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。

不動産会社向けDX経営セミナー

お問合せNo. S087545

講座内容

講座	セミナー内容
第1講座	**激変期の今、成長企業が取組んでいること** セミナー内容抜粋❶「不況下」の「物価高」、スタグフレーション下の経営の鉄則とは? セミナー内容抜粋❷ なぜ、あらゆる業種の成功企業は今、DXに取組んでいるのか? 株式会社船井総合研究所 取締役 専務執行役員 **出口 恭平**
第2講座	**業績を向上させる不動産DX** セミナー内容抜粋❶ 業績・生産性向上を実現させるDXとは!? セミナー内容抜粋❷ 不動産業界DXのロードマップとは!? セミナー内容抜粋❸ 集客数・契約率を向上させる不動産DXとは!? セミナー内容抜粋❹ 経営情報をデジタル管理することで早期に課題抽出し、課題改善を実現する セミナー内容抜粋❺ 業務を自動化(効率化)させ、営業時間を最大化させる 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 マネージャー **小寺 伸幸**
第3講座	**経営者に今すぐ取組んでいただきたいこと** セミナー内容抜粋❶ 多数の成功事例に見る、失敗しない 中堅・中小企業の為のDXの進め方とは!? 株式会社船井総合研究所 代表取締役社長 **真貝 大介**

開催要項

日時・会場

オンラインにてご参加　※全日程すべて同じ内容となります。ご都合のよい日程をお選びください。

2022年 7月 7日(木)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 7月 3日(日)
2022年 7月13日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 7月 9日(土)
2022年 7月19日(火)	開始 13:00 ▶ 15:00 (ログイン開始 12:30より)	お申込期限: 7月14日(木)

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 5,000円 (税込5,500円)／一名様　会員価格 税抜 4,000円 (税込4,400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。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●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いたします。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ますのでご注意ください。
●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

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.087545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:千葉
※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

オンライン受講

7月 7日(木)	7月13日(水)	7月19日(火)
申込締切日 7月 3日(日)	申込締切日 7月 9日(土)	申込締切日 7月14日(木)

～ 不動産会社のDX成功事例を大公開 ～

DX経営を始めて 2年目社員が 粗利6,000万円達成 育成スピードが格段に向上

船井総合研究所が提案する不動産DX

- **デジタルマーケティング格差** が、業績格差に!!
  - 集客実績が**1.3倍以上の実績**が出る衝撃な事実
- **デジタル管理で早期育成** を実現させる!!
  - 営業社員の**課題**を**可視化**させ、**早期改善**につなげる
- **生産性を向上させる** 営業管理システム(SFA)
  - 管理職の**負担**を**大幅軽減**させる**デジタル営業活動管理**
- **「データドリブン経営」**で、経営をイノベーション!!
  - リアルタイムに**経営データ、事業データ**を**分析**

株式会社船井総合研究所
代表取締役社長
真貝 大介

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。

2022年 7月 7日(木)・13日(水)・19日(火) 13:00~15:00 (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 明日のグレートカンパニーを創る Funai Soken

不動産会社向けDX経営セミナー お問い合わせNo.S087545
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。)→ 087545

DX経営で稼ぐ組織をつくる実行戦略がすべてわかる!

DX経営に成功している事例企業を一挙公開!

DX経営を進めて売上1.4倍

株式会社アイーナホーム
代表取締役 山下 史昭氏

2012年に、北海道北斗市にて不動産売買専門店として創業。函館・北斗市を中心に不動産事業を展開。5年連続増収増益を続け、毎年2ケタ成長を達成している。一方、組織の拡大にともない育成の課題に頭を悩ませていたが、2020年末より属人的な管理体制を解決するために全社で不動産DXを推進し、昨年対比で売上1.4倍を実現している。

- ✓ 昨年対比売上5.6億→ 8億円達成
- ✓ 生産性粗利3,200万円達成
- ✓ 2年目社員が粗利6,000万円達成
- ✓ 離職率5%で人が辞めない不動産会社へ
- ✓ 残業時間を15%カットしても業績向上

DX経営を進めて売上1.2倍

株式会社ライフラインサービス
代表取締役 山崎 貴修氏

一般の住宅設備会社からスタートし、太陽光・蓄電池を中心に事業を拡大。その後、新築事業、不動産売買事業、買取再販と多角化経営を進め、2021年度年商14億円を達成し、昨年対比120%以上で成長している。社員の増加、多角化経営の推進でアナログ経営から本格的に2021年度よりDX経営を推進させた。

弊社がDX経営を始めた動機は、営業社員の育成と経営数字の把握でした

組織が大きくなるにつれて、数字の把握や育成に苦戦し、頭を悩ませていました。
そこで思い切って2021年にDX経営をスタートさせ、**各事業の業績把握や集客管理、営業社員の課題抽出が容易にできる**ようになり、これまで以上に経営がしやすくなりました。

業績を向上させる不動産会社のDX経営

Point1 MA:集客DXで面談数を向上させる

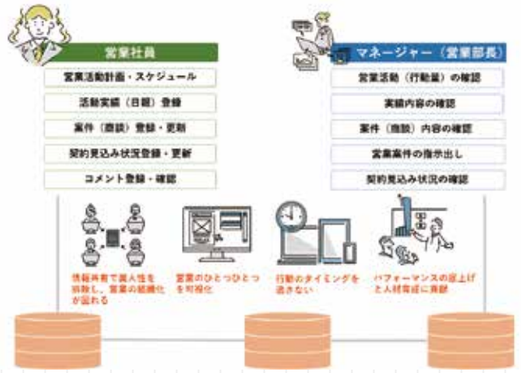
反響から面談までシステム的に追客

チャットボットで月間反響数15件

新着不動産情報メルマガ定期発信で案内誘導

お客様が検索している物件情報を把握して追客できる

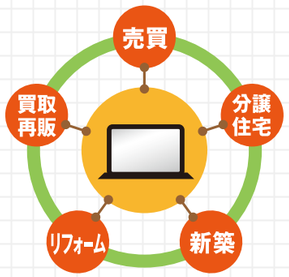
Point2 SFA:営業DXで契約率を向上させる

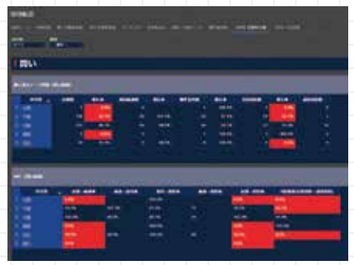


SFAで営業活動の効率化、
営業社員の営業力に頼らない環境づくりを実現させる

Point3 BI:経営課題を早期発見し、高速PDCAを実現

全社の経営数字を一元管理



全社、事業別に売上、粗利実績を月別で管理
目標予算・昨年対比の実績を基に経営判断行う

店舗、営業社員ごとの営業課題を
リアルタイムで管理し、課題を早期改善