

媒介取得に苦戦している不動産経営者向け

「トップセールスマン必要なし」

媒介取得の すごい仕組み

仕組みの構築とその実践で媒介取得**150**件達成



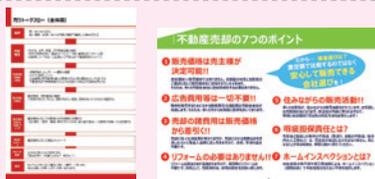
株式会社後楽不動産
代表取締役 **松本 裕児**氏

1 媒介取得
5 件達成
0 件達成
を全伝えます。

結局、未経験営業社員でも
やり方のコツさえ掴めば成果ができました!

3つのことだけを実践

- ✓ 一括査定サイト攻略トークマニュアル
- ✓ 訪問査定営業ツール構築
- ✓ スキルチェック営業研修



売り営業未経験でも
1年間で100件取れました!

株式会社後楽不動産
第一営業課 係長 **松島 央政**氏

仕組みの実践だけで媒介取得150件達成できた施策はコチラ

新型コロナウイルス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 **14日(木)・19日(火)・21日(木)**
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



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

仕組化を進めて年間媒介取得件数150件突破セミナー

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

お問い合わせNo.S087909

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 087909 】で検索してください。

岡山県岡山市 株式会社後楽不動産 代表取締役 松本 裕児氏

岡山県岡山市にて賃貸管理、賃貸仲介業を実施。
2018年5月より、不動産売買仲介業に本格参入。
参入後の1年間で150件の媒介取得に成功！商圏内の在庫
シェアを初年度で18%獲得された急成長中の会社である



ゲスト
講師

不動産仕入れ・媒介取得数
ゼロの会社様がたった1年で **仕入れ150件を達成**

株式会社後楽不動産は、岡山県岡山市にて創業。賃貸店舗4拠点を置く賃貸仲介業・賃貸管理業を主な事業とする会社である。

不動産分野でのさらなるシェア獲得のため、2018年5月度より本格的に不動産売買部門の強化をスタート。新卒1年目・未経験中途社員を含む営業3名で部門を立ち上げられました。

賃貸での経験があり、当初より業者物件での集客は期待ができないことがわかっていたため、立ち上げ当初より仕入れに力を入れられました。新卒1年目と既存の営業社員の2名を仕入れの専任者として、査定サイト攻略を実施。積極的に営業フロー、営業ツールの標準化に取り組み、営業の仕組み化を行った結果立ち上げから1年で媒介取得数は150件を突破。新卒1年目社員でも年間50件の受託に成功されました。今期は営業8名体制となり、来期粗利2億円以上を目指し、急成長中の会社である。

本セミナーでは、立ち上げ当初から新卒1年目でも受託が取れた、後楽不動産で取り組まれた仕組みづくりについてご紹介いたします。

不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 仕入れ150件達成の成功ストーリー

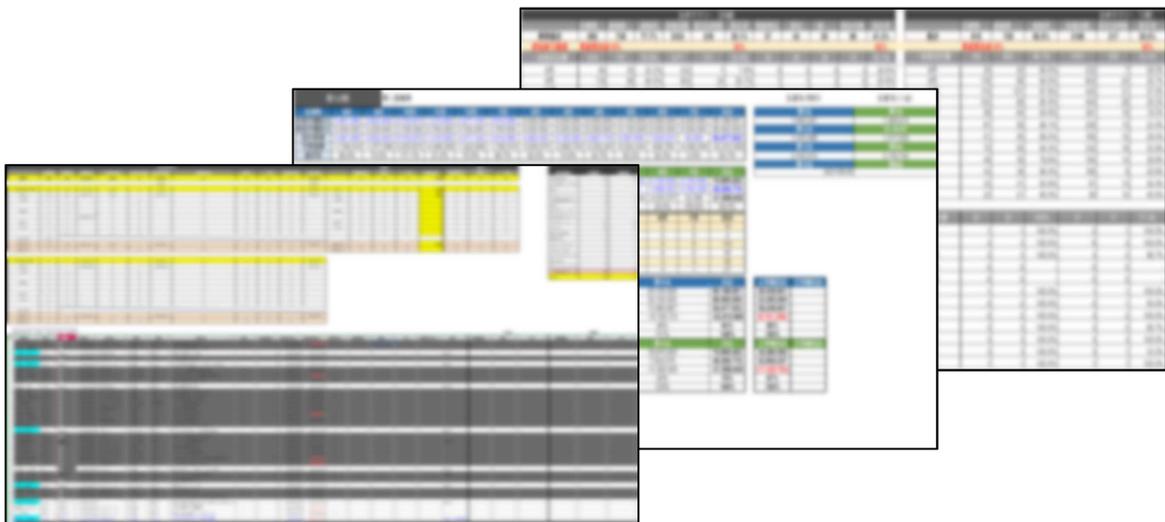
■ 取り組んだ具体的実践内容

1. 媒介取得（物件の預かり仕入れ）の専任者の設置

不動産売買仲介事業での立ち上げ、業績アップに際して、**仕入れが非常に大切である**と痛感していました。**自社物件なしに集客数の確保は不可能**と感じ、媒介取得強化を中心に事業を進めることにしました。

ただし、未経験者が多い中で仕入れ営業、客付け営業どちらも兼任させてしまうと結果両方が中途半端になって成果につながらないと判断し、専任者の設置を検討しました。

また、反響取得のメインの媒体は一括査定サイトであるため、対応の強化と競合対策のために**専任者を設置**し、営業の対応を分業化することに決めました。新卒社員に関しても仕組みができれば問題なく仕入れができると考え、仕入れ専任に抜擢しました。結果としては、営業3名のうち**未経験者の2名を専任担当者**とし、媒介取得強化を行っていくことに決めました。



不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 仕入れ150件達成の成功ストーリー

2. 営業フロー営業ツールを作成し、営業内容を仕組み化

不動産売買仲介業や媒介取得の強化への取り組みは、初めて本格的に実施していくことであったため、仕組み化を行う必要があると感じていました。まずは営業フローや営業ツールをつくり込み、誰でも同様の営業内容を精度を担保して実行できるようにしました。

営業フローに関しては、反響対応の流れや訪問査定時の提案の流れを構築しました。どの順番で何の説明をするのかを決めておくことで、未経験者でも接客がしやすくなると思っています。営業ツールに関しては、反響対応のトーク内容、訪問査定時の持参資料、査定書、アプローチブック等を標準化して作成しました。トーク内容や提案内容をまとめであるため、誰でも一定水準のトークが早期にできるようになりました。実施し始めて三ヶ月が経つと、訪問査定は安定的に取得ができるようになってきていました。



不動産売買仲介事業立ち上げから1年で 仕入れ150件達成の成功ストーリー

3. 営業ロープレを継続して実施し、営業力強化を高速化

未経験の営業2名を専任化させ、ツールを整え仕組み化した営業内容を実施させていきましたが、さらに営業力・提案力を早期につけてもらうために日々のロープレを仕組み化しました。具体的には毎日30分～1時間程度のロープレを実施し、営業の提案内容の落とし込みができる機会をつくりました。

また、訪問査定時の提案に関しては、競合の営業資料や提案内容を分析し、競合対策を盛り込んで提案資料の強化を日々進めました。結果として、取り組み1年で未経験の営業2名で150件の媒介取得に成功しました。

■ 営業社員を専任化

提案内容を仕組み化することで
媒介取得数年間150件達成

⇒ 購入希望者からの反響数が安定

⇒ 契約数が増え、業績アップに直結



3分間紙上コンサルティング

**1拠点150件以上の媒介取得を
達成するための仕組みづくり**

成功ストーリーを解説



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 不動産売却チーム
リーダー 塔本 和哉

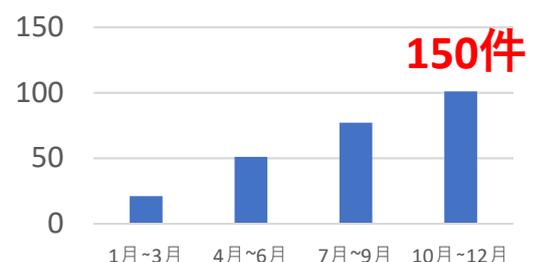
ここまで株式会社後楽不動産 代表取締役 松本裕児 氏の取り組み、成功企業レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チームの塔本和哉と申します。現在、全国の不動産会社向けに日々業績アップのお手伝いをさせていただいております。

株式会社後楽不動産が、この1年間で実践された内容の成功ポイントについて解説させていただきます。

査定サイト攻略・媒介取得強化で取り組むべき専任化！

媒介取得強化のポイントはさまざまですが、まずは営業担当者の専任化と提案内容、提案ツールの仕組み化を進めることがポイントです。多くの不動産会社では買い営業、売り営業を1人の営業が兼任しています。それではなかなか媒介取得強化が進まないことが多いです。また、反響取得の媒体としてメインとなるのは一括査定サイトになるため、スピード対応がポイントです。媒介取得強化のためには対応者の専任化は必須となります。



※後楽不動産の媒介取得数推移

人材育成、営業の仕組み化のためのマニュアル整備は鉄則！

不動産売買仲介業の業績アップは、特に人材育成・定着が大切になります。媒介取得強化の仕組みを整えられれば集客が増え、集客が増えれば仲介の営業を採用・育成をすることで業績が上がります。

人を増やすという過程で、**マニュアル整備が重要**になります。

売買仲介業経験者は会社の方向性に沿わない・離職率が高いため、未経験の若手採用をされている会社が多いです。一方で経験がないため、育成の仕組みを整える必要があります。経験の長い営業社員であっても、お客様とのやり取りの中で、成功パターンの営業フローからそれてしまったり、お伝えすべき内容が漏れてしまうということが多いです。**自社で反響対応、面談対応のマニュアル・ツールを作成、活用する**仕組みを整えることが大切です。

目標達成に向けたKPI・KGI設定

不動産売買仲介業における、**反響契約率や1人当たり年間粗利等をおさえおく**ことで、的確な事業計画を組むことができます。目標達成のための反響数は足りているのか、物件案内を何件獲得すれば数字が達成するのか等。まずは不動産売買仲介業の業界平均のKPIを知っていただき、その上で計画を立てていただく必要があります。



仕組化を進めて年間媒介取得件数150件突破セミナー

講座内容 & スケジュール

2022年
7月14日(木)

申込期限：7月10日(日)

2022年
7月19日(火)

申込期限：7月14日(木)

2022年
7月21日(木)

申込期限：7月17日(日)

オンライン開催
13:00~16:00
(ログイン開始12:30~)

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomにご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

講座

セミナー内容

第1講座

13:00

〜

13:30

不動産業界の動向と圧倒的一番の不動産会社の作り方

ポイント① 不動産売買仲介業の現状と時流とは！？

ポイント② 地域一番店クラスとなるために必要な要素とは！？

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム リーダー

船井総合研究所へ入社以来一貫して不動産売買事業のコンサルティングに従事している。売上高1億円から60億円まで、幅広い規模の企業に向け業績アップ支援を行っている。これまで全国各地で不動産業態の新規立ち上げを経験。「徹底的な現場主義」をモットーに、地域一番店での営業同行を生かした現場レベルのコンサルティングを行う。また、入社より住宅不動産業界のWeb集客に従事。地方商圏から首都圏まで幅広いクライアントを持ち、商圏特性に即した集客には定評がある。

塔本和哉

第2講座

13:50

〜

14:40

1年で媒介150件取得の仕組みづくりの大公開！

1年で媒介150件の仕組みづくりの事例とは！？

株式会社後楽不動産

代表取締役 **松本裕児氏**

岡山県岡山市にて創業。岡山市内に4拠点を置く、賃貸仲介・賃貸管理を主な事業とする会社様である。不動産分野でのさらなるシェアアップのために2018年5月度より不動産売買部門の強化をスタート。新卒1年目・未経験中途社員を含む3名で部門立ち上げを行い、たった1年で媒介取得数150件を突破。商圏内の在庫シェアをたった1年で18%取得された現在成長中の会社である。



ゲスト講師

第3講座

14:55

〜

15:25

一括査定サイトだけで年間媒介取得100件！

都市圏の不動産会社の業績UP戦略！

ポイント① 不動産会社の業績アップに欠かせない媒介取得の最新事例、手法を徹底解説！

ポイント② 競合に負けずに受託するために使用するツールとは！？

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム

丸山雄輝

まとめ講座

15:25

〜

16:00

今すぐ媒介取得強化に取り組むべき！

不動産会社様が今後とるべき業績アップ手法とは

不動産会社が業績アップのために取り組むべき重点施策を解説！

株式会社船井総合研究所 不動産支援部 不動産売却チーム リーダー

塔本和哉

※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します

7/14(木) オンライン
申込締切日：7/10(日)

7/19(火) オンライン
申込締切日：7/14(木)

7/21(木) オンライン
申込締切日：7/17(日)

右記のQRコードを読み取っていただきWebページをご覧ください。Webページにはより詳しい内容が記載されておりますので、ぜひご覧ください。

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



船井総研 087909

検索

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。

仕組化を進めて年間媒介取得件数150件突破セミナー お問い合わせNo. S087909

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 **7月14日** (木)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2022年 **7月19日** (火)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

2022年 **7月21日** (木)

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

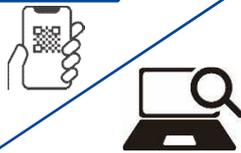
会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

●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。

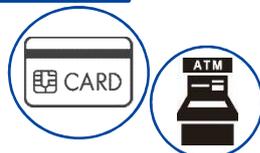
お申込方法

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

