

「興味はあったけど、いまいちイメージがわきづらい」と思っていた不動産会社必見

売り物件に強くない 不動産会社のための

スマホ一台



LINE
集客

今すぐLINEを
始めたいくなる
福岡の
不動産会社の例

半年で



580件

新規お問い合わせを
獲得した方法

Web
開催

2023年 2月24日(金)・28日(火)・3月6日(月)・9日(木) 13:00~15:30
(ログイン開始12:30~)

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

LINE活用セミナー

お問い合わせNo. S096424

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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。) → 096424

「家を買いたいのに、 どこに相談すればいいかわから ない」お客様にLINEで 出会うことに成功しました。



おかげ様で今期、立ち上げ6年目を迎え、5.5億円の売上げを達成することができました。
自分で言うのもなんですが、私はかなり戦略的に、計画的に物事を進めるタイプの人間です。

1年前の私は、今後の事業戦略を計画する中で、

**「このまま自社の物件情報サイトから会員登録したお客様に連絡を続けても、
次の成長は描けない。」**と考えていました。

というのも、自社の物件情報サイトからの会員登録や物件問い合わせの反響と、
ポータルサイトがメインの弊社。

昔は珍しかった、

自社物件情報サイトもどんどん競合が増え、

反響がとりづらくなってきていることを感じていました。



▲株式会社みらいえの物件情報サイト

同時に、**お客様との意思疎通の手段が、変わってきている**ことにも
危機感を感じていました。

昔はお問い合わせがあったら、会いに行って話すが当たり前でしたが、

それが電話に変わり、メールになり、ラフに密に連絡がとれる手段に変化しています。

時代の流れにあった良い手段はないか…。

次に目を付けていた連絡手段がLINEとInstagramでした。

その中で届いた1通のDM。

ぴったりの内容に興味を持ち、セミナーを受講することにしました。



▲株式会社みらいえが
参加されたセミナー

セミナーを聞いてみると、**LINE問い合わせから半年で48棟の契約。**

それよりも、私が驚いたのは、そのLINEお問い合わせは、

物件情報サイトもポータルサイトも使わずに、獲得していることでした。

私の心配を全て打破する方法に、すぐに取り掛かることにしました。

その方法とは「資金相談したいお客様とLINEを使って出会うこと」

具体的な物件探しを始める前の、

「そもそも自分の状況だといくら物件が買えるのかわからない」お客様から、

LINEを使ってお問い合わせをいただくのです。

「資金組みに困っているような、ローン審査に手間のかかるお客様は嫌だな」と

思った方もいらっしゃるでしょう。

そうなんです！

こういった工数のかかるお客様は他社が対応したがらないので**非競合**です。

さらに、物件サイトを閲覧する前のお客様と出会うことができるので

他社より早くお客様と出会うことができます。

まず、始めたのが、「資金相談サイト」。

ホームページから、LINEの問い合わせを促しました。

サイトを立ち上げてから1ヵ月。

あっという間に

資金相談サイト▶

60人ものお客様のLINE登録をいただきました。

驚きなのが、

お客様が自発的にメッセージを送ってくれるのです。

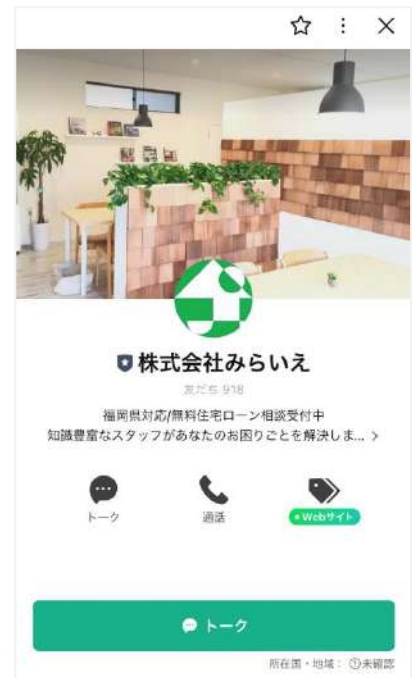
営業が返信をするだけで、

4割以上のお客様が来店してくれます。

何度も電話やメールをして、やっとお客様と連絡が繋がる

これまでの方法とは全く異なりました。

株式会社みらいえの
LINE公式アカウント▶



▼実際のお問い合わせ

カードローンがあっても 住宅ローンは組めますか？ お問い合わせ ありがとうございます。 基本的にはカードローン等 お借入れがあると、 住宅ローンを組むのは 難しくなります。 いくらくらいのお借入れが ございますか？ 2件で50万くらいです。 難しいですか…？	教えていただき ありがとうございます。 大きな金額でないため、 十分組める可能性が あると思います。 ご希望の物件が お決まりですか？ 1800万円くらいの中古で 気になっているものは あります。 かしこまりました。 もう内覧はお済ですか？	まだです。 見に行っても 住宅ローンが組めないと 意味がないので…！ かしこまりました。 具体的に進めていくために 一度お打合せさせて いただきたいのですが、 ご希望の日時は ございますか？ ●日が良いです。場所は どこに行けばいいですか？ ありがとうございます。 弊社店舗をお願いします。
---	--	--

このLINE集客を始めてさらに驚いたのが

契約者の9割が一般媒介の物件だということです。

お客様は、探している物件にこだわりがないのです。

社内では、**自社物件をご紹介するのはもったいない**というのが共通認識です。

一緒に立てた資金組みの中に納まる物件であれば、

営業の薦める物件で契約していただけるので、物件のコントロールが行ないやすいのです。

片手でも、これまでの1.2～1.3倍の平均120万～150万円の手数料がとれています。

この仕組みを新たに立ち上げてから

始めてまだ半年ですが、毎月100人以上の方に登録をいただけるようになり、

開始半年で520件のお客様を獲得することができました。

すべて今までの、自社物件サイトやポータルサイトとは全く別の入り口からです。

新たに5人の営業を雇いましたが、営業マンのスケジュールは商談予約で埋まっています。

「ほんとにそんなことが…？」そう思われるのはごもっともだと思います。

私もそうでした。でも事実なのです。

この体験を、今回セミナー講師としてお伝えできることになりました。

1社でも多くの皆様に、LINEを活用して、物件情報サイトに頼らずに

反響を伸ばす方法をお伝えしたいと思います。

当日はよろしくお願いいたします。

仕入れを増やさなくても 他社と差別化し、 反響を増やし続ける方法

「効果実証済みの方法をたった1日で伝授します。」



児玉社長のメッセージをお読みいただいた感想はいかがでしたでしょうか？

お手元に届いたこの小冊子レポートを手に取り、ここまでお読みいただいたあなたは
きっと「集客」について何らかのお悩みをお持ちのことと思います。

そこで、単刀直入に申し上げます。

今からはセミナーのご案内です。

セミナーのテーマはズバリ、

「いかにして、媒介取得に頼らず反響数を増やすか」です。

「自社物件がないので反響がならない」「反響があっても、物件がないので呼び込めない」

「来店しても、物件がないので契約できない」これらの負の連鎖を解決する方法です。

これは私たちの永遠のテーマでもありました。

それがこの度、資金相談のお客様にLINEを掛け合わせることで、

売買仲介事業を営む皆様の永遠の課題である「物件の仕入れ」に依存しない

反響獲得の仕組みをつくることに成功したのです。

反響獲得はもちろんのこと、

**来店率40%、来店契約率25%を実現できる方法であることは
実証済みです。**

ひとつお断りしておくと、

児玉社長が実際に経験された事実をありのままに語っていただく貴重な機会です。

ですから能書きは一切ございません。

具体的な方法はセミナー当日詳しくお伝えしますが、

ここではほんのさわりの部分だけご紹介いたします・・

- **本当に売り物件に強くなくても大丈夫？「資金相談客」の集客とは**
- **「物件反響客」と「資金相談客」の営業の違い**
- **「資金相談客」を集める上で、LINE攻略が不可欠な理由**
- **LINEアカウントの導入にあたり押さえておかなければならないこと**
- **友だち登録で終わらせない！お客様から自発的な問い合わせを促す方法**
- **来店率40%！LINE営業のポイントはこれ**
- **やりとり上でほぼウチに決めた状態に来てくれる、
LINE上のやりとりで押さえるべきコツ**
- **お客様から問い合わせがくる！LINEメッセージ配信の内容**

現場でやり続けた会社の経営者だからこそ語れる実践レベルの内容ばかりです。
想像してみてください。

ひとたびドカンと反響の集まる仕組みが手に入れば、

あなたの会社はどう変わるでしょう？

集客のストレスから解放されるだけでなく、

あなたの会社の営業マンが、もっと効率的な方法で営業ができるチャンスを与えてくれるでしょう。

これがどれだけ価値のあることなのかは、おわかりのことと思います。

セミナーに投じた一日の時間と、参加費用の何百倍、何千倍の価値を
あなたにもたらすはずです。

ぜひ経営者の皆様にご参加いただき

今後の戦略の1つのヒントにしていいただければと思います。

当日のご参加をおまちしております。

追伸
セミナーの特典として
貴社の従業員の皆様に
すぐにLINEを実践していただくための
簡単活用ガイドをご用意しております。





LINE導入で反響数450件アップ。 おまけに来店契約率、25%達成！

住宅セレクション株式会社 代表取締役社長 秋吉大志 氏

会社を立ち上げ、2、3年目のことです。自社の物件サイトからの会員登録、ポータルサイトの反響を追いかける毎日に、営業達の疲弊を感じていました。物件の反響でいらっしゃるお客様は、「限定物件」を探してすでに他社のサイトで登録している方達ばかり。神奈川という商圈柄、競合他社も多く、物件情報以外でお客様をグリップできる方法が必要でした。その中でたどり着いたのが「資金相談」のお客様。専用のページを立ち上げて、お問い合わせを誘導しました。確かに、専用ページからの問い合わせは確度が高く、8割のお客様を呼び込めました。ただ、反響母数がとれず反響数は年間150件ほど。そこで、LINEを導入することにしました。導入1年でLINEだけで450件のお問い合わせをいただけるまでになりました。これまでの3倍以上です。物件反響の数を上回るようになりました。その結果、それまで20%をきっていた来店率が安定して40%とれるようになり、来店いただければ4人に1人がウチで決めてくれるようになりました。決め手は物件ではなく「住宅ローンを通せるかどうか」です。競合他社がいない状態で戦えています。注文住宅を検討されている方からのお問い合わせも増え、住宅事業にも参入。会社設立7年目で仲介契約145件、請負契約74棟を達成することができました。

思い切って舵を切って正解だったと思います。





LINE導入1年で22棟を契約！ もう反対する理由がありません。

MIRAIE株式会社 マネージャー 中嶋智也 氏

茨城県で低価格帯の住宅の受注を行まっています。住宅業界は、冬場の集客がどうしても減ってしまいます。そこで集客数を担保する手立てとして、2021年の10月にLINE導入に踏み切りました。LINEを使って接客すると聞いたとき、私は正直「面倒くさいことが始まってしまう」と思いました。LINEでメッセージを送ってくるなんて、どうせ見込みの薄いお客様だろう、そう思ったのです。専用ページを立ち上げて、5日目、1件目の問い合わせがあり、私の考えは間違っていたことに気づきました。かなりアツイお問い合わせなのです。

苦戦したのは、営業でした。お客様の顔が見えない分、どのタイミングで呼び込みをかければ良いのかわからなかったのです。そこで、全国のお社さんのLINEやりとり成功例を船井総合研究所さんから見せてもらって、演習を行ないました。すでに何千パターンのやり取り例があるので、困ったときは参考書のように振り返ります。そうやって、多いときには5割のお客様を呼び込めるようになりました。嬉しい誤算だったのは、くすぶっていた営業マンたちもLINE営業を通して、契約を上げられるようになったことです。

今は完全にLINE推進派です。積極的に活用していきます。

2021年			2022年								
10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
モデル	モデル	モデル	モデル	LINE	モデル	モデル	モデル	モデル	LINE	モデル	モデル
モデル	LINE	LINE	LINE	モデル	モデル	モデル	モデル	モデル	LINE	モデル	LINE
LINE	LINE	モデル	LINE	LINE	モデル	LINE	LINE	LINE	LINE	LINE	モデル
		モデル	LINE	LINE	モデル	モデル		モデル	モデル	モデル	LINE
		モデル	モデル	モデル	LINE	モデル		モデル		モデル	LINE
				LINE	モデル						LINE
					モデル						モデル
											モデル

▲MIRAIE株式会社の仮契約者の来店きっかけ





圧倒的に情報が届く。 LINEなしはもう考えられません。

株式会社KAKUDO 代表取締役 笠原健彦 氏

LINEは、お客様と密に連絡を取る上でなくてはならないツールになっています。

同じ情報を配信しても、メールだと開いてくれるお客様は5割を切ります。

それが、LINEだと8割以上の方が開いて読んでくださり、おまけにそのままお問い合わせをしてくださります。LINEの活用を開始して、送っていた内容が間違っていたのではなくて、使う媒体が間違っていたのだと痛感しました。今の時代、どれだけのお客様に情報を見てもらえるか、これが勝負だと実感しています。



来店は抵抗があるけど相談はしたい お客様の問い合わせ窓口がLINEです。

株式会社インハウス 代表取締役 仲野隆裕 氏

「資金相談」のお客様は、契約率が高く、母数を増やしていきたいお客様でした。

店舗に来て相談することは、お客様からすると非常に勇気が必要なことだと思います。

それがLINEを導入したことで、「店舗には勇気がなくて行けなかったけど、相談はしたかった」お客様からお問い合わせをいただけるようになりました。嫌だったらすぐブロックでき、住所も電話番号も伝えなくてよいという手軽さが、今の時代にあっているのだと思います。

LINE活用セミナー

お問い合わせNo.S096424

オンライン開催

※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の「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

講座内容 &
スケジュール
(WEB開催)

2023年

2/24 金・28 火, 3/6 月・9 木

時間は全日程13:00~15:30 (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

講座

講師

内容

第1講座



株式会社船井総合研究所
住宅支援部
マネージング・ディレクター
日野 信

今LINEを 活用した方がいい理由とは

第2講座



株式会社みらいえ
代表取締役
児玉 勇市 氏

LINEで 契約を獲得するまでの道のり

第3講座



株式会社船井総合研究所
住宅支援部
営業DXチーム
佐田 葵

つくるだけでは意味がない！ LINEを使った新規問い合わせ獲得方法

全国の会社に学ぶ、LINEの効果的な活用法。LINEで新規問い合わせを獲得するための導線設計。友だち数を最大化するための取り組み。問い合わせを最大化するための仕掛けとは

第4講座



株式会社船井総合研究所
第二経営支援本部
マネージング・ディレクター
伊藤 嘉彦

これからの 不動産経営で求められること

個別にご対応いたします。下記までお問い合わせください。

TEL : 0120-958-270

平日9:45~17:30対応 担当：佐田 葵（さだしおり）

日程が
どうしても
合わない企業の皆様へ

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。

LINE活用セミナー

お問い合わせNo. S096424

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

2023年 **2月24日** (金)

開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2023年 **2月28日** (火)

開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2023年 **3月6日** (月)

開始 13:00 ▶ 終了 15:30

2023年 **3月9日** (木)

開始 13:00 ▶ 終了 15:30

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

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 20,000円(税込 **22,000円**) / 一名様

会員価格

税抜 16,000円(税込 **17,600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
096424 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

・Zoomご参加方法に関してのよくあるご質問は
「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

