム** × **ロープレ**の徹底で**入社3カ月で独り立ち**！

ポイント
② 商圏内での**物件シェア率が上がり**、
未経験若手社員の**契約率が向上**！

石橋 67% 63% 61% 59% 57% 55% 53% 51% 49% 47%
 飯塚 67% 63% 61% 59% 57% 55% 53% 51% 49% 47%
 飯田 67% 63% 61% 59% 57% 55% 53% 51% 49% 47%
 小橋 67% 63% 61% 59% 57% 55% 53% 51% 49% 47%
 黒山 72% 68% 65% 62% 59% 56% 53% 50% 47% 44%

契約率UP
 営業カリキュラム

[illegible]

3分間紙上コンサルティング

未経験から不動産新規立ち上げ 7店舗・粗利7億円達成した 成功ストーリーを解説



ここまでファミリアグループ 代表 金子英之 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。

申し遅れましたが、私、船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ マネージャーの廣瀬 浩一と申します。現在、全国の住宅会社・リフォーム会社・太陽光事業者様向けに、未経験からの不動産事業の新規立ち上げ、中古+リフォーム等を始めとした**不動産事業の業績UPのお手伝い**をさせていただいております。ファミリアグループ様が実践された業績アップ手法について、解説させていただきます。

未 経験からの不動産新規参入&業績UPで取り組むべき内容はコレ！

日本は人口減少による市場縮小が拡大し、現状のままの経営体制では売上が20~30%減少するといわれています。そのような背景もあり、業界未経験から不動産売買仲介事業へ新規参入する企業が増えています。しかし、後発での不動産新規参入で“従来のやり方”では勝ち目はありません。市場拡大が予測される“中古住宅”を不動産事業の中心に置いて、不動産立上げのビジネスプランを立てることが成功への近道です。その具体的な手法が、中古+リフォームです。当社では、全国で中古+リフォームに特化した中古住宅専門店という屋号で、不動産未経験からの不動産事業新規立上げのサポートを行ってまいりました。今日はその中古+リフォームビジネスモデルをご紹介します。

参入初年度で売上2億円、3年で売上5億円を目指すモデル

中古+リフォームビジネス参入後、
3年目の目標として売上5億円、粗利
2億円を達成させます。

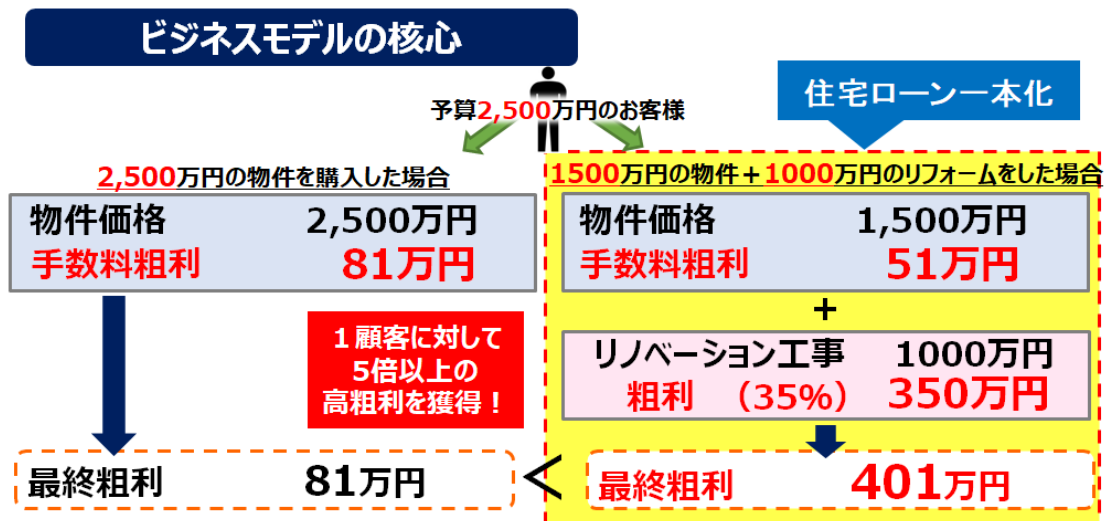
最終的には、不動産で地域1番店を
達成するために不動産総合店舗や、
多店舗展開を行っていきます。

項目	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	年間合計
●組織計画														
従業員数	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
営業担当	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
リフォーム担当	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
社員数(PA含む)	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
●中古物件仲介 売上計画 (決済入金ベース)														
平均単価	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
契約件数(売)	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
契約件数(売リ)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
契約件数合計	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
売上	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200	1,075,200
●リフォーム 売上計画 (完工入金ベース) ※入金日は契約後2ヶ月ずれる														
契約数	6	6	6	6	7	7	7	7	8	8	8	8	8	84
リフォーム単価	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
売上	3,600	3,600	3,600	3,600	4,200	4,200	4,200	4,200	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800	46,200
粗利高	1,020	1,020	1,020	1,020	1,176	1,176	1,176	1,176	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	16,176
リフォーム契約率	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
●中古+リフォーム部門 売上計画														
売上	14,800	14,800	14,800	14,800	15,400	15,400	15,400	15,400	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	153,720
粗利高	4,260	4,260	4,260	4,260	4,968	4,968	4,968	4,968	5,952	5,952	5,952	5,952	5,952	65,856

※3年で売上5億円をつくる事業計画

中古住宅リノベーションを成功させるためには、**専門店化・営業の標準化**がポイントになります。メインの集客媒体はチラシ・自社専門HPとなり、来店型店舗を構えながら、月25組以上の新規面談数を実現することができます。

中古住宅特化、かつ、探し始めの住宅一次取得者層をターゲットに販促を行いますので、営業の標準化・新人営業担当者の早期育成を実現します。実際に、未経験や新卒営業担当者が年間粗利3,000万円以上を達成するなど、全国で成功事例が続々誕生しています。



相見積もり無し、粗利35%の高粗利ビジネスモデル

※左：従来型の不動産仲介モデル、右：中古リノベーションビジネスモデル

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いる中古+リフォームビジネスの成功要因は、ズバリ！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。中古+リフォームビジネスで成功するポイントは4つ。

- ①専門店の店舗出店
- ②中古+リフォームを売るための商品づくり
- ③中古住宅の購入検討客が集まる集客手法
- ④未経験でも契約できる営業の標準化



これらのポイントを押えつつ、全国55社以上のビジネスモデル実践者のノウハウが詰まったマニュアルを実行することで、高い成功確率での業態立上げが可能になります。

中古+リフォームビジネス研究会 スターターキット 一覧

01. 中古+リフォーム事業コンセプト

1. 中古+リフォームの事業コンセプト
2. 中古+リフォーム導入への基本理念
3. 中古+リフォームのコンセプト
4. 中古+リフォームの営業ポイント
5. 中古+リフォームの集客ポイント
6. 人員体制と役割

02. 中古+リフォーム店舗マニュアル

1. 出店調査
2. 投資採算計画
3. 店舗外観開発のポイント
4. 店舗内観開発のポイント
5. 店舗内観開発(その他)

03. 中古+リフォーム集客マニュアル

1. 集客対策強化のポイント
2. 購入客集客の考え方と実施策
3. 集客サイトの構築
4. 集客ホームページの構築
5. 集客ホームページの運用
6. サイト構築の基本方針
7. サイト構築の具体的な手順
8. 中古+リフォームサイト構築提案
9. ターゲットのアクセスを効果的に集める仕組み
10. アクセス数を増やす仕組み
11. 契約を増やす仕組み

04. 中古+リフォーム営業マニュアル

1. 中古+リフォームの営業のポイント
2. 中古+リフォーム営業フロー
3. 来店初期にリビングの実地内容
4. 中古+リフォームのアプローチ
5. 中古+リフォーム営業の流れ
6. モデルルームの案内方法
7. 会社の信用・実績を売る
8. 資金配分
9. 物件希望条件のヒアリングと物件提案
10. 物件案内の基本フロー
11. 物件案内の基本フロー
12. 中古+リフォームの全工程のフロー
13. 営業指標と営業のポイント
14. 接客活動の基本的行動指針

05. リフォーム商品化提案

1. リフォーム商品化の必要性
2. 水廻り商品カタログ
3. キッチン・バス・トイレ・洗面台
4. オール断熱・外壁塗装・太陽光バックカタログ

06. 営業管理マニュアル

1. 営業管理のポイント
2. 行動量の管理
3. 報告のルール

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

- ・ 媒介取得手法の概要
- ・ 集客戦略(売り)
- ・ 営業戦略(売り)
- ・ 営業戦略(買い)
- ・ 営業管理(買い)
- ・ リフォーム提案

②【売り】マニュアル・トーク集

- ・ 高単価引き上げトークスクリプト
- ・ 高単価引き上げトークスクリプト
- ・ ランクアップトークマニュアル
- ・ マンション・戸建て・マンション
- ・ マンション・戸建て・マンション
- ・ マンション・戸建て・マンション
- ・ マンション・戸建て・マンション
- ・ マンション・戸建て・マンション
- ・ マンション・戸建て・マンション

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
- ・ 半信半疑トークマニュアル
- ・ 案内前後集客資料

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

中古+リフォームビジネス研究会 マニュアル・ツール一式

①【全体】スターターキット

- 中古+リフォーム ビジネス事業概要
- 店舗マニュアル
- 集客マニュアル
- 営業マニュアル
- 商品マニュアル
- 営業管理マニュアル

② 営業ツール

- 会員登録引き上げトークスクリプト
- 中古+リフォームアプローチブック
- 初回接客トークマニュアル
- モデルルーム案内トークマニュアル
- ヒアリングシート
- ヒアリングシートトークマニュアル
- シミュレート君
- シミュレート君マニュアル
- 各種 商品バックカタログ
- 各種 営業管理帳票

③ 商品ツール

- マンション リフォームパック 仕様表/原価表
- 戸建て リフォームパック 仕様表/原価表
- マンション・戸建て オプション工事 仕様表

④ 営業動画

- アプローチブックe-ラーニング動画 (船井総研)
- 初回面談～物件案内 動画
- 他社接客事例動画

②営業ツール 中古+リフォームの営業に必要なツール一式

アプローチブック

初回接客トークマニュアル

受付ヒアリングシート

リフォーム商品バック

シミュレート君

営業帳票一式

講座

第一講座

第二講座

ゲスト講師

第三講座

第四講座

セミナー内容

地方の建築・リフォーム会社が不動産新規参入！
中古リノベで地域一番店になる方法

- ポイント①** 市場規模縮小の時代！地方の建築・リフォーム会社が取り組むべきこととは!?
- ポイント②** 不動産未経験！中古リノベの必勝法!単価1,000万円を受注するカギは「特化」すること!?
- ポイント③** 未経験が売れる！リフォーム営業マン生産性の2.5倍!
中古リノベビジネスモデルとは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介
神戸大学工学部機械工学科を卒業後、新卒で船井総合研究所へ入社。
主に事業計画・出店立地選定、OPEN準備・商品・集客・営業に関わる業績アップ全般のコンサルティングを実施。
即時集客アップのWebマーケティングを最も得意とし、
年間Web反響ゼロから月200件反響を実現させた驚異の実績を持つ。



司法書士事務所が不動産事業に新規参入して7拠点粗利7億円を達成した成功の要因

- ポイント①** 司法書士事務所が不動産事業へ新規参入し、7拠点粗利7億円を達成!!その取り組みを紹介!!

ファミリグループ 代表 金子 英之 氏

司法書士事務所を創業後、ファミリアグループとして土地家屋調査士法人、行政書士法人、税理士法人を設立。その後、不動産未経験から、大手不動産FCに加盟し、ファミリアホームサービス株式会社を創業。「困っている人を助けたい」、「人の役に立ちたい」というグループ全体の経営理念の元、多角化経営と多店舗展開を推進。4名でスタートした不動産事業部は、社員数40名、7店舗・粗利7億円まで成長。土業からの不動産参入でも最も注目されている企業。



1店舗売上3億円、粗利1.5億円、営業利益4,000万円！
全国80会員から見た中古リノベの成功事例を徹底解説

- ポイント①** 不動産新規参入!1店舗売上3億円を最短最速で達成する中古リノベ事業戦略とは!?
- ポイント②** 不動産新規参入の企業でも不動産購入客を月間50件集客するマーケティング戦略とは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介

2022年異業種から不動産事業へ新規参入を検討している経営者が
これから力を入れるべきこと

- ポイント①** 市場規模縮小の時代に事業成長のセオリーとは!?
- ポイント②** コロナ禍で新規立ち上げを行うポイントとは!?

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ 中古リノベチーム リーダー 山添 俊介

【お申込み方法】 WEBサイトからのお申込みをお願いします

全日程とも同じ内容です。ご都合のいい日程をお選びください。

日時：2022年6月24日(金) お申込み期限：6月20日(月)
2022年6月29日(水) 6月25日(土)
2022年7月 5日(火) 7月 1日(金)

開催時間：13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

会場：ZOOMにてオンライン開催【お手元のパソコンで簡単に参加できます】

※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。
※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



受講料： 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

船井総合研究所 086924

検索

右記のQRコードを読み取っていただきWEBページ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/086924>