

反響減・反響来店率減・成約率減の仲介市場で **勝ち残る管理会社とそうでない会社の違い**

賃貸仲介セミナー

※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。

講座内容&スケジュール	2022年 9月16日(金)	申込締切日 9月12日(月)	26日(月)	申込締切日 9月21日(水)	29日(木)	申込締切日 9月25日(日)	10月4日(火)	申込締切日 9月30日(金)
オンライン配信	13:00~16:30 (ログイン開始 12:30~)							

受講料	一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 1名様	会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 1名様
-----	------------------------------------	------------------------------------

●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。
 ●(お申し込み期限につきまして)開催日4日前までとなります。銀行振込ご希望の場合は開催日6日前までとなり、それ以降はクレジット決済のみとなります。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日前までに振込みできない場合は、事前にご連絡ください。●(キャンセルについて)開催日3日前までに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。キャンセル期日以降の有料セミナーのお取り消しの場合はご参加料金の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。

講座	セミナー内容
第1講座	賃貸仲介業界のトレンドと最新事例  賃貸仲介業におけるトレンドと呼来率が低下する中で、高い呼来率を記録している会社に取り組んでいる反響獲得戦略と来店率を高める組織戦略についてお伝えします。 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将
ゲスト講師 第2講座	呼来率60%の賃貸仲介会社の組織戦略と集客戦略  Webからの反響数約4,600件・来店数約2,600件とWeb反響からの呼来率約60%をたたき出す株式会社生活プロデュースリーシングの取り組みを仲介部門の組織戦略とWeb集客戦略から解説いただきます。 株式会社生活プロデュースリーシング 取締役 浅岡 拓矢氏
第3講座	反響数と反響来店数を上げ売上を伸ばす賃貸仲介店舗の集客全体像  反響数と反響来店数を上げ売上を伸ばす賃貸仲介店舗の集客全体像をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 関口 采己
第4講座	まとめ講座 本日のセミナーを受けて、明日から経営者に実践していただきたいことをお伝えします。 株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 マネージング・ディレクター 青木 一将

船井総合研究所オンラインWebセミナー受講 3つのメリット

merit 1 リモート参加 OK インターネット接続したPCさえあれば、どこからでも受講可能です。新型コロナウイルス感染症(COVID-19)予防にもなります。	merit 2 移動時間ゼロ 交通宿泊費ゼロ 今までのように往復時間を考慮すると都内でも半日仕事です。ましてや出張の場合は交通宿泊費ゼロのメリットは大きいです。	merit 3 チャットで個別相談OK 講師以外にコンサルタントも同席いたしますので、セミナー途中でも個別チャットでご相談いただけます。
---	--	--

Webからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただき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。
 ※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。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088999>

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)



飛込減・販促費呼来率60%の賃貸仲介会社の組織戦略と集客戦略
賃貸管理会社が目指すべき賃貸仲介のトリセツ

組 織 戦 略

集 客 戦 略

で

Web経由反響
 年間 **4,600件**

反響数
 昨対 **113%**

Web経由来店
 年間 **2,600件**

呼来率
57%

組織戦略×集客戦略のポイント

詳細は
 中面へ



ゲスト
 講師

株式会社
 生活プロデュースリーシング
 取締役

浅岡 拓矢氏

組織戦略 1	専任3チームの構築で コロナ禍で低下した 来店率が大幅改善!
組織戦略 2	デジタルツールとデータを活用した 次世代の マーケティングとマネジメント
集客戦略 1	地域で最上位に掲載される 地域賃貸ナビサイト構築とブランディング
集客戦略 2	販促費10%ダウンでも 反響数20% 伸びたHPの 流入×問合せ改善

全日程 Web開催
 2022年 9月16日(金)・26日(月)・29日(木)・10月4日(火)
 13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~] ※全日程、同内容での開催です。ご都合の良い日程をお選びください。

参加申込みは
 コチラから!



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

賃貸仲介セミナー

船井総研セミナー事務局

お問い合わせNo. S088999

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。

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。)→ **088999**

賃貸仲介のニューノーマルへ! アナログ×デジタルの組織戦略とIT×Web活用の集客戦略で反響・来店の安定成長を実現する

最新
賃貸仲介
戦略!

特別ゲスト講師

株式会社生活プロデュースリーシング

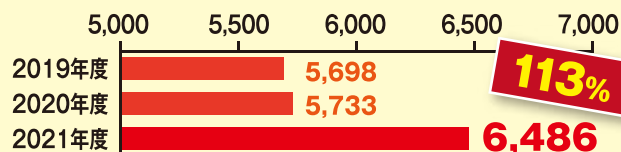
株式会社生活プロデュースリーシングのご紹介

北海道旭川市に仲介店舗5店舗を構える生活プロデュースリーシングは生活プロデュースグループの賃貸仲介・売買仲介事業を担っている。

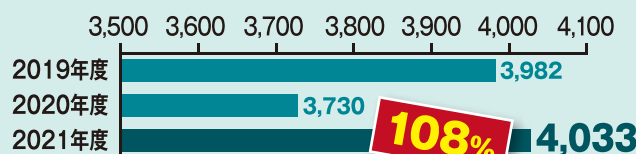
賃貸仲介の件数は年間約2,500件、賃貸住宅新聞社が公表している賃貸仲介件数ランキングでは全国93位、北海道で4位にランクインしている。

Webからの反響獲得を強化しており、その効果もあって全体の反響数も増加。反響数は2021年は3,827件と増加傾向にあり、また、呼来率は57%と全国でみても高い数値を記録している。

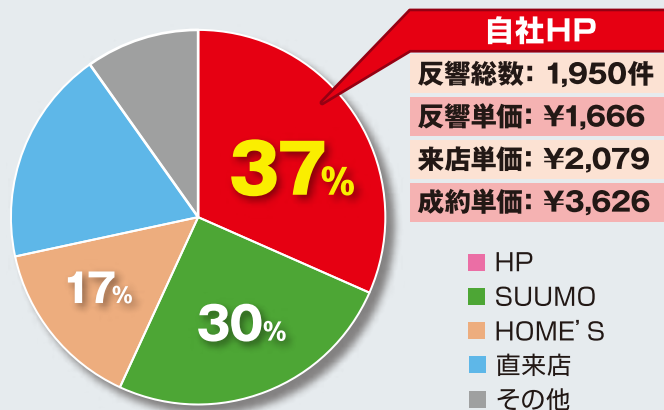
生活プロデュースリーシング 反響数



生活プロデュースリーシング 来店数



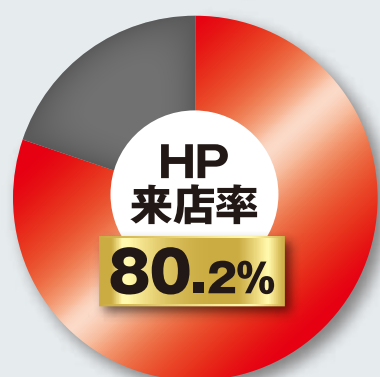
2021年度 反響比率



株式会社生活プロデュースリーシングのここがすごい!

- 1 自社HPからの反響数1,950件
全反響におけるHP比率37%
- 2 2021年度の自社HP
呼込来店率80.2%!
- 3 組織改革でメール呼来率が
13.3%上昇!

HP経由反響来店率



メール呼込来店率改善



講師
紹介

株式会社生活プロデュースリーシング
取締役 浅岡拓矢氏



株式会社生活プロデュースリーシング
取締役で、売買・賃貸の営業もサポートもおこなっている。
数字面での分析や、さまざまなオンライン賃貸の取り組みを取り入れ成果を上げている。

今回のセミナーで公開する

組織戦略と集客戦略のポイント

- 組織戦略** 仲介部門の成果を最大化させる3つの専任組織構築
- 組織戦略** 管理部門と連携した決まる物件づくり
- 組織戦略** メール呼来率が10%以上改善した管理システム導入
- 組織戦略** 最新デジタルツールを活用したリモート内見の仕組み
- 集客戦略** 反響来店率80%超え自社HP構築の仕組み
- 集客戦略** 地域SEO1位! 自社HPに流入させるHP対策
- 集客戦略** ユーザーから問合せ率1%を達成する広告戦略
- 集客戦略** 直来数・呼来率が増加するGoogleマップの徹底活用
- 集客戦略** ABCDランク表を活用したポータルサイトの物件メンテ手法
- 集客戦略** AIやRPAを活用したポータルサイトの24時間メンテナンス

～ セミナーご参加で～

賃貸仲介組織・集客戦略小冊子 プレゼント!

