

ITANDI活用で来店率200%アップ! 賃貸仲介革命セミナー

セミナー内容&スケジュール

リアル
開催

2023年
5月25日

東京会場 / 開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 (受付12:30より)
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。

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 1名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 1名様

講座

セミナー内容

第1講座

賃貸仲介の売上は「仕組み」作りで大きく変えられる!
反響を無駄なく成約に繋げるための仲介システムとの融合のポイント

- 業績を上げている賃貸仲介店長が行っている共通のマネジメントルールとは?
- 上手なシステム活用方法と店舗運営の仕組み
- 反響来店率40%、来店成約率50%を達成するための取り組み事例
- ITANDIのノマドクラウドだとなぜ店舗マネジメントが活性化できるのか?

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



ITANDI導入1年で反響来店数250%アップした桃太郎不動産の取り組みと
業界シェアトップのITANDIが伝える賃貸仲介店舗のシステム戦略

ITANDI導入1年で反響数124%アップ、反響来店数を250%、メール反響来店率223%伸ばされた
桃太郎不動産の成功の取り組みと大手から地域密着まで1,400店舗でnomad cloudを導入する
ITANDIが賃貸仲介店舗のシステム活用のポイントをお伝えします。

ダブルゲスト講師

ダブルゲスト
講座!!

第2講座



株式会社桃太郎不動産
常務取締役 赤峰 加功平氏

3年で売上154%成長、来店数
200%アップした賃貸部門を統括す
る責任者で、システム活用し、高い呼
来率と売上アップに繋がる集客改善
や組織改善に取り組んでいる。



イタンジ株式会社
執行役員 増田 直大氏

1978年生まれ。明治大学政治経済
学部卒業後、新卒で株式会社キーエ
ンスに入社。数年間トップセールスを記
録した後、最年少で所長に昇格。全国
屈指の規模の仙台営業所長も務め、プ
レイングマネージャーとして活躍。
2019年、イタンジ株式会社に執行役
員として入社。現在はセールス部門の
責任者、人事部の責任者を務める。

第3講座

全国200社超の事例から見た!売上アップと業務効率を進める企業の取り組み

- ポータルサイトの掲載対策+仕入強化で集客を加速させるポイント
- ポータルサイトに次ぐ第二の集客源を作る自社HP集客施策
- 成約率70%を実現する!チーム接客とロープレによる営業強化の取り組み
- 業務効率化と生産性アップを実現する分業体制と仲介システム融合のポイント

株式会社船井総合研究所 賃貸支援部 関川 雄一郎



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

お申し込み方法



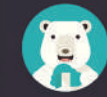
Webからお申込みいただけます!

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。
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/098215>

[TEL] 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



ITANDI・ノマドクラウドで賃貸仲介は”本当に”改善するのか?



ITANDI BB +
nomad cloud

導入企業の成功のポイント解説!

大手から地域密着型まで 1,400店舗以上で導入

賃貸仲介店舗革命

ITANDI導入で

賃貸仲介生産性2,000万円

賃貸仲介3年で 来店集客 昨対 反響来店率 昨対
売上150%UP 250%UP 223%UP

このような方にオススメ

- ✓ 賃貸システムは導入しているが、
なかなか売上アップに繋がらない
- ✓ 賃貸システムの導入を検討しているが、
どのシステムを導入すべきか分からない
- ✓ 賃貸システム導入によって、
売上アップに繋げる仕組みを知りたい

特別
ゲスト
講師



株式会社桃太郎不動産
常務取締役 赤峰 加功平氏

リアル開催

2023年
5月25日

東京会場 / 開催時間

株式会社船井総合研究所 東京本社 13:00~16:30 (受付12:30より)

セミナー参加料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 1名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 1名様

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

ITANDI活用で来店率200%アップ! 賃貸仲介革命セミナー お問い合わせNo. S098215

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。) → 098215



待望の
セミナー
決定。

ITANDI
導入**1年**で

反響来店率
198%UP

来店数
250%UP

売上UPと業務効率化の両立は どのようにして実現できたのか？

特別ゲスト講師 株式会社桃太郎不動産

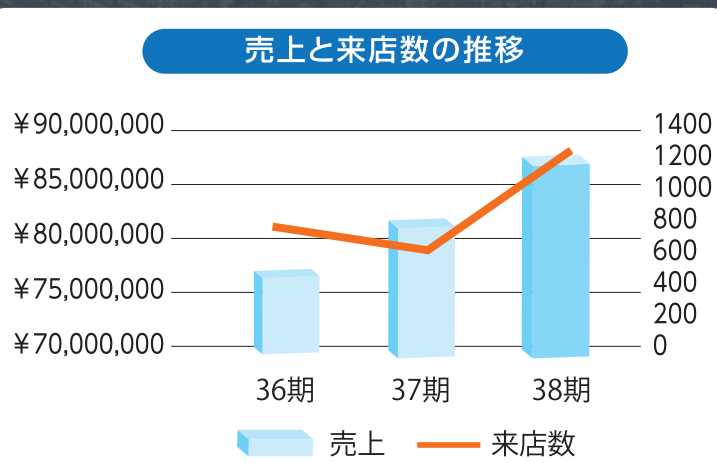
特別
ゲスト
講師

【ゲスト講師の特徴】

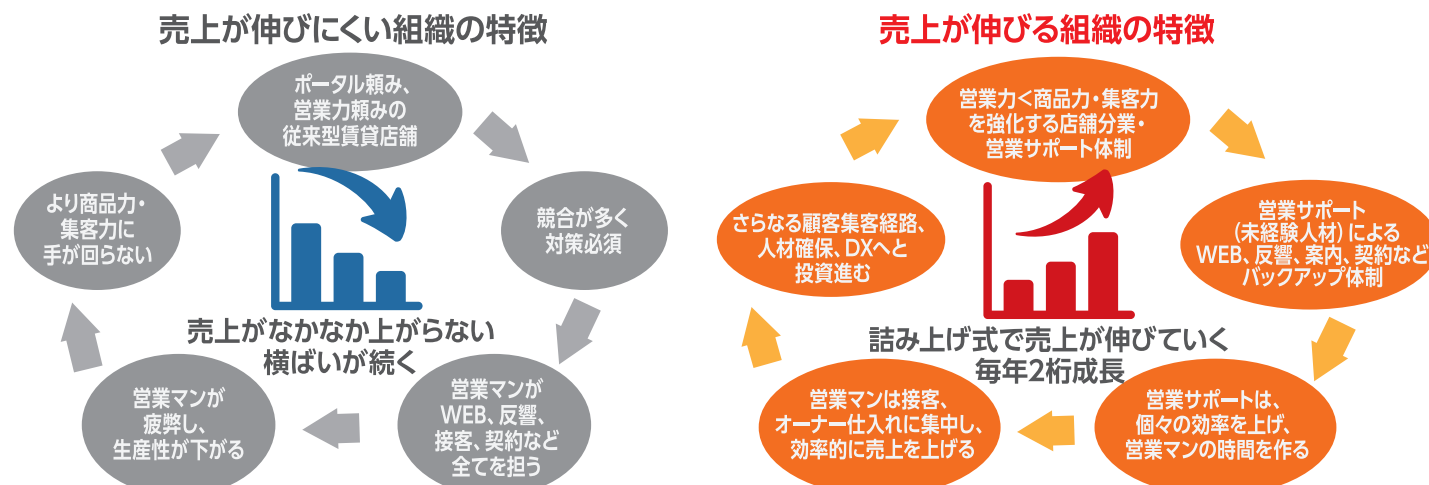


株式会社桃太郎不動産
常務取締役 赤峰 加功平氏

3年で売上154%成長、
来店数200%アップし
た賃貸部門を統括する
責任者で、システム活
用し、高い反響呼込率
と売上アップに繋がる
集客改善や組織改善
に取り組んでいる。



賃貸仲介で売上が伸びる企業と伸びにくい企業の違いとは？



賃貸仲介店舗でこんな課題や悩みが起きていませんか？

- ✓賃貸仲介店舗の仕組み化ができておらず、売上・生産性が上がらない
- ✓Excel・紙で数値を管理しているため、リアルタイムで数値実績が把握できていない。
- ✓ポータルサイトの掲載対策や仕入業務ができていないため、反響数が年々減少している。
- ✓反響のスピード対応や複数回追客など反響対応の仕組みができていないため、来店数がなかなか増えない
- ✓営業スタッフの成約率がなかなか上がらない
- ✓営業スタッフが反響～契約業務まで全て対応し、業務過多で残業時間が増えている。
- ✓人材の育成・教育環境が整備されていないため若手人材がすぐに離職してしまう。

3つ以上
当てはまれば
セミナーへの参加を
おすすめします！

ITANDI導入でここが変わる！

営業が徹底できない反響対応機能の活用で反響返信率が約**2.6倍**

- ① 自動返信で追客に重要な初期対応をスピード化
- ② 自動返信で見落としがちな追客対応も安定して実施
- ③ 来店誘導率の高いカレンダー機能が活用できる
- ④ 返信率が高いLINEへ誘導の実施

ITANDI活用で業務効率化を実現。1月あたり、残業時間を平均**60時間削減**

- ① 反響対応や追客対応をシステムへ一部移管することで営業スタッフの業務時間を削減。
- ② 数値実績や営業スタッフの行動履歴が常に見える化。数値集計等の時間を削除。
- ③ 内見予約、電子申込・電子契約など業務効率を進める機能が充実しており、仲介業務を最大限効率化。

賃貸システムを活用した賃貸仲介店舗成功のポイント

- Point 1 システム導入でできた時間を活用し、業者・オーナーへアプローチ。他社が時間を割けない仕入業務の強化
- Point 2 システムの分析機能を活用し、ポータルサイトの掲載対策を実施。効率よく反響を獲得
- Point 3 ポータルサイトに依存しない自社HPの構築で反響数**120%UP**
- Point 4 反響来店率**40%**を実現するシステムの活用と分業体制の構築
- Point 5 成約率**70%**を実現する！2つの営業力改善のポイント

本セミナーに
参加すれば分かる！

桃太郎不動産はITANDI導入で”ここ”が変わった！

ITANDIの充実した分析機能を活用し、目標・数値管理を徹底。

Point
1

ITANDI導入前はできなかった反響データや実績数値の見える化をITANDI導入後は蓄積したデータをもとに分析。またKPIや売上をITANDIのダッシュボード上に表示し、常に数値・目標進捗を把握することで課題⇒対策のサイクルを徹底。



ITANDIでカレンダー予約や自動追客でスタッフの業務を削減+反響来店率アップ

Point
2

ITANDI導入前の呼込対応は営業スタッフが別業務を兼務しながら実施。その結果、反響対応は遅れ、追客対応も中途半端に。しかし、ITANDI導入で、自動追客・カレンダー予約機能をも活用し、営業スタッフの業務を削減。さらに追客対応が安定化し、反響来店率17%⇒33%にアップ。



ITANDIを最大限に活かす組織構築で1人あたり生産性2,000万円。

Point
3

ITANDIの機能を最大限活かすためにシステム専任者の配置。反響対応も分業化し、システム専任者が全ての反響の対応と即レスを徹底。ITANDIの顧客管理も活用し顧客分析を実施。追客対応の見える化などの営業スタッフの行動管理もITANDIで行った結果、営業スタッフ、1人あたりの生産性2,000万円を実現。