

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。

不動産会社向け売却一括査定ポータルサイト徹底攻略セミナー お問合せNo. S097031

講座	セミナー内容
第1講座	不動産業界の動向と圧倒的一番の不動産会社の作り方 講座のポイント① 不動産売買仲介業の現状と時流とは!? 講座のポイント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 中古流通グループ 丸山 雄輝
特別 ゲスト 講師 第2講座	1年で媒介100件取得の仕組みづくり大公開! 講座のポイント 一括査定ポータルサイト攻略で媒介100件/年の仕組みづくりの事例とは!?  ViVi不動産株式会社 戸建・マンション・住宅用土地の不動産売買の仲介業を手掛ける。 代表取締役 矢郷 修治氏 不動産売却ビジネス研究会の会員様であり、当ビジネスモデルの事例企業である。
第3講座	一括査定サイトだけで年間媒介取得100件! 講座のポイント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、一括査定サイト攻略手法を徹底解説! 講座のポイント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 中古流通グループ マネージャー 廣瀬 浩一
第4講座	まとめ講座 講座のポイント 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 株式会社船井総合研究所 不動産支援部 中古流通グループ マネージャー 廣瀬 浩一

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。	
	2023年 3月15日(水)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年3月11日(土)
	2023年 3月17日(金)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年3月13日(月)
	2023年 3月20日(月)	開始 13:00 ▶ 終了 16:30 (ログイン開始 12:30より) お申込み期限:2023年3月16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 15,000円(税込 16,500円) / 一名様	会員価格 12,000円(税込 13,200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。尚、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きます。●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みに適用となります。	

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上でご確認ください。
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.097031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 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) ●申込みに関するお問い合わせ:中田 ●内容に関するお問い合わせ:廣瀬 ※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	3月15日(水)	3月17日(金)	3月20日(月)
	申込締切日 3月11日(土)	申込締切日 3月13日(月)	申込締切日 3月16日(木)



必見!!

不動産売買仲介
事業主の皆様向け

全日程**Web開催**

2023年 **3月15日(水)・17日(金)・20日(月)**
13:00~16:30 [ログイン開始 12:30~]

参加申込みは
こちらから!

辞めようと思っていた
一括査定ポータルサイト
徹底攻略セミナー

媒介取得
100件

**ViVi不動産株式会社**
代表取締役
矢郷 修治氏

全国で**媒介取得 好調企業**が続出!!

**株式会社ファミリアホームサービス**
8店舗展開
媒介取得 **480件/年**
代表取締役 **金子氏**

**株式会社カワムラ**
不動産へ新規参入2年
媒介取得 **330件/年**
代表取締役 **川村氏**

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 **株式会社船井総合研究所**

不動産会社向け売却一括査定ポータルサイト徹底攻略セミナー お問い合わせNo.S097031
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。)→ **097031**

ゲスト講師特別インタビュー



株式会社vivi不動産
代表取締役
矢郷 修治 氏

**売却強化を本格的に取り組んだ
きっかけを教えてください**

媒介獲得は以前から実施はしており、実は月に数件の獲得はできていました。ですが、売り専任営業を配置して本格的に取り組んだきっかけは、大きく2つあります。①**自社商圏内の市場変化に対応**、②**売買仲介で地域一番店になるためのロードマップ**を本気で考えた結果です。

① 自社商圏の市場変化に対応

富山市でも年々、**中古流通が増えている**感覚がありました。その中で、中古物件の築古化で仲介単価が下落していました。仲介単価が下がりますので、**前年同様の行動量や仲介件数では、業績が下がる**……

そんな危機感がありました。両手比率を上げることがどうしても必要でした。

② 売買仲介で地域一番店になるロードマップ

年商10億円を達成し、富山工リアで売買地域一番店になることを中期経営計画に掲げています。持続的成長のためには、**営業社員の採用強化が必須**です。

営業社員を増やす為には、最低

でも増えた人件費を補う売上を創ることはもちろん、一名当たりの粗利生産性2000万円以上を超える売上増が大前提となります。営業社員を増やす不安や悩みも沢山ありました……**買い反響数は十分に獲得できるか？ 未経験営業社員の育成はできるか？ 契約率は下がらないか？**等々……

その全ての悩み・不安を解決してくれる手段が、自社が本格的に取り組んだ**媒介取得強化**でした。**年間の媒介取得数が100件を達成**してから、**反響数は強化前の2倍**になり、新卒含め未経験営業が増えましたが、

ゲスト講師特別インタビュー

契約率は向上し、育成スピードが速くなりました。媒介獲得の必要性は理解していましたが、こんなに数字作りが楽になるとは思っていませんでした。
売り営業を専任化することを社員は理解してくれましたか？

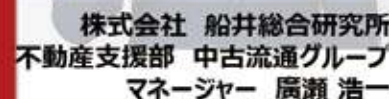
私自身を含めて、不動産営業は、売り買い両方に対応して粗利を稼ぐというのが一般的です。売り案件ができないとなると、粗利作りが大変になるというのは予測できますので、**社歴が長い営業社員ほど理解ができなかった**と思います。なので、船井総合研究所から専任化の提案を受けて、**導入は正直悩みました。**

ですが、**媒介取得数が会社全体で増えること**で、従来の**フロー型事業モデル**から、**ストック型事業モデル**へ転換できる、ということにすごく共感できました。毎月の粗利が安定的に確保できることは本当に魅力的です。導入に当たっては、評価賃金制度も若干の変更をしました。

売却一括査定サイト攻略が成功した要因はなんでしょうか？

売却一括査定サイトを活用すれば売り反響獲得は簡単ですが、媒介取得率が低く、獲得コストが合わないため、**自社でも利用をやめよう**と考えていた時期がありました。ですが、専任化し

追客を徹底する事で媒介取得率は向上しました。売り買い兼務ですと、案内が忙しい等、どうしても追客が甘くなり、やらない・できない理由が生まれてしまいます。そういった意味で専任化はやる事がシンプル(月8件以上の専任媒介を獲得する)になり、私が管理がしやすかったですね。また売却一括査定サイトの反響顧客は、多くが青田反響(売却見込客)です。**反響から3カ月以上の定期追客や売却理由(離婚・相続・住み替え)に応じた査定アポ獲得のテレアポ営業**トークを整備したことが媒介取得率向上の成功要因だったと考えています。



**全国各地で年間媒介数100件達成の成功事例が続出！
パッケージ化された導入手法で貴社もすぐにスタートできる**

①【全体】スターターキット

- 媒介取得強化手法の概要
- 審査総覧表 (売り)
- 売買契約書 (売り)
- 審査総覧表 (購入)
- 売買契約書 (買い)
- リフォーム総覧表

※ 媒介会社から買いの場合は、リフォーム募集までの審査指標と行動を掲載。



③【買い】マニュアル・トーク集

- アプローチブック (初見顧客)
- トークマニュアル (初見顧客)
- 反響制上上げトークマニュアル
- SQUARE保証マニュアル
- 家賃返済トークマニュアル
- 案内内視察資料



②【売り】マニュアル・トーク集

- 売買契約書上上げトークスクリプト
- 媒介チェックリスト
- 売却アプローチマニュアル
- ランクアップシートマニュアル
- ミアプレゼンシート
- ワンセッション型売買書要約
- 異議で売却した事例集
- 手取り計算書
- 居住者の契約書
- 工事書
- 近所案内書
- 売却資料



④ 帳票類

- 受託物件ランクアップ表
- 査定反響管理帳票
- 案件別管理表
- 案件別進捗表
- 業績管理帳票
- 行動量管理帳票



ゲスト講師特別インタビュー

ことができると思っています。
ミッションは、売上10億円を
達成し、富山エリアで不動産売
買業における地域一番の会社を
目指しています。昨年から新卒
採用を始めました。私一人で始
めた会社ですが、現在は10名
以上の社員がいます。社員が誇
りをもって、長く働き続けられ
る会社にしていきたいです。

**媒介取得が上手いかない企業
ヘメッセージをお願いします。**

手前味噌ですが、自社でも一括
査定サイトを攻略して、媒介取
得件数を増やすことができました。
今は上手くいってなくても
正しいやり方をすれば必ず貴社
も成功できると信じています。

一括査定ポータルサイト徹底攻略で専任媒介を獲得する

特別ゲスト講師

ViVi不動産株式会社

媒介取得**100件**手数料売上**5億円達成**する秘訣を解説



富山県

ViVi不動産株式会社
代表取締役
矢郷 修治氏



株式会社ViVi不動産の紹介

2年前から本格的に取り組んだ売却一括査定サイト攻略で自社
商圏内での媒介シェアNo.1を達成！特に中古マンション媒介
シェアではエリア内で圧倒的一番シェアを獲得し、独自の媒介
取得ノウハウを構築している。

■ 売り専任トップ営業社員



2022年
媒介取得数

100件/年

店長として6名の営業社員マネージメント
をしながら、売り専任営業としても活躍！
船井総合研究所主催の全国47社が参加す
る不動産売却ビジネス研究会「媒介取得数
ランキング」で2年連続でTOP3受賞！

全国で成功企業続出！一括査定ポータルサイト攻略の成功要因

株式会社ファミリアホームサービス



年間媒介数

480件/年

- 1 媒介シェア率UPで
業績が安定し
採用が加速
- 2 反響後1分対応を
徹底させる
仕組み
- 3 属性別の
トークマニュアルと
ロープレの仕組み

株式会社カワムラ



年間媒介数

330件/年

- 1 不動産新規参入！
全員が業界未経験！
まずは仕組みを整備
- 2 未経験社員が入社
3ヵ月で媒介取得できる
育成カリキュラム
- 3 ロープレと行動量の
KPI管理

このような不動産会社の事業主の皆様にオススメ

- ✓ 一括査定ポータルサイトの利用を辞めようと思っている不動産会社
- ✓ 専任媒介が月に5件以上取れていない不動産会社
- ✓ 売却案件対応ができる社員育成が進んでいない不動産会社

専任媒介取得に成功した全国の不動産会社の 媒介取得成功事例を大公開!!

事例1 年間100件以上！媒介取得を達成する営業ツール

point
1

媒介取得強化の
ノウハウがわかる
スターターキット



有料ツールのため
詳細は非公開

point
2

適切なKPI設定と帳票への入力。
これにより訪問査定アポ数や受託数、
業績を管理でき追客の仕組化も可能に！



業績アップの
ためのKPI

帳票類

point
3

管理職を育成し、週次で案件会議を実施。
アポ件数の管理や決まりそうな案件への
指示出しを行う



管理職の
管理内容

週次の
案件会議
議事録

事例2 一括査定反響から媒介受託率15%以上！査定営業トーク

point
1

査定反響から訪問査定に
引き上げるための
トークマニュアル



査定反響引き上げ
トークマニュアル

反響対応時：顧客属性別の
ビザリング事項とトーク例

point
2

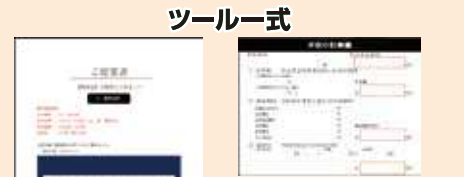
訪問査定時に
説明するポイントが
まとまった営業資料



有料ツールのため
詳細は非公開

point
3

各種資料・
シミュレーションツール



ツール一式

事例3 未経験営業が入社2年で年間100件媒介取得達成！した育成システム

point
1

リフレクトルとは？！
DXを活用した営業育成



営業DXツールである
リフレクトルについて説明した画像

point
2

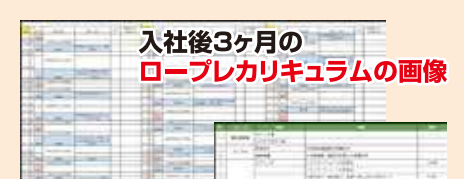
徹底的なロープレと
フィードバックにより
早期育成が可能！



コンサルタントからの
フィードバック画像

point
3

未経験社員でも
3ヵ月で契約が獲得できる
育成のスケジュール！



入社後3ヶ月の
ロープレカリキュラムの画像

トップ営業社員の
営業フローを工数分解した画像