

賃貸仲介V字回復の秘訣！反響戦略室立ち上げ

このようなことが起こっていませんか？ ～こんな企業におススメのセミナーです～

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------|
| ✓ 仲介事業が減収している | ✓ 仲介を立て直したいが、何から実施するのが適切かわからない |
| ✓ 今の組織体制・業務分担が適切なのか
参考指標がないためわからない | ✓ 未経験者の採用に躊躇する |
| ✓ 社員が既存業務に疲弊しており、働き方を見直したい | ✓ 3年以上、やり方も人も変わっていない |

講座	セミナー内容
第1講座 13:00～13:40	賃貸仲介事業業績が伸びない理由 講座内容抜粋① 急速に変化する賃貸仲介市場の今とこれから 講座内容抜粋② 賃貸仲介の業績低迷が起きている多くの会社が陥っている『時代遅れの仕組みと組織』 講座内容抜粋③ 最新システム導入だけでは売上伸びない理由  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ リーダー カナダ Queen's 大学にて Applied Economics 及び International Studies Certificate を修了。現在は賃貸支援部にて、マーケティング支援を始め、市場調査、業務管理及び営業支援ツール作成など、各クライアントの特色に合わせた、業績アップへの様々なサポートを行なっている。 服部 映美
ゲスト講師 第2講座 13:50～14:50	賃貸仲介業績V字回復のために当社が実施したこと 講座内容抜粋① 一人当たり売上183%、反響来店率20%、成約率25%アップを実現した、業績アップのために当社が実施した取り組み 講座内容抜粋② 当社の『反響戦略室』の仕組み  丸七住宅株式会社 代表取締役 愛知県蒲郡市で地域一番の総合不動産会社として、賃貸管理、賃貸仲介、売買事業などを展開。賃貸仲介事業は平成5年より本格稼働し順調に業績を伸ばし続けるが、令和に入り一度賃貸仲介の業績が低迷。『反響専任チーム』を立ち上げ、反響来店率を50%まで伸ばす。それに伴い成約率、業績ともに伸び続け、新卒1～3年目で構成される若手社員で賃貸仲介事業のV字回復に成功。 岩本 敦行氏  丸七住宅株式会社 賃貸営業統括リーダー 丸七住宅の賃貸仲介部門の責任者として売上のV字回復を実現。営業メンバー・事務メンバーとのコミュニケーションを重視しチームの一体化、個々の意識・スキルのレベルアップなどをけん引している。 鈴木 力仁氏
第3講座 15:00～15:50	反響来店率50%を実現する『反響戦略室』の仕組み 講座内容抜粋① 反響戦略室の役割と仕組み 講座内容抜粋② 反響戦略室を活用した売上アップのマネジメント手法 講座内容抜粋③ 反響戦略室の立ち上げで成功する会社、失敗する会社  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ 船井総合研究所本所のコーポレートマーケティング室を経て、賃貸支援部に所属。賃貸管理・賃貸仲介・不動産売買の領域を中心に、Webマーケティングコンサルティングに従事している。日々、日本全国の不動産会社の成功事例をルール化し、現場に即した賃貸仲介・不動産売買部門の業績アップ支援を心にかけている。 原 雅也
第4講座 16:00～16:30	自社で実行するための戦略まとめ 講座内容抜粋① 『反響戦略室』を自社で立ち上げる場合のポイントと注意点 講座内容抜粋② 明日から実行していただくために伝えたいこと  株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 賃貸DXグループ マネージャー 「地域密着型マーケティング」「人財を育てるマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の業績アップを支援している。 宮下 一哉

賃貸仲介の売上成長が鈍化・減少している会社向け

2023 3/29 [水] 2023 3/30 [木] 13:00～16:30 (受付12:30より)

社員で「メール専任チーム」立ち上げで

もう一度 儲かる 賃貸仲介へ



メール反響来店率
2.2 倍

来店成約率
1.5 倍

1人あたり売上
1.8 倍

仲介復活のためにやった内容は5つ！

丸七住宅株式会社 代表取締役 **岩本 敦行氏**

- ▶ 反響専任者の育成
- ▶ 店長による“5つの管理”の実践
- ▶ 数値分析力アップによるリーダー育成
- ▶ 4つの専任チームで総合力アップ
- ▶ ビジョン経営で組織の一体化

お申込方法 お申し込みはこちらからお願いいたします

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからご覧いただけます！



<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/093934>

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようよろしくお願い申し上げます。
また、会場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken**
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。(船井総合研究所ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **093934**

新卒・未経験6割以上、営業1人あたり売上54万/月の状態から

大V字回復を遂げた事例企業から学ぶ、賃貸仲介成功の仕組み

メール専任チームの立ち上げで売上成長を実現した秘訣



丸七住宅株式会社

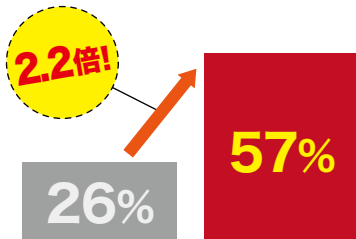
代表取締役

岩本 敦行 氏のご紹介

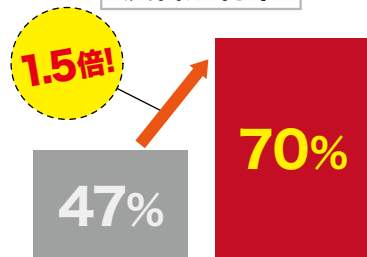
「お客様に優れた不動産サービスを提供し、地域社会に貢献する」を理念として、不動産の総合サービス(賃貸・売買・土地活用など)を展開。先細りといわれる賃貸業界で業績のV字回復、昨年対比成長率120%を達成

驚異の成長率！ 営業人数を減らして売上を上げる！

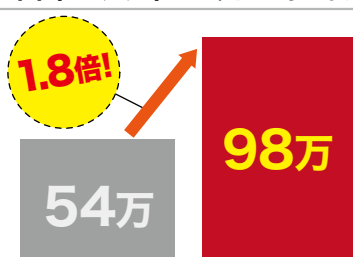
反響来店率



反響成約率



営業一人当たり売上(通常月)



メール専任チームでここが変わった！

Before

- ▶ 反響対応～契約まで営業で全て行なう
- ▶ 各営業の案件状況が見えない
- ▶ いつも社内で愚痴を言っている
- ▶ 目標売上に届かない

After

- ▶ 分業制へ
- ▶ 案件も数値も全て見える化
- ▶ モチベーションが高くパフォーマンスがいい
- ▶ 目標売上を達成

セミナーの見どころ①

パート1名で反響来店率を30%上げる仕組み

見どころ①

メール反響は基本全て対応

見どころ②

役割の明確化でストレスなく実施

見どころ③

営業が難しくなった社員の受け皿としても活用



セミナーの見どころ②

連携の仕組み化で、分業化しても「チーム」で動ける

見どころ①

社員の満足度も、仕事の効率も上がる「社内チャット」の使い方

見どころ②

“5つの管理”で数値と案件の見える化し、戦略のある営業を実施

見どころ③

店長の役割を明確化して社内連携を強化



セミナーの見どころ③

営業の空いた時間は「仕入れ」と「接客」

見どころ①

対応可能接客数の増加でも質を担保できる“来店前営業”の仕組み

見どころ②

成約率が上がる、営業を「さぼらせない」「あきらめさせない」会議のやり方

見どころ③

次世代リーダー候補がでてくる「プレイングマネジメント」



セミナー参加特典

1

反響戦略導入の適正度がわかる診断表。自社に合う戦略かどうかの判断軸の一つとしてご活用ください

2

取組み事例満載！反響戦略室立ち上げ内容が記載されたテキスト資料 ※当日テキストと併用します

3

セミナー後、参加者のご質問に何でもお答えします！



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。

賃貸仲介「メール専任チーム」立ち上げセミナー

お問い合わせNo. **S093934**

開催要項

※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。

日時・会場

大阪会場

2023年 **3月29日(水)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より)

(株)船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分

東京会場

2023年 **3月30日(木)** 開始 **13:00** ▶ **16:30** (受付12:30より)

株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。

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もございます
※満席などで期限前にお申込みを締め切る場合もございます

受講料

一般価格 税抜 **12,500円** (税込 **13,750円**) / 一名様

会員価格 税抜 **10,000円** (税込 **11,000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みに適用となります。

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
船井総研HPの右上検索窓に
093934 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
お申込み手続き完了のお知らせを
メールで案内、マイページにも
受講票が表示されます

4.セミナー受講

受講票をご確認のうえ
開催場所へご来場ください

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)

ご参加いただくにあたり下記ご確認ください

- ・入館時、マスクの着用をお願いしております。
- ・入り口付近に消毒液をご準備しておりますのでご利用ください。
- ・お客様の安心・安全を優先し、赤外線サーモグラフィーによるご来場者様の体温スクリーニングまたは、非接触型の体温計にて測定を実施いたします。
- ・発熱（37.5度以上）がある場合、入館をお断りいたします。
- ・当社スタッフもマスク着用で業務にあたらせていただきますことをご容赦ください。
- ・体調がすぐれない場合はご参加をご遠慮ください。

※その他、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

船井総研 FAQ



お申込みはこちら

